

**Ça n'Engage  
Que Nous...**

**Au service  
du service...**

Disponibilité et sens du service. En plaçant pragmatiquement ses clients au centre de chacune de ses innovations produits et services, le monde du Poids Lourd a entamé sa révolution bien avant le VL : dans l'environnement, avec des normes EURO ; avec la tentation du multimarquisme pour les réseaux constructeur ; ou encore dans le domaine logistique, en mutation, avec l'émergence du plate-formage.

Tous ces précédents se retrouvent aujourd'hui dans l'après-vente VL. A croire que les réseaux VL, qui y viennent seulement, ont enfin placé eux aussi le client au centre de leurs préoccupations...

Il y a donc plein de choses pertinentes à apprendre des bonnes pratiques du PL ; c'est la raison d'être de cette nouvelle rubrique Poids-Lourd bimestrielle...

**Solutrans  
reste à Lyon**

C'est microcosmique, mais Solutrans a failli être relocalisé à Paris. La localisation historique a finalement été conservée.

Marché après-vente PL

**MÉLANGE DES GENRES**

Jérémie Morvan



L'après-vente globale du marché du poids lourd représente environ 4,2 milliards d'€. Sur un parc estimé à environ 990 000 cartes grises (dont 640 000 véhicules moteurs), 53% des véhicules sont entretenus dans des ateliers intégrés. Les 47% restant sont donc demandeurs de prestations atelier, et sont entretenus par les réseaux et les réparateurs. Celles-ci sont réalisées à 68% par les réseaux constructeurs, contre 32% par les réseaux indépendants. Quant au nombre d'ateliers intégrés, il ne semble

pas diminuer. Selon Daniel Bodin, directeur du réseau ADPL, «cela peut paraître assez paradoxal car les opérations d'entretien sont de plus en plus complexes et nécessitent des investissements conséquents en matériels et formation du personnel». La réglementation (ouverture du marché des pièces, contrôle technique, chronotachygraphe, hayons élévateur), constitue une manne pour les professionnels de l'après-vente. Et les ateliers intégrés, même les mieux équipés, externalisent les opérations les plus complexes. Selon

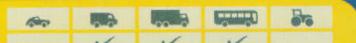
une étude GIPA, le service le plus attendu par ce type de client est bel et bien l'info technique et ce, pour 87% d'entre eux...

A l'heure de ces défis techniques, les indépendants rattrapent leur retard. L'AD a ainsi récemment annoncé le rachat du distributeur Bremstar. Au-delà des 10 millions d'€ de CA, c'est de la compétence que l'AD s'est offert : «Notamment spécialisé dans les domaines du freinage ou de l'électronique, Bremstar dispose d'une hot line qui servira désormais de support technique et commercial à

**La performance au service de toutes les transmissions**

2,8 t - 40 t

- Embrayages
- Volants bimasses
- Butées hydrauliques
- Pompes de direction assistées



Schaeffler France | Division Automotive Aftermarket | 44/48, rue Louveau, 92323 Châtillon Cedex | Tel: 01 40 92 34 15 | Fax: 01 40 92 16 15 | www.schaeffler-aftermarket.com

## Brèves PL

### ■ Sonerep fait peau neuve

Racheté en mars dernier par l'AD, le spécialiste de l'entretien et de la réparation des VI, SONEREP, s'appelle désormais PAC-91 SONEREP et devient la vitrine du groupe AD PL. Cet espace dispose de plus de 17 000 références de PR stockées sur un espace de plus de 3 000 m<sup>2</sup> et propose tous types d'interventions sur les VI avec 2 baies tachygraphies agréées, 8 baies mécaniques PL, 2 baies mécaniques VUL, 1 baie de freinage et 2 baies carrosserie.

### ■ Nouveau site pour Scania IdF

Scania Ile-de-France, la succursale de Scania France, annonce avoir intégré le 1<sup>er</sup> février dernier le distributeur privé Sovales (Seine-et-Marne). Rebaptisé Scania Ile-de-France site de Meaux, il porte à 4 le nombre d'implantations de Scania dans la région parisienne, avec Goussainville, Saint-Ouen-l'Aumône et Fleury-Mérogis.

### ■ Dick Leek nommé DG de DAF Trucks France

Dick Leek est le nouveau directeur général de DF Trucks France en remplacement de Jean-Pierre Vaneckhaute. Après avoir travaillé chez Nissan Motors Europe, Dick Leek est entré chez DAF Trucks en 2005 en tant que directeur logistique pièces. Il occupait depuis mai 2007 le poste de directeur des opérations pièces.

l'ensemble du réseau ADPL, soit 125 Espaces et une cinquantaine de Garages ADPL», souligne Daniel Bodin.

### Un mot d'ordre : pro-xi-mi-té !

Les réseaux sont encore hétérogènes en termes de maillage géographique, estime Daniel Bodin. C'est selon lui la raison pour laquelle le nombre d'ateliers intégrés n'a pas significativement baissé. Afin d'éviter une immobilisation toujours pénalisante pour un transporteur, les plates-formes régionales pourraient bien être une solution.

Pionnier en la matière, Cap VI dispose aujourd'hui d'une demi-douzaine de sites de stockages en France, des sites rachetés en 2004 à Bendix/Jurid. «Toutes disposent d'un tronc commun de 3 500 références, qui devrait bientôt être porté à 4 000, précise Philippe Caseau, directeur général du groupe ; le reste des références stockées est fonction des besoins de la clientèle locale». Le dirigeant de Cap VI estime qu'une plate-forme supplémentaire permettrait une couverture optimum du territoire (Nord-Est notamment). Soit peu ou prou le nombre de plates-formes que l'AD devrait faire sortir de terre. La première, implantée à Moissy Cramayel, en Seine-et-Marne, sera opérationnelle en septembre.

Chez Techniques Véhicules Industriels (TVI), le groupe va lui aussi s'attacher à mailler plus finement le territoire cette année, avec un effort tout particulier sur le 2<sup>e</sup> niveau de son réseau, les «Agents TVI». «Jusqu'ici, les centres avaient pour mission de les recru-



Entré au capital de la société TeckTruck dont il est le président, Renaud Vauleon, concessionnaire Scania à Rennes (Garage Aubrée) a déployé la première baie de services PL aux couleurs TeckTruck.

ter. Désormais, c'est un animateur réseau dédié qui aura en charge le recrutement» détaille Benoit Migeon, directeur du réseau chez TVI. Aujourd'hui une vingtaine, TVI ambitionne de porter le nombre d'agents à 30 au moins d'ici la fin 2008.

### Négoce PR : l'eldorado des concessionnaires ?

Si l'entretien externalisé est déte- nu à presque 70% par les réseaux constructeurs, ceux-ci s'intéressent de plus en plus au négoce PR. La bataille de la pièce voit pour l'heure les ateliers intégrés se fournir tout autant chez les réseaux de marque que les distributeurs indépendants.

Les premiers doivent ici faire face à une autre culture. Pour palier cette carence, un gros concessionnaire peut racheter un distributeur indépendant ; c'est le cas notamment dans le réseau G-Truck où les concessionnaires-investisseurs pèsent 10% du réseau. De ce constat de croisement de cultures est né Tech-Truck, réseau créé en 2005 par

Yves Delorenzi et Saad Jaouabi. Présidée par Renaud Vauleon, concessionnaire Scania à Rennes, TeckTruck couvre déjà 19 départements via 11 concessionnaires actionnaires ou adhérents sur 35 sites.... Cette centrale d'achat multimarque (20 équipementiers référencés) apporte à ses partenaires une offre de services et de pièces complémentaire à celle du constructeur. Car les concessionnaires sont conscients que le négoce PR rime avec développement : 90% des flottes de VI sont multimarque, et demandent donc tout naturellement des solutions transversales.

A l'image de l'automobile, le règlement européen modifie profondément le paysage de l'après-vente PL. La vision de deux mondes, jusqu'ici clairement cloisonnés avec des réseaux constructeurs d'un côté, et des réseaux indépendants de l'autre apparaît aujourd'hui de moins en moins pertinente. Les acteurs du PL abordent ce «mélange des genres» avec beaucoup de pragmatisme et d'efficacité...