

PSA Retail inaugure sa plaque Distrigo en Normandie

jeudi, 02 novembre 2017

PSA Retail a inauguré le 26 octobre dernier sa 11^e plaque PR Distrigo française, à Yerville, en Normandie, sur un total de douze prévues à la fin de l'année. Objectif en année pleine : 86,5 M€...



PSA Retail vient d'inaugurer la 11^{ème} des 12 plaques PR prévues par PSA Aftermarket en France.

A peine six mois : c'est le temps record qu'il aura fallu à PSA Retail entre la pose de la première pierre de la plaque Distrigo Normandie installée à Yerville, et l'inauguration du bâtiment, le 26 octobre dernier. La onzième et avant-dernière plaque française, la dernière, à Obernay en Alsace, devant être inaugurée à son tour dans quelques jours. Il s'agit de la 34^e plaque PR bâtie sur les 35 prévues par le groupe sur les neuf pays européens où il est présent : France, UK, Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Suisse, Italie, Espagne et Portugal.

Cette plaque PR se veut une vitrine quant à l'excellente logistique PR du groupe. Idéalement située au cœur d'un nœud d'autoroutes (A29, A150 et A151), le site dispose d'une surface de stockage de quelque 6 416 m² auxquels s'ajoutent 1 000 m² de mezzanine pour accueillir 42 000 références de pièces de rechange d'origine Peugeot Citroën et DS mais aussi les gammes "maison" Eurorepar et Forwelt ainsi

que les fameuses pièces d'origine équipementière. Par ailleurs un vaste espace a été alloué au stockage de 15 000 pneus...

Disposant de 4 quais PL et 12 portes de plain-pied pour VUL, la plaque de Yerville ambitionne de devenir le «one stop shop» d'un portefeuille clients s'élevant pour l'heure à 1 150 professionnels de la région, assurant un taux de service immédiat minimum de 85% via 56 tournées quotidiennes. Et un CA prévisionnel en année pleine de quelque 86,5 M€, devant faire entrer la plaque PR normande dans le Top 5 des sites logistiques de PSA Retail en France.

Place au commerce

Selon Jean-Baptiste Choupot, directeur pièces de rechange du groupe, PSA Retail *«arrive à un moment charnière»* avec un dispositif logistique désormais (quasi)bouclé. *«Le volet plaques PR et celui concernant la montée en compétence des métiers multimarque au sein du groupe l'est presque également, poursuit-il. 2018 est d'ores et déjà placé sous le signe du commerce.»*

Pour ce faire, le groupe va actionner deux leviers. Le premier est un logiciel en SaaS pour ses équipes commerciales. *«Jusqu'à présent, nous fonctionnions avec des tableurs excel, reconnaît le directeur pièces de rechange ; dorénavant, nos équipes seront à la page avec un outil leur donnant une meilleure visibilité sur leur portefeuille client, leurs objectifs, etc. Ils disposeront également d'un CRM.»*

Par ailleurs, les 7 call centers dont dispose PSA Retail en France vont progressivement basculer sur le terrain commercial : jusqu'ici "cantonnés" aux appels entrants, ils vont se positionner en soutien des équipes commerciales sur le terrain afin de pousser l'offre Distrigo auprès des prospects tout en développant le business avec les clients existants.

Et si les réparateurs indépendants sont les premiers visés par le dispositif PR de PSA Retail, le directeur après-vente cible également d'autres prospects à l'image de clients grands comptes ou encore de structures de professionnels se réunissant pour mutualiser leurs achats (plaques de concessions, carrossiers...).

Pour rappel, dans le cadre de la stratégie Push to Pass, PSA Retail doit voir son chiffre d'affaires PR augmenter pour passer de 1,2 md€ à fin 2016 à 2 md€ à l'horizon 2020...