

Comment adapter le profil de vos équipes face à un secteur en pleine mutation ?

Nous le savons, le monde de l'aftermarket et de la distribution automobile est en perpétuelle mutation.

L'arrivée de PSA sur ce marché le démontre. L'après-vente de demain aura un tout autre visage que celui d'aujourd'hui. En brisant ainsi l'hégémonie des distributeurs, PSA cherche à se rapprocher de son client final pour le fidéliser, voire capter de nouveaux clients qui pourraient être séduit par l'offre d'entretien PSA.

C'est aussi une façon pour le constructeur automobile de fidéliser son réseau, en leur apportant plus de services, une livraison de pièces plus rapide, un niveau de qualité garanti, et une quasi exhaustivité du catalogue pièces.

Cette révolution n'est peut-être qu'une première étape vers un changement complet de paradigme. Est-ce le premier pas vers une nouvelle stratégie globale de la marque et plus généralement des constructeurs ? Les plus grandes marques l'ont compris depuis quelques temps, le mass market n'a pas d'avenir. Pour séduire des consommateurs exigeants et convoités par toutes les marques, il faut être à l'écoute de chacun, se rapprocher d'eux, et leur proposer des offres sur mesure, chose que permet justement l'aftermarket.

La stratégie de PSA est à appréhender dans son ensemble. L'objectif sous-jacent, à plus long terme est donc bien de servir le business du VN et du VO.

Le rapprochement de PSA et d'Aramis en est la preuve. Les constructeurs se lancent dans une stratégie de conquête de plus en plus marquée et cherche par tous moyens à séduire le client final.

A cet égard, il est intéressant de voir comment Tesla cherche également à révolutionner la distribution de VN en ouvrant la première concession automobile dans un centre commercial. Ce ne sont plus quelques voitures exposées dans l'allée centrale mais bien un vrai showroom au sein d'un centre fréquenté par quelque 15 millions de visiteurs par an. Beaucoup de concessionnaires rêveraient d'un tel trafic.

Tous ces changements impliqueront inévitablement une réflexion sur les profils amenés à travailler dans le secteur de l'automobile. L'image de l'automobile change, d'un objet signe, de reconnaissance, la voiture glisse doucement vers un simple produit de consommation, que l'on se prête, qu'on loue, que l'on mutualise.

La signification de l'objet change, sa façon de la « consommer » également. L'industrie de l'automobile a toujours été jusque-là assez consanguine, ne recrutant bien souvent que des experts issus du secteur. Il est à parier que pour accompagner les mutations de ce marché, les constructeurs ouvrent leurs portes bien plus favorablement à des candidats apportant de nouveaux réflexes, de nouvelles façons de penser et de vendre. A n'en pas douter, le renouveau du secteur est en marche, et PSA l'a bien compris car c'est aujourd'hui que les parts de marché de demain se gagnent.

Pour accompagner ces changements, il faut donc des profils plus souples, aux compétences techniques plus affûtées, avec de fortes capacités d'adaptation. Il est donc essentiel de confier votre recrutement à des spécialistes reconnus de votre secteur.



MacAnders est un spécialiste du conseil en recrutement dédié à la recherche de cadres, experts et dirigeants, en France et à l'international. Depuis plus de 20 ans, nous accompagnons des sociétés - de toutes tailles, de tous secteurs dans l'identification, l'évaluation et la sélection de leurs talents.

Pour vous accompagner dans vos recrutements, MacAnders s'appuie sur des consultants experts de leur secteur. Ainsi notre practice Industrie et Ingénierie a développé un véritable savoir-faire dans le secteur de l'automobile pour des constructeurs et des équipementiers mais également des sociétés de distribution et de services spécialistes du secteur. Ainsi, au-delà des postes classiques en production et R&D, nous sommes en permanence mandatés pour le recrutement d'experts de l'aftermarket intervenant sur des fonctions à dominante commerciale, marketing, IT, achats, logistique, ...

Au-delà de notre compréhension rapide de vos problématiques et de notre mission de conseil, notre réactivité, notre transparence et notre persévérance incitent nos clients à nous faire confiance et à établir un véritable partenariat avec notre cabinet.

