

MON CARROSSIER : PREMIÈRE CONVENTION POUR UN RÉSEAU EN PLEINE EXPANSION

Levallois, le 07 juin 2017 ---Le réseau « Mon Carrossier » a tenu sa première Convention Nationale en région parisienne. Cette enseigne développée par les distributeurs Partner's, a connu une forte évolution ces derniers mois avec le raliement de 19 nouveaux ateliers. L'objectif de cette convention, était de fédérer ce réseau en pleine expansion mais également de lui faire découvrir ou re-découvrir l'offre mise à la disposition des adhérents.

Parmi les messages clefs, adressés lors de cette convention, il s'agissait en particulier de mobiliser les membres du réseau Mon Carrossier autour du développement de leur activité sur le marché du hors assurances. Celui-ci représente un potentiel de 20 millions d'interventions carrosserie par an.

Concernant l'activité générée par les assureurs, qui constitue l'essentiel du chiffre d'affaires du réseau, la convention a permis de rappeler que l'enseigne « Mon Carrossier » peut s'appuyer sur l'ensemble des accords grands comptes négociés par Alliance Automotive Group pour ces différents réseaux de carrosserie.

Une multitude d'outils pour développer l'activité et la notoriété des carrossiers du réseau.

L'objectif de cette première Convention était aussi de mettre en avant le contenu renouvelé et enrichi de l'offre de services proposée aux adhérents « Mon Carrossier », dont notamment :

- Une offre spécifique sur l'outil de chiffrage Sidexa qui facilite la gestion et la réalisation de devis.
- L'accès à l'offre « Partner's avantages », leur permettant de bénéficier de tarifs préférentiels afin de réduire les frais généraux de leur entreprise.
- L'offre « Promo Show » permettant d'accéder chaque mois à des offres commerciales privilégiées.

Coté communication, un plan a été défini pour épauler les carrossiers qui souhaitent étendre leur notoriété. Ce plan de communication à la carte comprend des supports de « street marketing », des spots sur des radios locales ou encore des mailings clients. Sur demande des adhérents, le réseau les accompagne dans la mise en place et l'utilisation de ces nouveaux outils.

A noter également que « Mon Carrossier » se digitalise avec l'accès à la plateforme Drivista Carrosserie. Disponible sur tablette et smartphone, elle permet aux clients de faire une demande de devis au carrossier le plus proche de chez eux. En parallèle, le réseau intègre également des « forfaits carrosserie / peinture » permettant une transparence des prix sur certaines prestations et ayant pour fonction de rassurer le consommateur. Cette démarche permet de s'ouvrir davantage au grand public en facilitant la communication.

La plateforme Carrosserie et la pièce de réemploi, deux offres majeures pour le réseau Mon Carrossier.

Lors de la deuxième journée de cette Convention les adhérents « Mon Carrossier » ont pu découvrir la plateforme SAS (Préférence Carrosserie), à Villebon. Acquis par Alliance Automotive Group en mai

2015, la plateforme Saint Amand Service France (spécialisée dans les pièces de carrosserie) réserve des conditions tarifaires privilégiées aux adhérents du réseau. SAS dispose actuellement d'une offre carrosserie pour plus de 20 marques et 320 modèles et a la capacité de fournir plus de 600 000 références. C'est donc un partenaire important pour le réseau de carrossiers qui a eu la possibilité de visiter l'entreprise, mais aussi de poser toutes les questions sur la logistique, de se familiariser avec les produits ou encore la prise de commande.

Enfin, les carrossiers ont pu découvrir l'offre Pièce de Réemploi que le groupe met actuellement en place. Une offre complète qui leur permettra de répondre sereinement aux nouvelles obligations légales. Ces-dernières obligent les carrossiers à proposer des pièces issues de l'économie circulaire à leurs clients dès la publication du décret d'application attendu pour cet été.

« Cette première Convention Nationale « Mon Carrossier » fût un moment privilégié qui a été particulièrement apprécié par le réseau. Outre le sentiment d'appartenance à une enseigne nationale reconnue, les participants ont été agréablement surpris par l'étendue des offres et les outils à leur disposition. Les nouveaux adhérents, qui pour la plupart étaient auparavant sans panneau, prennent la mesure de la puissance et de la valeur ajoutée de notre réseau », commente Yves Dupont, Directeur commercial de Partner's.

À propos de Partner's :

Partner's est un réseau national de distributeurs grossistes de pièces détachées d'origine pour automobiles, utilitaires et poids lourd, d'outillage et d'équipements de garage.

Avec 244 points de vente répartis sur tout le territoire le réseau de distribution Partner's compte parmi les acteurs majeurs du marché de la rechange indépendante en France.

Partner's met à la disposition de ces adhérents de nombreux services et outils pour accompagner leur développement, parmi lesquels l'accès aux réseaux Mon Garage, Mon Carrossier et Partner's VI.

- Mon Garage est le réseau de réparation développé par Partner's pour fidéliser, dynamiser et apporter des offres complètes à destination des garages. Il s'adresse aux professionnels de la réparation automobile toutes marques.
- Mon Carrossier est quant à lui le réseau à destination des carrossiers, proposant une offre de services spécifiques carrosserie et peinture.
- Enfin Partner's VI est ouvert aux adhérents Partner's ayant une activité PL représentative, permettant l'accès à une tarification spécifique, des quantitatifs achats, des actions commerciales dédiées.

Partner's, Mon Garage, Mon Carrossier, Partner's VI sont des réseaux d'Alliance Automotive Group.