

Actualités

Services - 31/08/2006



TechTruck lance un catalogue électronique de pièces PL multimarques

La jeune société TechTruck a créé un catalogue électronique contenant actuellement 60 000 références de pièces poids lourd concurrencées, dont le lancement en ligne est prévu pour le 1er octobre 2006. Via cet outil, situé au cœur d'une palette de services, la société entend aider les concessionnaires VI à développer une activité après-vente multimarques.

Partant du constat que les 30 000 transporteurs français possèdent des flottes à 90% multimarques, la société TechTruck propose d'aider les 750 concessionnaires VI à développer une activité après-vente (atelier et négoce) totalement multimarque. Créé fin 2005 par **Yves Delorenzi**, notamment ancien directeur du réseau AD PL, et **Saad Jaouabi**, ancien directeur pièces et services chez Daf Trucks France, TechTruck vient de finaliser la mise en place de ce qui devrait être l'élément clé de son activité : une base de données recensant les 800 000 références des constructeurs PL (pièces captives et concurrencées) ainsi que 60 000 références (sur 250 000) parmi les gammes de 25 équipementiers. Ce catalogue, baptisé "TechTruck pièces" sera disponible en ligne à compter du 1er octobre prochain et recensera alors "l'ensemble des références équipementiers", espère M. Delorenzi. "Actuellement, une version de démonstration est installée chez 10 concessionnaires", note-t-il.

Par ailleurs, les concessionnaires pourront commander en ligne (ou via la plate-forme de l'équipementier) les pièces des équipementiers partenaires de TechTruck (12 actuellement) et ce, avec des conditions d'achat négociées en amont, "identiques à celles de la distribution indépendante".

"Via cet outil, outre le fait de leur livrer les pièces nécessaires à une activité multimarques en atelier, nous leur permettons surtout de reconquérir des positions fortes en négoce PL multimarque", explique M. Delorenzi. En effet, les concessionnaires réalisent en moyenne 65% de leur activité pièces en atelier contre 35% en négoce (les réseaux indépendants en réalisent 75%) auprès des 15 000 transporteurs possédant un atelier de réparation intégré.

"La vente de pièces aux transporteurs dotés d'ateliers intégrés est non seulement rémunératrice, mais elle est surtout une façon de capter une nouvelle clientèle". "Les transporteurs ont de plus en plus tendance à externaliser l'entretien de leurs véhicules. Aussi, pour accompagner cette externalisation, il faut être présent dès maintenant via le négoce", prévient M. Delorenzi.

Une palette de services à la carte

Convaincu que le nouveau règlement d'exemption va sensiblement modifier le paysage de la distribution PL, M. Delorenzi imagine également la naissance d'un nouveau profil d'acteur sur le marché; "Le distributeur PL alliera la qualité et l'esprit de service d'un concessionnaire PL avec l'organisation commerciale pièces toutes marques d'un distributeur-stockiste indépendant".

En d'autres termes, si la vente restera monomarque, tous les services additionnels devront être multimarques. C'est pourquoi, TechTruck propose à ses adhérents une palette de services, vendus à la carte (l'adhésion initiale de 170€ mensuels permettant uniquement l'accès à la base de données), pour les accompagner dans une démarche multimarques.

TechTruck propose notamment un module "chronotachygraphe numérique", durant lequel sont expliqués la mise en place de l'appareil développé par Siemens, le suivi et surtout l'assistance dans le domaine de l'archivage des données pour les clients transporteurs. "Ce module fut notre premier chantier. 40 concessionnaires, 120 transporteurs, 100 stations d'installation en chronotachygraphe et 20 distributeurs indépendants ont fait appel à nous", indique le co-fondateur de l'entreprise.

En partenariat avec Johnson Control, TechTruck propose également la mise en place de leur outil de diagnostic multimarques et une formation pour son utilisation. "Nous proposons des formations avec nos partenaires équipementiers, nous conseillons également les concessionnaires qui souhaiteraient créer sur leur site un centre de contrôle technique... Nous pouvons imaginer beaucoup d'autres choses, mais pour les réaliser, il faut que nous puissions fédérer davantage de professionnels", tels que la mise en place d'accords avec les manufacturiers sur les pneumatiques. Pour le moment, TechTruck compte dix adhérents concessionnaires; "il faudrait que nous atteignons la barre des 30 adhérents, c'est notre objectif à très court terme, pour mettre en place de nouveaux services".

Emilie Binois