

## **Vulco innove pour ses adhérents et ses clients en 2017**

Le dynamisme de l'enseigne Vulco s'est une nouvelle fois exprimé en 2016 avec un bilan positif sur tous ses métiers et une reconnaissance de sa qualité de service par le magazine « Capital ». Pour 2017, Vulco innove pour ses adhérents et leurs propose deux nouveaux outils pour améliorer sensiblement leur performance. En pneus tourisme, un outil de pricing automatique et numérique est lancé dès janvier 2017. Il gère plus de 10 000 références de pneumatiques des principales marques du marché pour que les adhérents puissent mieux piloter leur positionnement prix. Pour l'activité industrielle, Fleet Program Vulco est destiné à améliorer la démarche commerciale du réseau auprès des flottes et grands comptes. Il sera déployé à partir de février 2017. Ce sont de véritables atouts concurrentiels pour les adhérents du réseau Vulco.

### ***Outil de pricing automatique pour les pneus TC4 (tourisme, camionnette, 4x4)***

Vulco développement a créé un outil de pricing automatique pour permettre aux adhérents de son réseau de piloter leurs prix pour être bien placés sur le marché, d'améliorer significativement leurs marges et de gagner du temps. Il pourra analyser les prix de 10 000 références de pneumatiques des principales marques du marché grâce à un algorithme. Il référence la totalité des prix du marché sur le web et, pourra recommander un prix sur la base de la politique commerciale de Vulco. Il présente plusieurs options en termes d'agressivité commerciale pour que l'adhérent fixe ses prix en fonction de ses propres impératifs. Cet outil s'intègre au système informatique déjà existant des centres.

### ***Fleet Program Vulco,***

L'activité de pneus industriels de Vulco connaît une croissance depuis quatre ans. Pour accélérer encore cette dynamique et faire progresser la démarche commerciale du réseau auprès des flottes et grands comptes, Vulco développement déploie, à partir de février 2017, un programme complet comprenant des formations pointues et adaptées pour plus de 100 commerciaux du réseau.

Ce programme s'appuie également sur la mise à disposition des commerciaux en format numérique de toutes les informations nécessaires à une démarche commerciale efficace : barèmes de prix, documentation technique, fiches produits,... Grâce à une tablette numérique, le commercial pourra également pendant son rendez-vous chez un transporteur avoir accès à l'intranet réseau et à son outil de facturation pour consulter les stocks, faire un devis, passer une commande,... et tout cela en temps réel. Ces outils numériques mobiles, outre le temps

## Information Presse

gagné, pourront améliorer la qualité du conseil et la pertinence des offres pour répondre encore mieux et plus rapidement aux besoins des flottes et grands comptes.

### **Bilan 2016 : des résultats en progression et une reconnaissance du réseau**

Vulco développement dresse un bilan positif de son activité en 2016 dans un contexte de marché difficile. Pour le pôle automobile, les ventes de pneus du segment TC4 (tourisme, camionnette, 4x4) connaissent une légère baisse de -0,2% à fin novembre 2016 quand le marché est à -0,3%. Pour l'entretien automobile, Vulco progresse de +1,2% sur un marché en baisse de -1,5% sur les 11 mois 2016 par rapport à la même période 2015.

L'activité pneus poids lourd neuf a connu une dynamique forte avec une progression des ventes de +5,8 % (marché à +3%) à isopérimètre du réseau 2015. En intégrant les nouveaux centres industriels, la croissance est proche de 7%. Ces performances sont remarquables dans la mesure où cette activité progresse tous les ans depuis 5 ans, en 2016, le réseau a quasiment fait deux fois mieux que le marché à isopérimètre.. (Chiffres à fin novembre 2016 par rapport à même période 2015 – chiffres marchés source GFK)

Notons que le réseau est fier d'avoir été récompensé pour sa qualité de service par le magazine Capital, et son titre de «Leader du Service 2017» dans la catégorie «Centres autos, garages, pneumatiques» avec une note de 7,65 sur 10. Pour la première fois le magazine Capital avec l'institut d'études Statista a réalisé le palmarès exclusif des leaders du service en France en 2017 publié dans son numéro de novembre 2016. 20 000 consommateurs ont été invités à noter la qualité de service de leurs marques préférées.



Rappelons que les centres Vulco proposent la vente et le montage de pneumatiques et l'entretien de voitures de tourisme, 4x4 et utilitaires légers, ou une activité mixte, associant le pneumatique tourisme et industriel (poids lourd, génie civil et agricole) sur le même site. Dans le cadre de ses offres pneus et entretien auto, les engagements Vulco sont, par exemple, le diagnostic sécurité (18 points de contrôle), la garantie et assistance la « Route plus sûre », et le concept « satisfait ou remplacé ».

### **Vulco & Co 2017, l'événement du réseau et de ses fournisseurs**

Depuis cinq ans, Vulco Développement débute la nouvelle année en réunissant ses adhérents pour présenter la stratégie et la politique commerciale de l'enseigne (pneumatiques et services pour les véhicules tourisme et industriel,...). Il organise aussi un événement unique, le salon Vulco & Co, qui permet à tous les fournisseurs référencés de présenter aux adhérents et

## Information Presse

principaux collaborateurs des centres, leurs produits et nouveautés et initient ou renforcent les collaborations.

Hervé Dabin, PDG de Vulco développement, explique l'importance de cette rencontre pour les adhérents : « Le succès du Salon Vulco & Co en fait maintenant un rendez-vous incontournable pour les membres du réseau et nos fournisseurs. Ce dialogue et ces échanges sur les innovations et dernières nouveautés produits de nos fournisseurs renforcent aussi la pertinence des conseils et du service que nous apportons à nos clients. »

Cette année, près de 500 professionnels y ont participé – 3 500 m<sup>2</sup> d'exposition – 75 exposants.

*Le cœur de métier de l'enseigne Vulco est le pneumatique et l'entretien automobile et/ou poids lourd. Le marché de l'entretien automobile est en constante évolution et Vulco en est un acteur de plus en plus important. Le réseau Vulco a été créé en 1996. Il compte 240 centres gérés par 150 investisseurs.*

### **A propos de Vulco Développement**

*Vulco, présent en France depuis 1996, est un réseau national de centres spécialistes dans le remplacement des pneumatiques tourisme, poids lourd, industriel, 4x4 et des organes et services qui l'entourent tels que les freins, les amortisseurs et la vidange.*

*Spécialiste du pneumatique et de l'entretien tourisme et industriel, Vulco est un réseau de centres indépendants animés par des entrepreneurs résolument tournés vers les services et l'innovation. Au cœur d'un réseau de 4000 centres en Europe, le réseau Vulco est un des principaux fournisseurs des grands comptes. Multimarques et multi produits, la politique commerciale de Vulco positionne l'enseigne parmi les réseaux français les plus dynamiques.*

*Pour toutes informations complémentaires, vous pouvez consulter le site : [www.vulco.fr](http://www.vulco.fr)*

