

## INFORMATION PRESSE

Le 29/09/15

### Equip Auto 2015 – Hall 5 Stand 036

### Stratégie digitale et diversification, le fil rouge de la stratégie Précisium

*Lancement d'une offre véhicules d'occasion packagée  
Lancement de drivista.com pour le réseau Précisium*

Lors du salon Equip Auto 2015, Précisium souhaite sensibiliser les visiteurs, distributeurs, réparateurs et carrossiers sous enseignes Précisium sur les challenges qui attendent la profession. Cette année, Précisium met particulièrement l'accent sur le déploiement de sa stratégie digitale, vecteur incontournable pour développer le trafic en atelier et sur la diversification, une des clés dans le développement du chiffre d'affaires.

Les visiteurs découvriront sur le stand Précisium, qui s'étend sur 200m<sup>2</sup> (Hall 5 Stand 036), les nouvelles offres proposées à ses réseaux. Ce sera également l'occasion pour Précisium de célébrer avec son réseau le trophée de l'enseigne de l'année et celui de la meilleure performance (catégorie réseaux de plus de 250 adhérents), décernés le 23 septembre lors des Grands Prix des Réseaux 2015. Ces trophées remportés respectivement pour la 6<sup>ème</sup> et 5<sup>ème</sup> année consécutive démontrent encore une fois l'attachement des réparateurs Précisium à leur enseigne. Ces récompenses viennent conforter Précisium dans le choix de sa stratégie actuellement déployée et saluent le travail effectué par les distributeurs et les animateurs réseaux dans l'accompagnement des réparateurs Précisium. C'est un signal fort de l'adhésion des réparateurs du réseau.

#### Lancement d'une offre VO packagée



La vente de véhicules d'occasion est un vecteur clé de la diversification d'un atelier de réparation. Développer son activité VO est non seulement un levier pour augmenter son chiffre d'affaires et sa rentabilité, mais est surtout un excellent moyen pour sécuriser et développer le chiffre d'affaires lié à l'entretien des véhicules vendus.

Le potentiel du marché de la vente de véhicules d'occasion est immense et la vente de VO a encore progressé l'an dernier, avec une croissance de 2,4%, soit 5,5 millions de transactions supplémentaires enregistrées par rapport à 2013.

Une majorité des réparateurs a saisi depuis plusieurs années l'opportunité d'exploiter ce potentiel de marché. Actuellement 80% du réseau vend du véhicule d'occasion à plus ou moins grande échelle. Quand 20% des réparateurs Précisium dépassent les 50 véhicules d'occasion par an, 80% des réparateurs en vendent entre 10 et 50.

Pour répondre aux attentes des garages Précisium en matière de diversification et aider les réparateurs dans cette démarche, il était impératif de proposer à la fois une offre VO adaptée, une visibilité internet et un back office administratif et commercial performant et simple d'utilisation.

C'est désormais chose faite, Précisium annonce à l'occasion d'Equip Auto son offre VO packagée et déployée d'ici la fin d'année.

#### **Cette offre inclut :**

- Un sourcing fiable, diversifié (marques, modèles, vétusté, kilométrage) avec un stock de départ de 1 000 véhicules d'occasion. Ce chiffre est amené à progresser pour atteindre un stock à terme oscillant entre 5 000 et 10 000 véhicules.
- Une gestion centralisée et nationale de l'offre VO.
- La possibilité pour le réparateur d'intégrer ses propres véhicules au stock national existant.
- Des modules adaptés à la typologie du garage, selon le degré d'activité de ventes de VO.
- Un positionnement prix conforme au marché.
- Des accords spécifiques avec des organismes financiers spécialistes de l'automobile (stock, financement au particulier).
- Une solution d'aide à la reprise.
- Des garanties pannes mécaniques.

#### **L'offre VO adossée à la stratégie digitale de l'enseigne**

Le rapport entre le nombre de requêtes mensuelles Google liées à des prestations de réparations ou d'entretien et le nombre de requêtes mensuelles Google liées au VO est de 1 à 100. 50 000 pour les prestations de réparation ou d'entretien, 5 millions pour les recherches VO. Le véhicule d'occasion est donc logiquement une excellente opportunité pour renforcer la stratégie digitale de l'enseigne. Afin d'optimiser la visibilité de cette nouvelle offre et en tirer tous les bénéfices, Précisium met en place des solutions web autour de son offre VO :

- Une solution web individuelle dédiée à la vente de VO (développée en responsive design) sera mise en place pour chaque réparateur Précisium. Cette solution, gérée en central par un partenaire spécialiste du VO, comprend :
  - ✓ Un site individuel grand public pour chaque réparateur ;
  - ✓ Un outil de gestion web intégré permettant au réparateur de gérer tous les aspects administratifs d'une vente VO : édition d'offres commerciales, de certificats de cession,...

## Déploiement de l'offre DRIVISTA.com

A l'occasion du salon Précisium lance auprès de son réseau drivista.com, le site de demande de devis en ligne et de vente de forfaits d'entretien automobile pièces et main-d'œuvre incluses. Drivista.com, d'ores et déjà adopté par 1 500 garages, intègre aujourd'hui une base de données de plus de 5 000 véhicules et un large panel de prestations. L'internaute visualise rapidement le garage le plus proche et fait une demande de devis en ligne en quelques clics. L'achat d'une prestation payable en ligne lui est proposé pour les prestations courantes. Dans ce cas, le site facilite la démarche de l'internaute et détermine automatiquement la référence de pièce adéquate grâce au numéro d'immatriculation ou au type mine du véhicule.



Cet outil, qui permet de générer du trafic dans les ateliers, complète les solutions web, annoncées récemment au réseau et en phase de déploiement :

- Sites internet personnalisés pour chaque réparateur et carrossier. Ces sites intègrent également la fonction de demande de devis sur des prestations mécaniques mais également, et c'est une première, sur des prestations de carrosserie : rénovation optiques, lustrage, impact pare-brise et rénovation jantes.
- Site Web national mettant en avant les valeurs de l'enseigne
- La page Facebook PRECISIUM REPARATION OFFICIEL

### 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 m<sup>2</sup> qui fournit de multiples services à ses 448 points de vente Précisium Distribution et Gefauto Distribution et à ses réseaux de réparation composés de près de 850 Précisium Garages et Carrosseries.

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

Pour plus d'informations : [www.precisium.fr](http://www.precisium.fr) et [www.precisiumgroupe.com](http://www.precisiumgroupe.com)