

TECHTRUCK

Accompagner la stratégie multimarque des concessionnaires VI



Yves Delorenzi (en haut) et Saad Jaouabi, les créateurs.

Sous la pression conjuguée de Bruxelles et des transporteurs routiers, définitivement multimarques, les frontières s'estompent doucement entre rechange indépendante et réseaux constructeurs. Chiffre hier inimaginable: 75 % des concessionnaires VI considèrent désormais que le développement de leurs prestations passe par une stratégie multimarque.

D'où le positionnement intéressant de la société **Techtruck** créé en 2004 par deux anciens directeurs pièces et services de **Daf Trucks**. Leur truc? Mettre à portée des concessionnaires VI – nécessairement monomarques - une série de

services complémentaires multimarques. Après un premier volet touchant les outils de diag et les mouchards numériques, le tandem vient de mettre en ligne une base de données « pièces » couvrant la quasi-totalité des 550 000 pièces captives et les 250 000 pièces concurrencées de la rechange PL avec, pour cette dernière catégorie, 60 000 référencement croisés parmi les gammes de 25 équipementiers fournisseurs en qualité d'origine. Cerise sur le gâteau, la dite-base fonctionne comme une centrale d'achat ayant pré-négocié avec les fournisseurs les conditions de ventes et les facturations. ■