

## VÉHICULES INDUSTRIELS

Le service toutes  
marques est en marche

Pour développer leur stratégie multimarque, de nouveaux concessionnaires rejoignent la société Techtruck.

Après dix-huit mois d'existence, la société Techtruck a pris un nouvel élan, avec l'entrée au capital de six nouveaux partenaires, tous distributeurs de marques : deux Scania, deux Daf, un Iveco et un Volvo Trucks, soit trente-cinq sites au total. Ils viennent rejoindre les douze équipementiers et les dix concessionnaires déjà affiliés à ce réseau. D'autres suivront, l'objectif de Techtruck étant de couvrir le mieux possible l'ensemble du territoire à raison d'au moins un site par département.

#### Base de données en ligne

Créée à l'initiative de Yves Delorenzi et Saad Jaouabi, qui ont tous les deux la particularité d'avoir dirigé le département pièces et services de Daf France, Techtruck propose une offre du même type à tous les concessionnaires poids lourds et utilitaires, désireux de développer une stratégie multimarque, à l'image de celle qui prévaut chez l'écrasante majorité de leurs clients transporteurs, notamment les 15 000 qui ont encore un atelier intégré.



**RECHANGE** Le négoce de pièces concurrencées en qualité d'origine : un potentiel de croissance pour les réparateurs agréés.

En octobre dernier, la société, présidée par Renaud Vauleon (Aubrée PL, Scania, huit sites en Bretagne), a lancé Techtruck Pièces. Cette base de données en ligne recense 550 000 références de pièces captives et 250 000 d'éléments concurrencés en qualité d'origine. Parmi ces derniers, 60 000 (provenant des gammes de 25 fournisseurs) sont identifiés sous forme de référencements croisés. Le concessionnaire a ainsi une excellente visibilité sur l'offre toutes marques des équipementiers et

peut aisément la comparer à celle des constructeurs. La base est aussi une centrale d'achat, les conditions de vente ayant été négociées en amont avec les fournisseurs.

Pour les concessionnaires, Techtruck se pose en outil de conquête sur le lucratif marché du négoce de pièces de rechange. À l'heure actuelle, 35 % des pièces que vend un concessionnaire le sont par le négoce et 65 % le sont par son atelier. L'objectif de Techtruck est d'arriver à 50-50.

Jean-Luc Foucrot

#### EN BREF EN BREF EN BREF

##### MAN

■ **Piëch en patron.** Déjà président du conseil de surveillance de Volkswagen, Ferdinand Piëch a été élu à la tête de celui du groupe Man. Deux représentants de Volkswagen l'accompagnent : Stephan Schaller, patron des utilitaires, et Rupert Stadler, à la tête d'Audi. Le groupe possède 29,9 % de Man AG.

##### SCANIA

■ **Début précoce.** Prévue au printemps, la distribution de véhicules de moyen tonnage Hino en Corée du Sud par



DAN BOMAN

Scania a commencé au premier trimestre, à travers un réseau de 22 concessionnaires. L'accord entre le suédois et le japonais, filiale camions de Toyota, remonte à décembre 2006. Hino vend déjà au Japon des Scania (photo).

##### PACCAR

■ **Achat en location.** Le groupe américain, propriétaire de Daf, Kenworth et Peterbilt, a acheté Truck Center Hauser, une société allemande spécialisée dans la location de camions. Son parc compte 3 000 véhicules, dont 1 200 moteurs.

##### VOLVO TRUCKS

■ **Formation.** Le constructeur a lancé un plan de formation sur 2 ans pour ses réparateurs, soit 17 000 personnes en Europe. Il cible la qualité de service. Le rôle du réceptionnaire d'atelier sera promu, avec un pouvoir accru dans les relations commerciales.