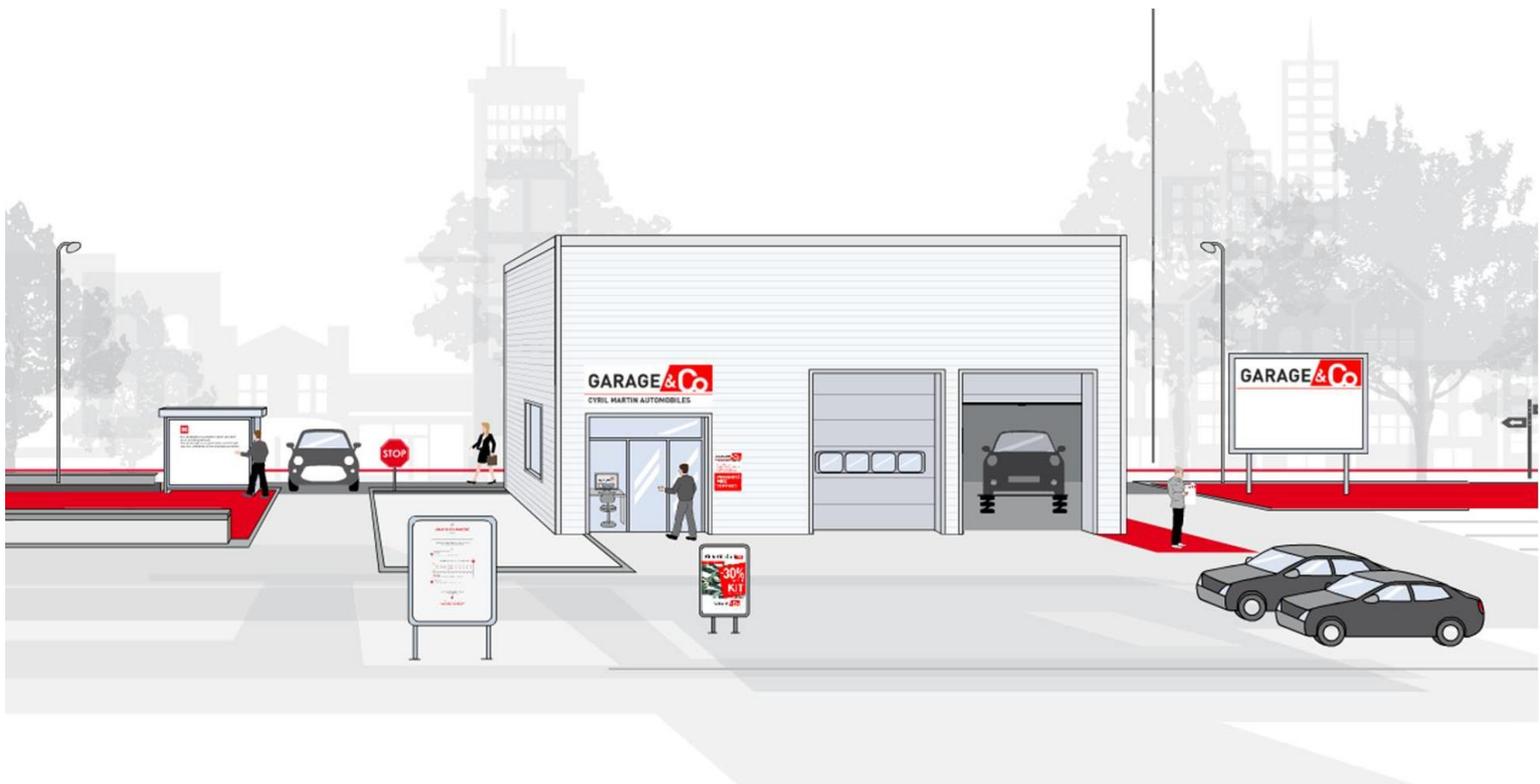


CONFÉRENCE DE PRESSE PRÉCISIUM GROUPE – GEF'AUTO GROUPE

15 Mars 2016



GARAGE & Co
L'essentiel
/& rien que l'essentiel

SOMMAIRE

- I. LA STRATÉGIE RÉSEAUX CHEZ PRÉCISIUM GROUPE ET GEF'AUTO GROUPE, C'EST D'ÊTRE TOUJOURS À L'ÉCOUTE DE LEURS DISTRIBUTEURS

- II. CONTEXTE MARCHÉ

- III. GARAGE & CO, LA NAISSANCE D'UNE NOUVELLE ENSEIGNE AVEC UN POSITIONNEMENT UNIQUE SUR LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION

- IV. BIOGRAPHIES DES INTERVENANTS

- V. INFORMATIONS ET CHIFFRES CLÉS

- VI. VISUELS

CONTACT PRESSE

MDS COM

Tél. : 01 60 84 53 92

infopresse@mdscom.fr

Michaela Demissy et Audrey Sokol

06.27.27.44.85 06.60.89.00.57

I. LA STRATÉGIE RÉSEAUX CHEZ PRÉCISIUM GROUPE ET GEF'AUTO GROUPE, C'EST D'ÊTRE TOUJOURS À L'ÉCOUTE DE LEURS DISTRIBUTEURS

Le marché de la réparation automobile est « une matière vivante ». C'est pourquoi les têtes de réseaux adaptent leurs offres en permanence.

Ainsi, l'offre Précisium d'aujourd'hui n'a plus rien à voir avec celle d'il y a 10 ans. Le concept, né en 2003, n'a cessé d'être complété par de nouveaux outils, toujours pour répondre à la demande des distributeurs, des réparateurs et pour s'imposer auprès des consommateurs de plus en plus exigeants. Pour comprendre les profondes mutations qui s'opèrent, un bref retour sur les grandes étapes de la stratégie réseaux chez Précisium.

Rappel : en 1994, la COPAFA met les deux 1^{ers} concepts Auto Réparation Services (ARS) et Carrosserie Services (CS) du Groupe à la disposition de ses distributeurs pour fidéliser leurs clients.

2
0
0
3

En 2003, STAREXCEL (aujourd'hui Précisium Groupe) pose le 1^{er} panneau Précisium, en Picardie à Saint Quentin. Cette 2^{ème} étape de la stratégie réseaux répond d'abord au besoin des distributeurs : leurs clients, les MRA souhaitent un contenu réseaux plus dense que celui proposé par ARS et CS, notamment pour s'adapter à la complexification des réparations et aux exigences des automobilistes. Le marché de la réparation indépendante a un besoin grandissant d'image, de formations, de soutien technique et de communication.

•
•
•

Dès 2005, suite à la promulgation du nouveau règlement d'exemption automobile, les constructeurs craignant une évasion de leur chiffre d'affaires, lancent des enseignes de réparation dites « light » qui séduisent de nombreux MRA indépendants.

Face à ce phénomène, Précisium Groupe réagit et met en place une nouvelle offre à la disposition de ses distributeurs, sa propre enseigne light : Précisium Relais, prioritairement pour se positionner face aux offres réseaux constructeurs multimarque.

Précisium Relais est pensé comme une première marche vers le réseau Précisium Premium.

A partir de 2005 et jusqu'à aujourd'hui, tous les réseaux indépendants du marché renforcent les contenus de leurs offres et accompagnent leurs adhérents réparateurs vers une montée en compétences. Cette tendance générale répond aux attentes des distributeurs, des réparateurs et des automobilistes, notamment en termes de services. Les enseignes multimarque des constructeurs deviennent plus contraignantes et sont de moins en moins light.

Dans cette mouvance, Précisium Groupe n'est pas en reste. En 10 ans, son offre a également bien changé (enrichissement du contenu, campagnes TV, congrès, promotions, services,...)

Les 6 victoires consécutives de Précisium Garage aux Grands Prix des réseaux depuis 2010 viennent conforter Précisium Groupe dans tous ses choix stratégiques.

•
•
•

2015 : Les distributeurs, en phase avec les nouvelles évolutions du marché formulent 2 nouvelles demandes.

● **Renforcer le positionnement de Précisium Garage en tant que réseau Premium**
Afin de capter à la fois l'intérêt des agents de marque et des indépendants intéressés par les avantages d'un réseau premium, Précisium continue à travailler le positionnement de l'enseigne et le contenu de son offre. Dans cette optique, en 2015 l'offre s'est encore considérablement étoffée notamment avec toute la stratégie Web (site enseigne, sites individuels personnalisables, déploiement de l'outil Cap Fidélité, page Facebook officielle, déploiement de l'offre DRIVISTA.com). En 2016 Précisium capitalise sur le nom Précisium en travaillant notamment la signalétique de l'enseigne.

● **Créer un nouveau concept de réparation**

Le point de vue des MRA : tous les MRA n'ont pas les mêmes attentes de la part d'un concept de réseau. Alors que certains adhèrent pleinement aux concepts des réseaux premium, qui nécessitent une grande implication notamment au niveau de l'utilisation des outils, d'autres n'y trouvent pas leur intérêt. Soit par un choix stratégique fondé sur une indépendance marquée, soit parce que la taille de leur structure ne leur permet pas matériellement d'utiliser tous les outils et services du réseau de manière optimale.

Le point de vue des distributeurs : tous les distributeurs n'ont pas les mêmes moyens à consacrer à l'animation réseau. Par ailleurs, les distributeurs Gef'Auto Distribution ont émis le souhait d'avoir la possibilité de proposer une enseigne à leurs clients réparateurs qui soit déconnectée du nom Précisium.

Précisium Relais, réseau light créé en 2005 n'est plus une réponse adaptée.

- Pour les distributeurs Précisium cette enseigne, qui devait servir de 1^{ère} marche pour le réseau premium a rempli sa mission puisque la majorité des Précisium Relais est devenue Précisium Garage.
- Précisium Relais n'est pas en ligne avec la demande des distributeurs Gef'Auto.
- Le contenu et le prix de l'offre Précisium Relais n'est plus en adéquation avec la demande du marché.

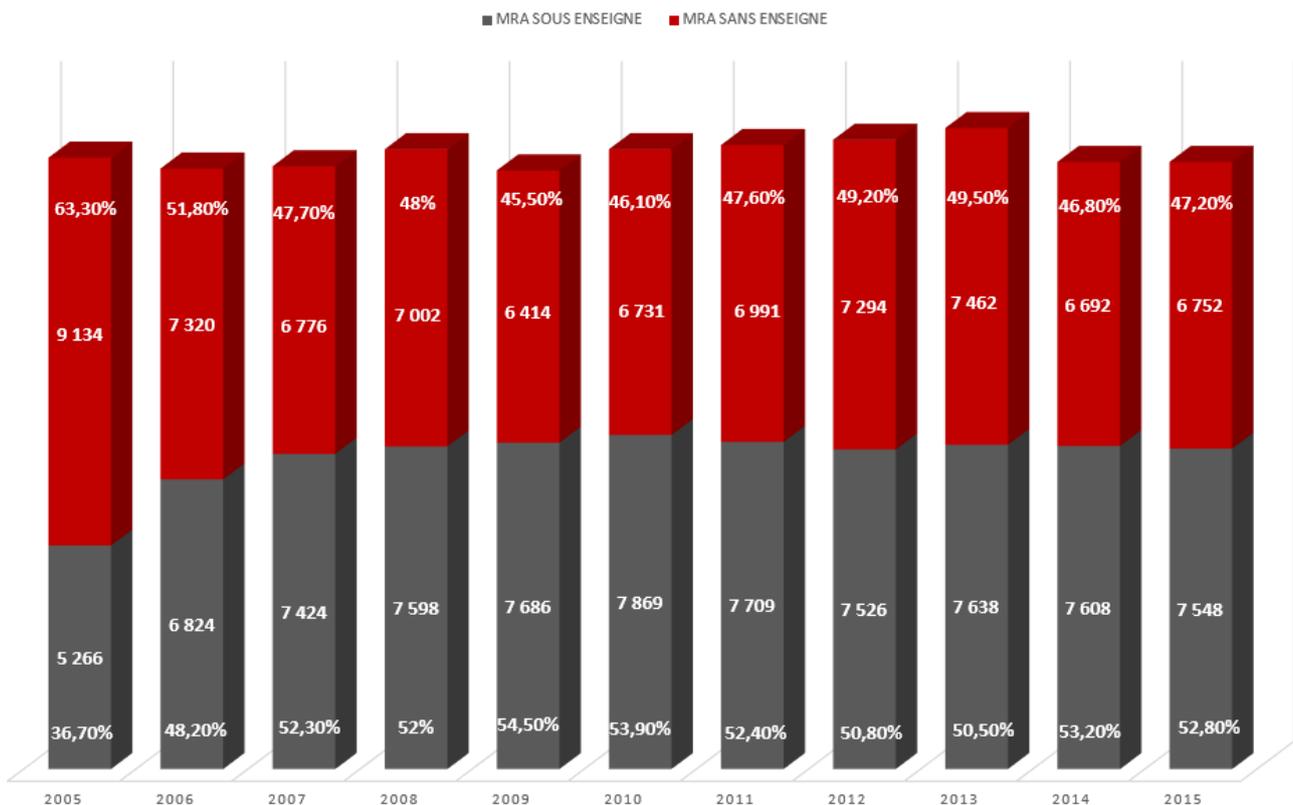
2
0
1
6

II. CONTEXTE MARCHÉ

Les MRA sans enseigne restent encore aujourd'hui une part importante du marché. En 2015, ils représentaient 47.2% du marché avec 6 752 ateliers.

47.2% des MRA
n'ont pas d'enseigne

ÉVOLUTION DE LA RÉPARATION INDEPENDANTE EN FRANCE



(Source : GIPA Enquête Réparateurs 2015)

C'est en 2007 que la tendance entre MRA sans et sous enseignes s'est inversée. Depuis 2009, l'année qui a connu le plus haut taux de MRA sous enseignes avec 54,50%, la répartition s'est stabilisée autour de 47% de MRA sans enseigne. Le nombre de MRA sous enseignes diminuent même légèrement en 2015 avec 7 548 ateliers en 2015 vs 7 608 en 2014 pour au total 14 300 MRA pendant ces deux années.

6 752 MRA sans enseigne, cela représente autant de garages prospects, probablement très attachés à leur indépendance et pas satisfaits des offres existantes sur le marché. Aujourd'hui, avec des contenus trop denses, les offres réseaux sur le marché ne semblent pas adaptées à ce profil de MRA. Ils n'ont souvent pas la structure pour déployer une offre réseau complexe. Il ne leur est pas utile d'avoir une multitude d'outils qu'ils n'auront concrètement jamais le temps d'utiliser. Ils n'auront pas non plus le temps ni les moyens de répondre au cahier des charges imposé par le réseau.

III. GARAGE & CO, LA NAISSANCE D'UNE NOUVELLE ENSEIGNE AVEC UN POSITIONNEMENT UNIQUE SUR LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION



Le contexte du marché, les besoins des distributeurs en termes de recrutement et de fidélisation de MRA, l'absence d'une offre dédiée aux MRA sans enseigne, ont amené Précisium Groupe à lancer une nouvelle enseigne.

GARAGE & CO est née

Son positionnement : Un partenariat commercial clair, formalisé dans le cadre d'un concept au contenu simple facile à déployer pour le distributeur et à mettre en place pour le réparateur dans le respect absolu de l'indépendance du garage.



Un concept commun aux 2 enseignes de distribution :
Gef'Auto Distribution et Précisium Distribution

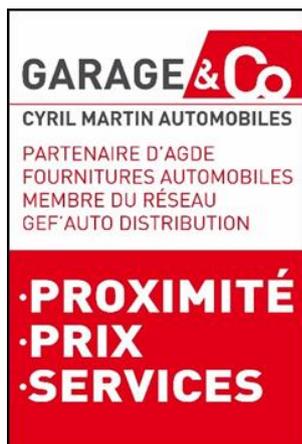
Pourquoi le choix de ce nom ?

L'enseigne étant commune aux 2 réseaux de distribution, il fallait d'abord que le nom soit totalement déconnecté de Précisium Groupe et de Gef'Auto Groupe.

Le nouveau concept devait également marquer le respect absolu de l'indépendance du réparateur tout en traduisant le soutien commercial de son distributeur.



&Co traduit le soutien commercial discret mais efficace du distributeur, de ses équipes, du groupement, des équipementiers, et des partenaires.



La signalétique met l'accent sur le métier et le nom du garage mais souligne également le fait qu'il n'est pas seul avec la présence du « &Co ».

Le partenariat commercial du distributeur est clairement annoncé. Derrière la mention &Co on retrouve le distributeur, ses équipes, le groupement, les équipementiers, les prestataires.

La signalétique se résume à une enseigne 3 x 1m à apposer en façade du bâtiment et un panneau partenariat 40 x 60cm mettant en avant le nom du distributeur partenaire et les 3 items sur lesquels repose le partenariat : PROXIMITÉ / PRIX / SERVICES.

L'offre Garage & Co se résume aux fondamentaux essentiels, l'Essentiel & Rien que l'Essentiel.

- Des conditions commerciales privilégiées octroyées par le distributeur
- L'accès à l'offre Tech'In et Exopro, marques MDD du groupe : plus de 2 000 références couvrant près de 80% des besoins multimarque d'entretien courant
- Une signalétique valorisante
- Le catalogue électronique PRECISIO Light
- Un extranet / Boutique en ligne pour passer des commandes (signalétique, goodies, PLV, papèterie, véhicules de courtoisie...)
- 3 campagnes promotionnelles annuelles et des supports PLV pour animer le point de vente

Un positionnement prix compétitif

Cotisation 42€/mois Le réparateur règle un montant de 300€ pour la signalétique au moment de l'adhésion puis verse une cotisation mensuelle de 42€ HT. Avec ce montant très raisonnable et compétitif, le positionnement tarifaire de l'offre Garage & Co est intéressant pour le réparateur. C'est à ce jour l'une des cotisations les plus basses du marché, voire, la plus basse du marché si l'on tient compte du fait qu'elle inclut un catalogue électronique.

Quelques options sont néanmoins disponibles en complément de la cotisation de base, comme la hotline technique, la version complète du catalogue, la formation, les véhicules de courtoisie...

Déploiement et potentiel de marché

Le nouveau concept Garage & Co a été présenté aux distributeurs Gef'Auto Distribution et Précisium Distribution lors des dernières réunions.

Lancé dès le mois d'avril, ce nouveau réseau devrait rapidement compter ses premiers adhérents.

Après une enquête menée auprès d'une partie de ses réseaux de distribution, Précisium Groupe a d'ores et déjà détecté un potentiel de 200 adhésions en un an.

Une offre complète pour l'ensemble des MRA

Avec la création de cette nouvelle enseigne, Gef'Auto Groupe et Précisium Groupe démontrent leurs dynamismes et leurs capacités d'adaptation aux évolutions du marché et aux attentes des distributeurs, de leurs clients réparateurs, mais également des automobilistes. Précisium Groupe dispose ainsi d'une offre réseaux adaptée à tous les profils de distributeurs et de réparateurs :

- Une offre Premium avec tous les atouts pour séduire des profils de prospects « agents de marque », réparateurs indépendants avec des structures plus importantes, réparateurs sous enseignes concurrentes,...
- Une offre plus recentrée sur l'essentiel, développée pour lever les freins éventuels rencontrés parmi les MRA très attachés à leur indépendance ou n'ayant pas les structures pour développer une offre très impliquante.

IV. BIOGRAPHIES DES INTERVENANTS

Responsable Réseaux de Réparation : Sandra HENRIC



Nommée Responsable des Réseaux de Réparation Précisium depuis le 1^{er} octobre 2014, Sandra Henric fait partie du Service Marketing de Précisium depuis 2001 où elle a occupé successivement les postes d'assistante opérationnelle, d'Adjointe de Direction Marketing puis de Responsable de Communication Réseaux. Dans le cadre de ces fonctions elle est aujourd'hui un contact privilégié des animateurs réseaux nommés par les distributeurs Précisium. Une grande partie de sa mission consiste également à développer les offres du réseau Précisium.

Formation : Maîtrise de Management / Diplôme européen d'Etudes supérieures en Marketing appliqué

Directrice de Précisium-Gefa : Florence GALISSON



Florence Galisson a intégré le groupement en 1993 pour prendre en charge la création d'un réseau de réparateurs indépendants. 21 ans plus tard, le réseau Précisium compte plus de 800 réparateurs et carrossiers et a été élu 6 années consécutives « Enseigne de l'année ». Elle occupait le poste de Directrice Marketing et Développement depuis 14 ans.

Depuis le 1^{er} octobre 2014 elle occupe le poste de Directrice Précisium-Gefa.
Formation : BTS Action Commerciale

Directeur Général Alliance Automotive Group : Eric GIROT



Eric Girot occupe le poste de Directeur Général depuis 2009. Il a rejoint le groupe en 2005 en tant que Directeur des Achats où il s'est attaché principalement à améliorer les conditions d'achats des adhérents et à rendre plus lisible les offres des plateformes logistiques du groupe.

Avant de rejoindre Alliance Automotive Group, Eric Girot a occupé différents postes commerciaux et marketing en France et en Asie pendant 12 ans chez un équipementier.

Formation : Ingénieur ESTACA

V. INFORMATIONS ET CHIFFRES CLÉS

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 430 points de vente Précisium Distribution et Gef'Auto Distribution et à ses réseaux de réparation composés de plus de 800 Précisium Garages et Carrosseries.

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

Création : 1999

Chiffre d'affaires :

PRECISIUM DISTRIBUTION

218 M€ Centrale

600 M€ Distributeurs

GEF'AUTO DISTRIBUTION

41 M€ Centrale

100 M€ Distributeurs

Nombre d'adhérents Précisium Distribution : 183

Nombre de points de vente Précisium Distribution : 284

Nombre d'adhérents Gef'Auto Distribution : 122

Nombre de points de vente Gef'Auto Distribution : 146

Directeur Précisium Groupe : Florence GALISSON

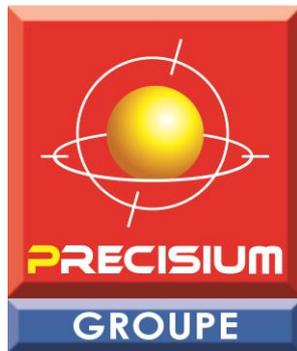
Responsable Réseaux de Réparation : Sandra HENRIC

Directeur des Ventes Précisium Groupe : Eric LE GOFF

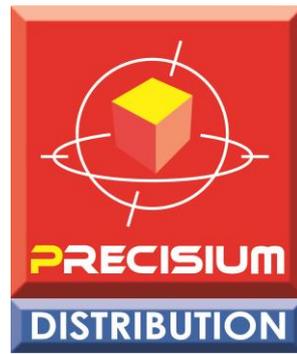
Directeur des Ventes Gef'Auto Groupe : Laurent LE DIGARCHER

Pour plus d'informations : www.precisium.fr et www.precisiumgroupe.com et www.gefa.fr

VI. VISUELS



LOGOS GROUPES



LOGOS DISTRIBUTION



LOGO



BASE LINE



BANDEAU DE FAÇADE



PANNEAU PARTENARIAT



SIMULATION FAÇADE



EXEMPLE DE PROMOTION



INTERVENANTS