

## **Vulco, 2017 année exceptionnelle, 2018 ambitions de développement du réseau**

L'année 2017 a été exceptionnelle pour Vulco, 35 nouveaux centres ouverts et l'arrivée de nouveaux partenaires dans le réseau avec une belle dynamique d'activités de l'enseigne sur tous ses métiers : pneus et entretien auto, pneus et services poids-lourd et génie-civil. De plus, l'activité grands comptes (tous produits) a connu une progression de 14% par rapport à 2016. L'année 2018 sera marquée par des ambitions affichées de l'enseigne en matière de développement du réseau dans les métropoles françaises et de services proposés pour l'activité industrielle. En ce début d'année, réunion du réseau et salon Vulco & Co sont l'occasion de faire le point sur l'actualité de l'enseigne.

### ***Vulco & Co 2018, rendez-vous annuel du réseau et de ses fournisseurs***

Depuis six ans maintenant, Vulco développement réunit son réseau pendant deux jours à Paris en début d'année. Le 10 janvier sera consacré à la présentation de la stratégie et de la politique commerciale de l'enseigne (pneumatiques et services pour les véhicules tourisme et industriel, ...). Le 11 janvier sera le rendez-vous incontournable du réseau Vulco et de ses fournisseurs. Lors du salon Vulco & Co, 70 entreprises référencées exposent leurs produits, matériels et équipements lourds comme des pneumatiques, équilibruses, machines démonte pneus, et même des camionnettes pour les services d'intervention mobiles. Les fournisseurs de l'enseigne vont à la rencontre des adhérents pour présenter leurs nouveautés et dernières innovations. C'est l'occasion pour chaque entreprise du réseau d'évaluer les nouvelles opportunités de business avec ces fournisseurs.

Hervé Dabin, PDG de Vulco développement, explique l'importance de cette rencontre pour les adhérents : « Vulco & Co nous permet de réunir en début d'année les membres du réseau et nos fournisseurs. Il se crée un dialogue et des échanges sur les innovations et dernières nouveautés produits qui permettent à nos adhérents de proposer des services ou produits toujours à la pointe de l'innovation à nos clients. »

Cette année, 3 500 m<sup>2</sup> d'exposition – 70 exposants.

### ***En 2017, des performances au-dessus de celles du marché pour Vulco***

Si l'on considère le réseau Vulco à isopérimètre de 2016, les performances 2017 de toutes les activités ont été au-dessus de celles du marché. Ainsi, les résultats des ventes de pneus tourisme, 4x4, camionnette, sont stables avec seulement -0,5% quand le marché est -1,1%. Pour les pneumatiques poids lourd neuf, le marché termine l'année à +1,5% et Vulco à +8,2%. Pour les pneus PL rechapés, il est à -2,8% et Vulco progresse à + 5,8%. Les pneus

génie civil connaissent une belle percée dans le réseau avec +12,4% et un marché à +5,5%. A noter que la croissance réelle de l'enseigne est supérieure, avec les nouveaux centres, et permet des prises de part de marché significatives.

### ***2018, priorité au développement réseau***

Vulco a vu en 2017 l'arrivée de partenaires importants dans le réseau. Ils sont venus renforcer le maillage national pour offrir toujours plus de proximité et de rapidité d'intervention. En 2018, la priorité est donnée à la recherche d'investisseurs et d'entrepreneurs et à l'ouverture de nouveaux centres de pneumatiques et entretien automobile, notamment, dans les métropoles régionales et en Ile de France.

A noter, l'arrivée de deux nouveaux centres en ce début d'année : Bourges et Chateauroux, grâce à la société EDPI, adhérent du réseau, dirigée par la famille Dours.

### ***2018, les services pour les transporteurs et les flottes***

Vulco est un partenaire expert des flottes et des loueurs grâce à un réseau spécialiste du pneumatique et des services associés dédiés aux transporteurs et industriels (poids lourds, engins agrico-industriels et de génie civil).

Les services Vulco permettent aux transporteurs de réduire les coûts d'exploitation. Ces services spécifiques sont autant de points forts pour optimiser les postes entretien et pneumatique.

Le **Fleet Programme Vulco** est dédié aux flottes et transporteurs. Vulco développe une approche nationale homogène avec des commerciaux et des managers qui peuvent accompagner les grands comptes et les gestionnaires de flottes de camion pour répondre le plus efficacement possible à leurs demandes. Les commerciaux des centres grâce à des tablettes digitales apportent un service unique basé sur l'accès en temps réel aux documents techniques & commerciaux, aux offres commerciales, outils de diagnostic, outil de suivi, outil de reporting, à la consultation des stocks en ligne, à la création de devis, à la prise de commande, etc.

### ***Vulco Parc 2018, un outil de gestion de parc puissant***

L'outil Vulco Parc 2018 déployé dans le réseau dès janvier 2018 permet de suivre le poste pneumatiques sur toute la durée de la vie du pneu, de réaliser l'analyse des données et le reporting pour faciliter la gestion administrative. Il vise à analyser l'utilisation du pneu et vérifie qu'il est la meilleure réponse possible aux besoins du transporteur. L'analyse et les statistiques sont personnalisées en fonction des besoins de chaque transporteur.