

Dossier de presse



EQUIP AUTO 2017

SALON INTERNATIONAL DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE
ET DES SERVICES POUR LA MOBILITÉ

17-21 OCTOBRE PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES



autodistribution

LE SPÉCIALISTE DE LA PIÈCE AUTO ET POIDS LOURDS

SOMMAIRE

1. Autodistribution affiche ses ambitions sur le salon Equip Auto 2017 !

- L'excellence logistique avec l'entrepôt Logistéo à Réau.
- Autossimo change de visage et révolutionne son interface.
- Un atelier reconstitué avec des solutions complètes d'équipement et de diagnostic.
- Le réseau, résolument tourné vers le digital.
- Parcours client, stand RH et espace conférence : Autodistribution crée du lien.

2. Bilan du plan AD Référence 2018 : d'excellents résultats à un an du prochain Congrès.

- Référence 2018 pour le réseau mécanique.
- Référence 2018 pour le réseau carrosserie.
- Congrès 2018 : AD mettra le cap sur Malte en septembre.

3. L'innovation commerciale d'Autodistribution au service du réseau AD.

- Les nouveaux Contrats d'Entretien AD riment avec tranquillité pour l'automobiliste.
- Un DMS dédié aux ateliers AD dès 2018 !
- Le partenariat du réseau AD avec le Club Solution pour la location avec option d'achat (LOA) et la reprise de véhicules.
- AD Auto Connect, l'avenir de la voiture connectée en 2018.
- L'Institut AD, outil d'accompagnement sur-mesure du réseau.

Autodistribution affiche ses ambitions sur le salon Equip Auto 2017 !

Cette année, le salon Equip Auto fait son grand retour à Paris Expo Porte de Versailles !

Plus de 1400 exposants et marques se donnent rendez-vous pour accueillir 95 000 professionnels de l'après-vente automobile.

L'occasion pour Autodistribution de frapper un grand coup en affichant des ambitions toujours plus fortes pour ses réseaux !

Le stand Autodistribution, placé sous le slogan « Créons du lien », a pour objectif d'affirmer l'ADN d'Autodistribution dans la pièce multimarque. Depuis 55 ans, Autodistribution a su créer des liens uniques avec ses clients réparateurs multimarques, a su les accompagner et les former aux enjeux technologiques, et met à leur disposition tout un panel d'outils et de services pour favoriser leur développement commercial.

L'excellence logistique au service des réparateurs

Un espace immersif au cœur du stand permet une visite virtuelle impressionnante de l'entrepôt ultra moderne de Réau qui tourne maintenant à plein régime avec une capacité de stockage de 120 000 références et une capacité de traitement de 60 000 lignes/jour pour une livraison à J+1 en sas avant 8h. Réau est l'exemple même de la force d'Autodistribution sur son métier de la pièce multimarque.

Les autres entrepôts spécialisés du groupe : Cora, Plateforme Peinture, Plateformes techniques, Plateforme Equipement, Bremstar, ACR, et le partenariat SLPA Chronopneus complètent le dispositif supply chain, avec l'objectif d'apporter un service toujours plus efficace et complet à tous les réparateurs du marché.

Autossimo change de visage et révolutionne son interface

En 15 ans d'existence, Autossimo s'est imposé comme le premier portail de la réparation et de l'entretien automobile multimarques.

En 2017, les équipes d'Autodistribution ont totalement repensé Autossimo pour proposer dès aujourd'hui un outil plus simple, plus rapide, plus précis et plus complet.

L'occasion pour Autossimo de dévoiler également une nouvelle identité visuelle marquant sa proximité avec Autodistribution.

Autossimo dévoile un logo de la « famille Autodistribution »

Afin d'accompagner la révolution Autossimo et d'affirmer son appartenance à la galaxie des services du groupe Autodistribution, les équipes projet ont décidé de revoir le logo.

Plus moderne, plus épuré, évoquant la vitesse via le compteur sur son flanc gauche, le nouveau logo Autossimo adopte surtout les couleurs rouge et bleu et la typographie d'Autodistribution.

Ce parallélisme a pour objectif de signifier visuellement qu'Autodistribution et Autossimo font bien partie de la même famille depuis 15 ans.

La révolution Autossimo est l'œuvre des équipes Autodistribution.

L'objectif numéro 1 de la refonte : faire gagner du temps aux réparateurs

Depuis la rentrée de septembre, les professionnels peuvent profiter d'un outil repensé et surtout beaucoup plus rapide. Avec cette troisième version d'Autossimo, deux clics suffisent pour trouver un pneu ou un filtre. Comparé à la version précédente, 12 secondes de moins en moyenne seront nécessaires pour faire une recherche de pièces.

24 millions de recherches sont effectuées chaque année via Autossimo : ces quelques secondes se transformeront en 80 000 nouvelles heures précieuses pour les réparateurs et les vendeurs magasins qui pourront ainsi passer plus de temps sur une autre activité pour développer leur business.

Autossimo réussit ainsi le pari de faciliter la vie des professionnels de l'automobile.

Autossimo est aussi beaucoup plus complet

Gagner du temps n'a de sens que si l'outil permet d'accéder à un maximum de données.

En cela, le nouvel Autossimo répond pleinement aux attentes puisqu'il intègre des critères de recherche de pièces plus précis permettant d'affiner les résultats, un affichage plus clair de la disponibilité ainsi qu'une présentation des marques premium et distributeurs simultanée.

Enfin, la nouvelle version d'Autossimo propose toujours plus de données techniques, les temps barémés, les carnets d'entretien constructeurs et, grande nouveauté, le devis d'entretien constructeurs.

Yann Gagnepain, Directeur des solutions E-business chez Autodistribution, et responsable du projet Autossimo :

« Autossimo est un outil opérationnel utilisé quotidiennement par les garagistes : pour certains clients, ce sont même 80% des commandes qui s'effectuent via Autossimo. Il y a donc beaucoup d'attentes sur le sujet. Notre responsabilité est de tout faire pour améliorer sans cesse la qualité de l'outil pour faciliter la vie des garagistes. Nous sommes fiers de leur présenter un portail évolutif couvrant toujours plus de données (aujourd'hui 90 marques, 45 000 modèles et deux millions de références), mais surtout plus rapide et plus simple à utiliser. »

Un atelier reconstitué sur le stand pour vivre une véritable immersion

Cette année, Autodistribution a décidé de jouer la carte de l'immersion.

Ainsi, un atelier a entièrement été reconstitué, intégrant sous la marque Isotech une gamme d'équipement de garage (levage, liaison au sol, diagnostic, petit équipement) et toute une gamme de pièces de rechange Isotech toujours plus large.

L'atelier est aussi l'occasion de démontrer l'offre technique complète d'Autodistribution, avec la gamme Diag'issimo (outils de diagnostic multimarque Delphi, Bosch et Actia) la hotline technique Assistance Diag 24, l'entretien boîte de vitesse automatique, les nouveaux outils de géométrie pour l'ADAS (Advance Driving Assist System) ou encore la rénovation des calculateurs via Cotrolia.

L'offre pneumatiques, l'offre vitrage/pièces de carrosserie avec Cora sont aussi à disposition des visiteurs au sein de cet atelier plus vrai que nature.

Le réseau résolument tourné vers le digital

Si le salon Equip Auto est l'occasion d'appréhender les grandes tendances technologiques au sein de la filière, Autodistribution tient à démontrer qu'il dispose toujours d'une longueur d'avance en la matière.

Ainsi, au sein de l'univers réseaux du stand, vous pourrez découvrir toute l'offre AD & Autoprime, entièrement tournée vers le digital :

- Les DMS mécanique et carrosserie seront en démonstration, de même que les tablettes de réception active mécanique et carrosserie.
- Le site ad.fr, véritable apporteur d'affaires aux réparateurs, vous permet de faire une réservation et un devis en ligne en trois clics, mais aussi d'acheter un véhicule neuf, un véhicule d'occasion ou de souscrire un contrat d'entretien.
- Le concept véhicule connecté AD-Auto Connect (qui s'est vu récompenser par le prix international de l'innovation Equip'Auto) sera dévoilé sur le stand.
- Enfin, la nouvelle version d'Autossimo sera en démonstration et vous pourrez également vous familiariser avec tous les autres services à la réparation (notamment outils de diagnostic, hotline Diag 24 et institut de formation)

Sur le stand, des tables digitales seront en libre-service, présentant les programmes de formation de l'Institut AD, les solutions de diversification du réseau (vente véhicules neufs & occasion, contrat d'entretien AD, garantie pannes VO...), les plans de formation et les différents partenaires du réseau Ageo, Mapfre ou Cirano.

iDGARAGES.com disposera également d'un espace dédié sur le salon, consacré à toutes ses nouveautés.

Le réseau est définitivement tourné vers le digital pour offrir plus de possibilités aux réparateurs et un meilleur service pour les automobilistes !

Parcours clients, stand RH et espace conférence : Autodistribution crée du lien

Le stand 2017 se veut interactif pour permettre à chacun de vivre son expérience. Une animation parcours clients a été créée sous forme de quiz organisés en coopération avec les équipementiers partenaires.

Plus de 2000 cadeaux sont à gagner tout au long de la semaine !

L'espace conférence permettra quant à lui de faire partager l'expérience du réseau avec les visiteurs.

Dédiées à la technologie, à la mécanique, au commerce ou à l'environnement (par exemple l'Eco-Entretien) et organisées avec les partenaires équipementiers, 17 conférences vous donneront les clefs pour mieux comprendre les évolutions du métier et améliorer votre travail au quotidien.

Enfin, et pour la première fois concernant les réseaux Autodistribution & AD, un espace RH sera installé, et des professionnels seront à votre disposition pour recueillir les candidatures et répondre à toutes les questions sur les opportunités de carrière dans le réseau Autodistribution.

Rendez-vous vite pavillon 1, stand E070 du 17 au 21 octobre !

Bilan Plan AD Référence 2018 : d'excellents résultats à un an du prochain Congrès !

A un an de l'achèvement du Plan Référence 2018 lancé à Port Aventura en 2014, un bilan s'impose et il est très encourageant.

Les chiffres sont excellents puisque le réseau compte 105 garages et carrosseries supplémentaires en trois ans:

- En octobre 2014, le réseau comptait 1865 enseignes,
- En octobre 2017, le réseau compte 1970 enseignes (+31 en cours de recrutement)

Le réseau de garages s'est enrichi de 64 enseignes (1310 vs 1246), comprenant désormais 1079 garages AD Expert contre 934 il y a trois ans.

Le réseau de carrosseries s'est quant à lui étoffé de 41 nouvelles enseignes (660 vs 619 en 2014).

Pour rappel, dans le plan présenté à Port Aventura, l'ambition du réseau AD était de devenir en 2018 la référence sur l'expertise technique, l'offre commerciale et la relation client. Ce pari est en passe d'être gagné, comme en attestent les évolutions majeures du réseau mécanique et du réseau carrosserie au cours de ces quatre dernières années.

Référence 2018 pour le réseau mécanique

Expertise technique

- La gamme d'outils de diagnostic multimarque est maintenant étendue, comme présenté sur le stand Equip Auto. Celle-ci s'appuie sur les 3 partenaires équipementiers que sont Actia, Bosch et Delphi. 80% du réseau utilise notre hotline technique assistance Diag' 24.
- 63% du réseau a débuté un processus de formation technique (par exemple sur l'injection diesel ou sur les véhicules hybrides et électriques) ou de gestion, mis en place avec Fiducial.

Offre commerciale

- La stratégie Isotech se poursuit pour permettre aux réparateurs de se positionner sur des pièces plus compétitives sans faire de compromis sur la qualité. La gamme complète Isotech, comprend 32 familles et plus de 3500 références (pièces de grande vente, freinage, huile, batterie, équipement, consommable d'atelier et produit para carrosserie). Autodistribution, leader de la pièce de rechange indépendante, a noué de nombreux partenariats

avec de grands équipementiers automobiles pour concevoir et développer ses gammes Isotech qui permettent aux réparateurs de proposer le meilleur rapport qualité-prix aux clients automobilistes.

- Au-delà des produits, Isotech présente aussi une panoplie d'outils dédiés pour le réparateur : catalogues papiers, fiches techniques détaillées, intégration totale dans Autossimo et outils d'aide à la vente qui dynamisent les espaces libres services (display, PLV, ILV...).
- Isotech s'est également diversifié avec succès sur l'équipement de garage (ponts, levage, équilibreuses, démonte-pneu), comme exposé sur le stand.
- En 2017, Isotech a inauguré sa première gamme de pièces techniques, les filtres à particules homologués : un véritable succès auprès des réparateurs.
- 2017 a enfin vu la naissance d'un nouveau segment produit au sein de la gamme de balais d'essuie-glace : Les balais nouvelle génération (balais plat) multiconnex. Cette innovation développée conjointement avec un grand équipementier automobile permet aux réparateurs d'optimiser leur stock et de proposer une nouvelle technologie adaptable sur d'anciens véhicules non équipés de balais plats.
- Pour 2018, le renouveau de la gamme embrayage passera par une véritable montée en gamme, qui simplifiera et sécurisera la prestation du réparateur dans les meilleures conditions économiques. Là encore, Autodistribution, en tant que leader, a conclu un partenariat stratégique avec un grand équipementier pour assurer la meilleure qualité possible sur un produit technique et cœur d'activité pour le réparateur.
- Enfin, les carrossiers pourront à leur tour apprécier les nouveautés Isotech, puisqu'une nouvelle gamme para-carrosserie leur sera 100% dédiée avec plus de 250 références ! Professionnelle, densifiée, qualitative, cette gamme répondra à l'ensemble des besoins de nos clients en recherche de compétitivité sur ce type de produits.
- Les sources de diversification d'activité ont été amplifiées avec le lancement du contrat d'entretien et le sourcing VO Car Group ouvert à tout le réseau sur Autossimo.

Relation client

- Un DMS mécanique sur-mesure pour le réseau AD (garages AD et AD Expert) est actuellement en phase projet pour une mise en place au premier trimestre 2018. Ce DMS permettra la réception active sur tablette, l'animation des zones de chalandise, et intégrera automatiquement les rendez-vous pris par l'automobiliste sur ad.fr.
- Le devis en ligne, lancé en 2014, est un succès avec plus d'un million d'euros de CA apporté au réseau en 2016, 80% du réseau mécanique actif

sur le devis en ligne, et plus de 1,5 million de visiteurs uniques sur le site ad.fr en 12 mois. AD a remporté pour la 5^{ème} fois d'affilée le prix d'E-notoriété du Grand Prix des Réseaux.

- Une nouvelle offre « Forfaits Malins » a été lancée sur ad.fr, intégrant les pièces Isotech pour proposer à l'automobiliste une offre économique et de qualité pour la maîtrise de son budget entretien et réparation.
- Le plan de communication grands médias lancé en 2015 porte ses fruits avec le sponsoring de la météo sur France 2 tous les jours à 19h55 et le sponsoring du prime time de TF1 à 20h40 (C'est Canteloup / Nos chers voisins) La notoriété assistée du réseau est passée à 39% en 2017 (+ 4 points par rapport à 2016), ce qui fait d'AD le premier réseau multimarque en notoriété.
- S'agissant de la nouvelle identité visuelle, 80% du réseau a désormais adopté les nouvelles façades.

Priorités 2018

- Le lancement du DMS mécanique est prévu à partir d'avril 2018 avec la perspective d'équiper 250 réparateurs à fin décembre 2018.
- Le programme de développement des compétences réparateurs sera déployé aux travers des classes virtuelles et des formations techniques auprès de plus de 60% du réseau.
- La solution véhicule connecté AD Auto Connect sera commercialisée à dès avril 2018 avec l'ambition d'équiper 10 000 véhicules en année 1.
- L'offre produits et services sera étoffée sur ad.fr pour en faire le 1^{er} apporteur d'affaires du réseau.
- Autodistribution a l'ambition de fédérer 65% du réseau AD au congrès de Malte en septembre 2018.

Référence 2018 pour le réseau carrosserie

Expertise technique

- Une formation hybride/électrique a été déployée avec GNFA et DAF Conseil sur l'ensemble du réseau pour une certification de l'ensemble de ce dernier.
- Un outil de diagnostic a été conçu avec Actia pour les carrosseries. Il a été lancé en janvier 2016 en liaison avec le plan de formation et vous pouvez le découvrir sur Equip Auto.
- En formation-gestion, le programme OPERA (Optimisation des Performances de l'Efficacité et la Rentabilité par l'Accompagnement) est mis en place avec le prestataire SOCCA depuis avril 2015 et il est inclus dans la cotisation réseau.

Offre commerciale

- La gamme vitrage de Cora a été lancée en février 2015 avec plus de 15 000 références et des conditions commerciales spécifiques.
- Le réseau AD Carrosserie représente 21% du chiffre d'affaires de Cora vitrage à la fin septembre 2017 (à titre de comparaison, 28% sur les pièces de carrosserie). 92% du réseau a testé l'offre !
- La diversification mécanique est en marche dans les carrosseries avec une montée qualitative de nos adhérents double enseignes. Par ailleurs, 70% des enseignes AD Carrosserie déclarent exercer une activité d'entretien mécanique.

Relation client

- 485 enseignes se sont engagées sur le nouveau DMS Alpha-Sigmat (dont 160 déjà équipées), soit 73% du réseau.
- La tablette Alpha Touch, conçue en collaboration entre Autodistribution et le groupe Lacour, est disponible depuis le mois d'avril 2017. Suite logique au déploiement du DMS, cette tablette est utilisée dans une démarche de réception active du client à l'atelier.
- Signe de diversification, déjà 38% des carrossiers sont engagés sur ad.fr pour proposer des prestations en mécanique en ligne.

Priorités 2018

- Le déploiement du DMS Alpha SIGMAC sera finalisé auprès de 100% du réseau AD Carrosserie.
- La tablette de réception active sera déployée auprès de 150 réparateurs.
- La mise en place des cursus de formation technique en région sera poursuivie et le taux d'équipement en outils de diagnostic des enseignes AD Carrosserie sera amélioré.
- Autodistribution a l'ambition de fédérer 65% du réseau AD au congrès de Malte en septembre 2018

Congrès AD 2018 : Autodistribution mettra le cap sur Malte en septembre

Après le succès du Congrès 2014 à Port Aventura en Espagne, cap sur Malte pour le Congrès 2018 !

Le Congrès 2014 avait été l'occasion de rassembler pour la première fois la grande famille Autodistribution : distributeurs, réparateurs et partenaires.

Près de 2500 personnes avaient pu célébrer l'événement et découvrir le plan Référence 2018 afin de fixer les objectifs pour devenir la référence de la réparation multimarques indépendante.

En 2018, c'est à Malte que l'ensemble des membres des Réseaux AD et Autodistribution se réuniront pour réfléchir aux enjeux de la réparation automobile à l'ère du véhicule connecté et autonome.

Du 27 au 30 septembre 2018, ce sont ainsi plus de 3000 participants qui sont attendus pour faire le bilan de Référence 2018 et dresser la feuille de route des 4 prochaines années.

Trois champs de réflexion seront portés lors de ce grand événement quadriennal :

- Les évolutions et les défis de la réparation mécanique et collision,
- Les enjeux stratégiques liés aux compétences et à la formation,
- L'affirmation du leadership du réseau AD via l'expérience client, la notoriété de la marque et le développement des services à l'automobiliste.

Ce Congrès sera également l'occasion pour le leader de la distribution indépendante de partager des moments de convivialité forts pendant 4 jours et de rappeler nous construisons ensemble le futur d'Autodistribution.

Laurent Desrouffet, Directeur Commerce et Réseaux chez Autodistribution :

« Le Congrès est un événement phare de la vie de nos réseaux. Nous sommes fiers d'être le leader de la distribution indépendante en France avec Autodistribution ainsi que d'animer le réseau multimarque AD, lui aussi numéro 1. Le Congrès est l'occasion de réunir toute la famille pour célébrer notre réussite, remercier tous les acteurs de ce succès et construire ensemble l'avenir de nos réseaux. »

L'innovation commerciale d'Autodistribution au service du réseau AD !

Depuis plus de 30 ans, Autodistribution anime le réseau AD, aujourd'hui riche de près de 2000 ateliers sur tout le territoire.

Ces 12 derniers mois, Autodistribution a doté le réseau de nouveaux outils commerciaux indispensables à la conquête de nouveaux clients.

Vous pourrez tous les découvrir sur Equip Auto 2017.

- Les contrats d'entretien lancés cette année sont une arme pour fidéliser les clients tout en développant le business des professionnels AD.
- Le DMS mécanique sur-mesure développé avec Fiducial Informatique permettra aux adhérents du réseau AD de gagner en efficacité au quotidien et de mieux suivre l'activité de leur atelier, d'améliorer leur productivité tout en développant leur relation client.
- Le partenariat avec le Club Solution pour la location avec option d'achat (LOA) est quant à lui une occasion donnée au réseau AD Expert de développer de nouveaux services pour les clients et de devenir de vrais apporteurs d'affaires au sein du réseau.
- Le lancement d'une nouvelle version Autossimo, plus simple, plus rapide plus précise, et plus complète, permet lui aussi de donner aux professionnels toutes les chances de succès en les aidant à maximiser leur temps.
- Enfin, l'avenir s'écrit avec AD Auto Connect, application dédiée au véhicule connecté.

En 2017, AD est armé pour gagner la bataille de l'innovation commerciale.

Les nouveaux Contrats d'Entretien AD riment avec tranquillité pour l'automobiliste

Le réseau AD continue de faciliter la vie des automobilistes en leur proposant depuis le mois de mars des Contrats d'Entretien pour leur véhicule.

Disponibles sous forme d'abonnements mensuels, à partir de 34€ par mois, les Contrats d'Entretien AD couvrent l'ensemble des situations auxquelles peuvent être confrontés les conducteurs : entretien du véhicule, usure des pièces, garantie panne mécanique, et même besoin d'assistance véhicule !

AD propose deux types de contrats adaptés au budget des automobilistes et à l'utilisation qu'ils font de leur véhicule:

- Un Contrat Entretien AD englobant la révision du véhicule, le remplacement de pièces d'usures (freinage, suspension, distribution, etc), et une assistance disponible à tout moment et partout en France.
- Un Contrat Maintenance AD comprenant les mêmes services ainsi qu'une prise en charge des pannes mécaniques et, en option, le prêt d'un véhicule de remplacement.

Ces contrats sont éligibles aux véhicules de moins de 7 ans et au kilométrage inférieur à 120 000.

Au moment de la souscription, dans le garage AD le plus proche, l'automobiliste choisit la durée de son contrat entre 12 mois et 60 mois.

Rodrigo Balboa, Chef de Projets Réseaux Mécaniques chez Autodistribution :

« Nous sommes très heureux de proposer aux automobilistes les Contrats d'Entretien AD. Ces contrats sont l'assurance pour les automobilistes d'un entretien régulier et rigoureux de leur véhicule, grâce à l'expérience multimarque et l'expertise technique des réparateurs du réseau AD. Sur le long terme, ils garantissent une durée de vie plus longue du véhicule ainsi qu'une valeur de revente maximisée. La mensualisation du dispositif permet également aux conducteurs de maîtriser leur budget entretien et d'éviter toutes surprises dans leurs dépenses. »

Ces nouveaux Contrats d'Entretien complètent l'offre de services de vente et d'après-vente des garagistes du réseau AD, devenant la seule véritable alternative dans la réparation multimarque. Ils contribuent, en outre, à la fidélisation des clients qui, au-delà des remises ponctuelles, sont plus prompts à valoriser des contrats d'entretien avec des garagistes qu'ils connaissent et auxquels ils font confiance.

Le pari d'AD est une fois de plus celui de la proximité.

Un DMS dédié aux garages AD dès 2018 !

Dès l'année prochaine, le réseau des garages AD disposera d'un Dealer Management System (DMS) homologué et créé spécialement pour le réseau.

Entièrement interfacé avec les outils réseaux d'Autodistribution, ce DMS permettra aux adhérents du réseau AD de gagner en efficacité au quotidien : mieux suivre l'activité de leur atelier, améliorer leur productivité et développer leur relation client.

Des fonctionnalités innovantes en business et marketing, conçues avec les garagistes, permettant une gestion de l'atelier très professionnelle et structurée, seront ainsi proposées.

Pour préparer le lancement en début d'année prochaine, les besoins comme l'ergonomie ont été définis en amont avec les réparateurs, et des sites pilotes ont été ensuite sélectionnés.

Le réseau de carrosserie dispose quant lui déjà son propre DMS, baptisé Alpha Sigmac et développé avec le groupe Lacour.

Eddy Albert, Responsable national réseaux mécaniques VL chez Autodistribution :

« L'objectif est de préparer l'avenir en donnant l'accès à l'ensemble de notre réseau à un outil innovant, performant et pérenne. Notre ambition est de proposer aux réparateurs AD des outils toujours plus efficaces pour les aider à développer leur chiffre d'affaires. L'élaboration de ce DMS s'inscrit dans le cadre de notre plan « Référence 2018 » qui établit nos objectifs sur 4 ans : devenir la référence en matière de relation client, d'offre commerciale et d'expertise technique de la réparation automobile multimarque. »

Le partenariat du réseau AD avec Le Club Solution pour la location avec option d'achat (LOA) et la reprise de véhicules

Fin 2016, Autodistribution a signé un partenariat majeur avec Le Club Solution, permettant au réseau AD Expert de développer de nouveaux services pour les clients et de devenir de vrais apporteurs d'affaires au sein du réseau.

Un partenariat gagnant qui permet au réseau AD de développer quatre nouvelles activités

Depuis près d'un an, les garagistes AD Expert peuvent proposer quatre nouvelles activités à leurs clients :

- L'AD Auto-leasing offrant la possibilité de vente de véhicules sous le format location avec option d'achat (LOA), avec ou sans reprise,
- L'AD Auto-reprise pour ceux souhaitant vendre leur véhicule sans en racheter un nouveau,
- La reprise cash des clients Elite Occasion,
- La livraison de véhicules commandés par les clients AD Expert.

Les garages AD Expert sont sélectionnés sur des critères stricts pour permettre une satisfaction client maximale. Ces critères comprennent la vente de véhicules neufs (VN) ou véhicules d'occasion (VO) récurrente, le stockage en toute sécurité, la présence d'une zone d'accueil qualitative, d'une place de livraison dédiée, et enfin, la participation à la réservation et au devis en ligne AD.fr.

AD devient un intermédiaire et un apporteur d'affaire important pour la vente sous LOA

Les nouveaux services proposés par AD s'accompagnent d'une facilité d'utilisation via le site ad.fr.

La navigation est simple et intuitive avec en quelques clics un choix proposé par marque, modèle, finition, disponibilité et carburant. Toutes les informations sont accessibles depuis la même page pour une estimation de reprise en ligne et une offre de reprise définitive calculées instantanément, de même que le financement, totalement automatisé.

AD devient ainsi le premier apporteur d'affaire important pour la vente sous location avec option d'achat (LOA), transformant ainsi le garagiste AD Expert en véritable intermédiaire de vente.

Eddy Albert, responsable national réseaux mécaniques VL chez Autodistribution :

« Le partenariat que nous avons signé avec le Club Solution marque une double-révolution. Côté clients en premier lieu : nous nous félicitons de pouvoir leur offrir toujours plus de services via une interface qu'ils connaissent et qui rencontre un grand succès dans le cadre de la réservation et du devis en ligne. Côté ateliers : nos garagistes deviennent de véritables apporteurs d'affaires en agissant comme des intermédiaires de ventes. C'est une étape de plus dans la confiance qui nous unit aux ateliers AD sur tout le territoire. »

AD Auto Connect, l'avenir de la voiture connectée en 2018

Fort de sa maturité Digitale, (rdv en ligne, devis en ligne) le Groupe Autodistribution a souhaité renforcer son positionnement au travers d'une application dédiée au véhicule connecté : AD Auto Connect !

Associant un boîtier OBD et une application mobile (iOS et Android), cette solution doit permettre à l'automobiliste de bénéficier de services personnalisés liés à l'usage de son véhicule :

- Un calendrier des révisions et informations clés de la voiture,
- Une surveillance des organes d'usure du véhicule pour anticiper les pannes,
- Un suivi de la santé du véhicule grâce au diagnostic en temps réel,
- La possibilité de trouver le carburant et les services les moins chers autour de soi,
- Un contrôle et une optimisation de la conduite via une barre de score et des conseils personnalisés,
- Un outil de localisation pour retrouver son véhicule,
- Un accès facilité pour se rendre dans son garage AD à tout moment,
- Des offres personnalisées

Avec un carnet d'entretien digitalisé, AD Auto Connect proposera à ses usagers de mieux contrôler l'état de santé de leur véhicule par le biais de différents indicateurs (pneumatique, freinage, batterie, etc.). Ces notifications pourront être également communiquées au garage AD de l'automobiliste afin qu'il puisse lui proposer des offres personnalisées.

Optimiser les interventions liées à l'entretien et/ou la réparation, fidéliser l'automobiliste au travers d'offres dédiées et personnalisées, différencier les Services liés à la maintenance et à la réparation tels sont les valeurs ajoutés qu'offre AD Auto Connect aux automobilistes et à son réseau de Garages AD partenaires.

AD Auto Connect a été récompensé par le trophée d'Or du prix de l'innovation Equip'Auto 2017



Après la phase pilote qui est en cours, le dispositif sera commercialisé dès 2018 au prix de 49,90 euros sans abonnement.

Autodistribution espère atteindre les 10 000 ventes d'AD Auto Connect dans les 18 premiers mois de commercialisation.

L'Institut AD, outil d'accompagnement sur-mesure

Chaque entreprise doit faire face chaque jour à une concurrence de plus en plus forte et à des consommateurs plus exigeants.

La formation est l'outil numéro 1 pour s'adapter à cette concurrence renforcée.

Face à la multiplication des offres de formation, Autodistribution a choisi de développer ses propres outils d'accompagnement et d'évaluation des compétences au-delà des offres techniques et réglementaires dites « classiques ».

L'institut AD est l'outil essentiel de cet accompagnement sur-mesure. Il accueille ainsi dans ses nouveaux locaux à Chaponnay près de Lyon tous les réparateurs-carrossiers du réseau.

En premier lieu, l'Institut AD intègre les nouveaux adhérents carrosserie et garage du réseau AD en leur communiquant les nouveautés, les produits, les outils, les partenariats (GNFA, DAF Conseil, Grup Eina, Alpha Sigmatic, ou encore Opera...) et les services Autodistribution tout en les informant des réglementations et obligations légales utiles à tout réparateur.

Le centre de formation a aussi été créé pour répondre aux besoins de chacun tout au long d'une carrière, à la fois sur un volet technique, mais aussi managérial et commercial pour suivre les performances de l'activité au quotidien.

Côté technique, l'objectif d'Autodistribution est d'offrir une formation de pointe sur toutes les technologies embarquées des nouveaux véhicules, aux côtés des partenaires Bosch, Delphi, Actia et de leurs outils de diagnostic.

Les véhicules sont quant à eux directement mis à disposition par Grup Eina pour les démonstrations et formations à la détection et réparation de pannes.

Quant à l'atelier, il est équipé par Isotech, la marque du Groupe. La gamme outillage est par ailleurs complétée grâce à nos partenariats avec nos fournisseurs d'équipement spécifiques.

Cet atelier se veut également pédagogique pour les salariés-distributeurs, et principalement les vendeurs et animateurs régionaux.

Ils doivent être capables de connaître l'ensemble des matériels présents sur les catalogues pour équiper les garages de demain.

Enfin, l'atelier est également mis à disposition de nos partenaires de formation, ainsi que des lycées professionnels et CFA de la région.

Grâce à la force de notre réseau, les formations sont organisées, non pas seulement à Chaponnay, mais aussi à proximité des adhérents partout en France pour donner envie à chacun d'y participer.

Nous pouvons ainsi accompagner chaque jour tous les réparateurs techniciens, les vendeurs, les responsables magasin/SAV, les assistants de direction ou les chefs d'entreprise à renforcer leur savoir-faire, avec en ligne de mire la labellisation du réseau, gage de qualité et de savoir-faire auprès de nos apporteurs d'affaires.

Notre ambition : faire du réseau l'excellence de la réparation et entretien automobile.