

Distribution

Autodistribution va aider ses adhérents à vendre des véhicules neufs

Dans le monde de la distribution automobile, ce sera sans doute l'un des événements majeurs de la rentrée. Dès le mois de septembre, les 1 550 sites AD et les 1 200 garages Autoprime pourront, avec l'appui de leur centrale d'achats, utiliser les services du grossiste-mandataire Delta et proposer des véhicules neufs à leurs clients.

Autodistribution a en effet passé un accord avec cette entreprise spécialisée dans la recherche, pour les professionnels, de modèles neufs au meilleur prix dans toute l'Europe (lire l'encadré ci-dessous). Pour le premier réseau de garages indépendants de France, cette diversification n'est pas tout à fait nouvelle puisqu'il coopérait discrètement avec un autre négociant et mandataire, Carami. Mais avec Delta, qui a déjà vendu 8 000 véhicules neufs en Europe l'an passé, cette activité complémentaire pourrait prendre une autre dimension. Prudents et pragmatiques, les dirigeants d'AD minimisent toutefois la portée de l'événement.

« Nous voulons faciliter l'accès des garages AD ou Autoprime aux véhicules neufs », commente Philippe d'Hartoy, directeur du marketing d'AD. Pour leur permettre de répondre à une demande de proximité, nous avons choisi une société sérieuse qui propose un outil sérieux. Ce n'est qu'une solution performante de plus



INNOVATION Par le biais de la société Delta, les garages AD pourront proposer des véhicules neufs à leurs clients.

que nous leur proposons dans le cadre d'une large palette de services. Mais ils ne vont pas tout à coup se transformer en concessionnaires ».

Modèles déstockés

Ces dernières semaines, les responsables commerciaux d'AD ont découvert le service proposé par Delta et, dès la rentrée, les réparateurs y seront initiés à leur tour. À leurs clients, ils pourront alors fournir, via mandat, des modèles neufs

provenant d'une soixantaine de concessionnaires répartis dans quatorze pays d'Europe. Le véhicule souhaité pourra être configuré sur la Toile puis commandé chez le concessionnaire fournisseur, qui répercutera cette commande chez son constructeur. Des offres exceptionnelles de modèles déstockés par lots par les marques (0 km) seront également disponibles.

« Pas question de lancer une guerre des prix »

Dans la majeure partie des cas, les automobiles sont fournies, clés en main, à des conditions « au moins » équivalentes à celles des concessionnaires. Au garage AD ensuite de définir son propre tarif au client. « Attention, il ne s'agira pas de lancer une guerre de prix mais de répondre dans de bonnes conditions à une demande de proximité », insiste-t-on chez AD.

Vendre des véhicules neufs ne s'improvise pas. Souvent, les petits garages ne disposent pas de la trésorerie indispensable. Aussi, grâce à un accord signé avec Cetelem, Delta a mis au point un financement des stocks sur 90 jours (pour les véhicules achetés par le professionnel) ou jusqu'à 5 jours après la livraison (pour les modèles fournis via mandat). Les garages qui immatriculent plus de dix véhicules par an pourront arborer un label « Point de vente multimarque » (PVM) associé à de la PLV et à une animation via un écran LCD en ligne qui présente le garage, ses produits et ses promotions. Assurance et extension de garantie pour fidéliser la clientèle à l'atelier font également partie des services complémentaires disponibles.

Même si la vente de véhicules neufs ne fait pas partie du cœur de la stratégie d'Autodistribution, cette diversification ouverte aux réparateurs indépendants pourrait bien, à terme, secouer la distribution automobile. À suivre...

Jean-Pierre Genet

Comment fonctionne Delta ?

Société suisse créée par des hommes issus de l'univers de l'informatique et du commerce électronique, Delta a patiemment rôdé une mécanique impressionnante pour faire correspondre l'offre de véhicules neufs à la demande sur le Vieux Continent. Dans 14 pays européens, Delta a recruté une soixantaine de concessionnaires représentant toutes les marques. Chaque jour, ces fournisseurs indiquent en ligne leurs meilleures offres centralisées chez Delta. Afin d'éviter toute ambiguïté sur les modèles, versions et finitions proposés, celles-ci sont identifiées à partir d'une base de données européenne. Ces offres sont comparées grâce à un logiciel qui fait ressortir les plus intéressantes d'entre elles. Delta orchestre l'ensemble des services, du transport à la facturation, en passant par le crédit et l'assurance.