

Profil Plus : évoluer dans la continuité

jeudi, 07 septembre 2017

Le réseau de négociants spécialistes Profil Plus a élu à sa tête Marie-Christine Billaud (Groupe Chouteau). Celle-ci entend mettre l'accent sur la proximité et sur le développement du réseau. Tant en termes de maillage que de diversification dans les ateliers...



présidente de Profil Plus

Marie-Christine Billaud, nouvelle

Ça bouge chez Profil Plus : à l'issue de son assemblée générale, le 15 juin dernier, le réseau de pneumaticiens s'est en effet doté pour les trois ans à venir d'un nouveau comité de direction et d'une

nouvelle Présidente en la personne de Marie-Christine Billaud (photo). La présidente du directoire du Groupe Chouteau Pneus (et fille du fondateur de l'entreprise) entame ainsi son 4^e mandat au comité de direction : elle connaît parfaitement le métier ainsi que les arcanes du réseau car après deux mandatures passées au Comité de direction, elle était ces trois dernières années vice-présidente de Profil Plus...

Et Marie-Christine Billaud entend développer la proximité auprès des membres du réseau. *«Les derniers arrivés n'ont pas le même profil que les membres fondateurs de Profil Plus, explique la nouvelle présidente : les premiers sont en effet davantage des investisseurs mono-site lorsque les seconds sont des entreprises familiales de plusieurs dizaines d'années (le groupe Pédarré Pneus a par exemple été fondé en... 1875 !) dont certains comptabilisent 80 agences. Les besoins sont forcément différents pour des profils aussi variés. Je compte donc effectuer un "scan" du réseau pour évaluer les besoins de chacun.»*

Orientation B2B

Le réseau compte actuellement 223 points de ventes (et 800 ateliers mobiles). Si des partenariats ont été conclus avec d'autres réseaux dans la cadre d'accords grands comptes (Vulco depuis trois ans et Roady depuis le 1^{er} juillet dernier), Profil Plus espère mieux couvrir certaines zones telles le Nord et l'Est, ou encore la Vallée du Rhône après le départ du groupe Massa du réseau.

Sur le plan commercial, il revendique un exercice 2016 très satisfaisant, malgré une concurrence toujours plus rude de la part des réseaux manufacturiers. En 2016, l'enseigne a enregistré une hausse de 11% de ses volumes de vente de pneus TC4 quand les négociants reculaient de 4% sur le marché. Quant au premier semestre, le réseau semble limiter la casse en n'enregistrant que -2% quand les négociants sont à -4%... Sur le marché du PL, Profil Plus annonce un exercice 2016 à +5% (+3% pour le marché) et rien moins que +20% sur le premier semestre de cette année. La hausse annoncée des prix des pneus PL a, il est vrai, poussé les clients à anticiper sur leurs achats...

Selon les deux dirigeants, c'est surtout grâce à une approche très B2B que le réseau tire son épingle du jeu. En effet, pas moins de 80% de son CA est réalisé par ce biais ! Par exemple, 40% des volumes de pneus tourisme sont revendus à d'autres professionnels (concessionnaires, MRA...), tandis que l'activité de rechapage est bien meilleure dans le réseau que sur le marché : +1% l'année dernière quand le marché perdait 15 points ; +8% sur le premier semestre 2017 dans un marché flat (+1%). *«Le pneu rechapé est un très bon indicateur de la bonne gestion des parcs par les membres du réseau, analyse Marie-Christine Billaud. Ils optimisent le budget pneumatique de leurs clients transporteurs.»*

Diversification et services innovants

Bien conscients des évolutions du marché et des attentes des clients, Profil Plus n'a de cesse de proposer de nouveaux services. Pour ses clients professionnels qui continuent de représenter 80% de son business, comme la clientèle des particuliers, qui devrait s'avérer un des principaux leviers de développement pour les années à venir. Pour les clients pros, l'enseigne a d'ores et déjà lancé un outil de gestion des pneumatiques. Baptisé Track+, il permet d'anticiper et donc, d'optimiser ce poste souvent lourd pour les entreprises de transport. Cet outil, pour l'heure exclusivement dédié aux clients PL de Profil Plus, pourrait toutefois prochainement être décliné pour des clients disposant de flottes de VUL, annonce Pascal Audebert, directeur général de l'enseigne.

Concernant cette fois la clientèle des particuliers, la diversification des ateliers Profil Plus vers l'entretien courant des véhicules est en marche. *«Nous avons été très discrets jusqu'à présent car tous les points de ventes n'en étaient pas au même stade d'avancement sur ce dossier et, partant, il aurait difficile de communiquer nationalement sur ce nouveau service, précise le directeur général. Mais c'est désormais chose faite depuis le début de l'année, tous les centres ayant une activité VL étant aujourd'hui à même d'intervenir sur les véhicules pour des prestations d'entretien courant.»* Cependant, le DG précise : *«nous demeurons des spécialistes du pneu ; si l'on est bon sur ce produit, on fidélisera suffisamment le client qui reviendra pour d'autres prestations comme l'entretien de son véhicule».*

Ainsi, Profil Plus doit prochainement officialiser le lancement national d'un service inédit en partenariat avec le manufacturier Michelin. Baptisé Mobility Plan by Profil Plus, il propose aux conducteurs une façon inédite de "consommer" le pneumatique : moyennant un loyer mensuel, le client loue en effet ses trains de pneus Michelin auxquels sont associés toute une palette de services : assistance, assurance, diagnostic annuel incluant 11 points de contrôle, etc.

Si la diversification est un passage obligé pour assurer la pérennité de l'enseigne, Profil Plus entend aussi rester innovant sur son cœur de métier qui reste le pneumatique. Évoluer, sans se départir de son ADN...