



Les réparateurs Précisium développent leur activité grâce à l'offre VO !

En octobre dernier, sur le salon Equip'Auto, Précisium lançait son offre VO à destination de ses adhérents. Son objectif : répondre aux attentes des réparateurs comme de leurs clients en leur permettant de se positionner sur un marché au potentiel très important. Plusieurs mois plus tard, les retours terrains sont très enthousiastes !

En proposant à l'ensemble de son réseau cette offre VO, le réseau affirme sa volonté d'encourager et d'accompagner ses réparateurs vers la diversification. Si Précisium était présent sur le marché du VO depuis 2008, l'offre n'était pas exploitée de manière égale : seulement 20% des réparateurs Précisium dépassaient les 50 ventes de véhicules d'occasion par an, contre 10 à 50 ventes pour les 80% restant. Avec cette nouvelle offre, Précisium annonce en moyenne 30 000 € par an de marge nette supplémentaire à ses adhérents. Pour capter ce marché potentiel, le réseau a mis toutes les chances de son côté avec un package complet comprenant une offre VO diversifiée, une visibilité internet et un back office administratif.

L'offre V.O : un véritable avantage pour développer son activité

Depuis plusieurs années, la vente de véhicules d'occasion ne cesse de progresser et représente pour les garages du réseau un véritable moyen de se développer. Au sein du réseau, l'exploitation de ce nouveau segment commercial a permis aux réparateurs de donner un nouveau souffle à leur activité. Bruno Deurrieu, gérant d'un Précisium à Maillane dans les Bouches du Rhône depuis 6 ans raconte : « Grâce à la base de données Cap Fidélité, que je complète tous les jours, j'ai fait savoir à mes clients que je vendais des VO. Cela a généré des ventes auprès de clients que je connaissais à peine et qui ne se doutaient pas que je pouvais leur vendre des véhicules d'occasions ! Ils font désormais entretenir leur voiture dans nos ateliers. »

Pour Bruno Deurrieu l'offre Précisium VO est sans aucun doute une vraie valeur ajoutée pour son business. « J'y consacre environ 20 minutes par jour pour faire les offres et accompagner les clients intéressés, mais dans 80% des cas cela débouche sur une vente. L'an dernier nous avions à peine vendu 10 voitures, depuis on fait presque une vente par



semaine ! Comparé au temps passé, c'est une activité très rentable qui permet également de remplir les ateliers, que du positif ! ».

Un panel d'outils pour optimiser les ventes

La vraie force de cette offre réside dans les outils mis à disposition par le réseau. Chaque garage dispose ainsi d'un site internet Précisium VO à son nom recensant l'ensemble des véhicules disponibles sur le réseau national, environ 1200, mais également son stock personnel. Un véritable avantage lorsque l'on sait que 82% des automobilistes cherchent la bonne affaire sur internet !

L'interface de l'outil de vente VO fourni aux adhérents permet de gérer les ventes et les stocks de manière simple et intuitive. Il peut également être utilisé à des fins commerciales grâce à l'option « diaporama ». Pour Bruno Deurrieu cet outil a fait la différence : « J'ai installé dans nos locaux un grand écran pour diffuser le diaporama des voitures à la vente. Cela m'a ainsi permis de faire savoir à la clientèle que je vendais des véhicules neufs ou d'occasions de toutes marques. Grâce à cela les clients me sollicitent d'eux même, il est indéniable que ce diaporama est un outil performant ! ».

Toujours dans cette optique d'accompagnement, Précisium a mis à disposition de ses adhérents une hotline technique : l'une pour apporter une assistance informatique et l'autre pour répondre à toutes les questions portant sur l'aspect commercial (recherche de voitures hors stock, argumentaires de vente, solutions de financement, de reprises, aide à l'immatriculation...).

Cet ensemble d'outils permet aux réparateurs d'appréhender en toute sérénité la relation commerciale avec le client, de l'aspect financier à l'aspect technique. A ceci s'ajoutent plusieurs services qui finissent de rassurer l'acheteur potentiel : la plateforme VO s'assure de la qualité des véhicules avant confirmation de la commande et évite ainsi toute mauvaise surprise. L'offre comprend également des solutions de financement ou d'aide à la reprise et propose une garantie pièces et main d'œuvre partout en France.

« A ma connaissance mes clients sont tous ravis. Le site Précisium VO est très pro et les clients sont rassurés et en confiance », rajoute Bruno Deurrieu.



Visuels :



Bruno Deurrieu, gérant d'un Précisium à Maillane dans les Bouches du Rhône.



Affiche commerciale Précisium VO.

A propos de Précisium Groupe

Précisium Groupe, est un groupement d'achat d'indépendants en pièces détachées pour tous les types de véhicules (VL, PL, VI). Le groupement joue un rôle majeur dans la distribution indépendante depuis plusieurs décennies et fêtera ses 55 ans en 2016.

Le siège du groupement est basé à Sainte-Geneviève-des-Bois (91) et dirigé par Florence Galisson. Précisium Groupe est une centrale d'achat, une plate-forme de stockage de 15 000 m² qui fournit de multiples services à ses 448 points de vente Précisium Distribution et Gefauto Distribution et à ses réseaux de réparation composés d'environ 800 Précisium Garages et Carrosseries.

Depuis avril 2013, Précisium Groupe fait partie d'Alliance Automotive Group.

