

# Véhicules de remplacement : un plus pour les pros

**VOLKSWAGEN VÉHICULES UTILITAIRES >>>** Proposer un véhicule de remplacement à sa clientèle professionnelle, quel que soit le motif de l'immobilisation, ne présente que des avantages. Pour la satisfaction client Après-Vente, mais aussi pour le VO et le VN.



**Benoît Pousse,**  
Responsable Après-  
Vente Volkswagen  
Véhicules Utilitaires,  
Ets Vidal, Rungis (94)

« Aujourd'hui, c'est indispensable de proposer des VDR Utilitaires à nos clients professionnels et entreprises. Sur le site de Rungis, nous en avons 7, du Caddy au Crafter. Ils sont proposés lors de chaque prise de rendez-vous et sortent tous les jours. Cela permet de fidéliser nos clients, très contents de ce service, et même d'en gagner. Nous gardons nos véhicules deux ans en moyenne et les revendons sans difficulté en occasion. Et comme nous bénéficions d'un dédommagement via l'assistance, c'est un investissement rentable pour le site. »



**Emmanuel Blanchet,**  
Gérant de Manutrans  
Express, Fresnes (94)

« En tant que transporteur, je roule 20 000 kilomètres par mois et il m'arrive de faire 1 000 kilomètres pour une livraison. J'ai choisi le Crafter pour son confort et la qualité du service Après-Vente de mon réparateur, avec lequel je suis sûr d'avoir toujours un véhicule de remplacement. Chaque fois que je viens pour une vidange ou une réparation, je repars de suite avec un fourgon et je ne suis jamais pénalisé pour mes livraisons. C'est ce qui m'a conduit à acheter un second Crafter chez eux. »

# AUTOPART

## Gestion optimisée

**GESTION DES STOCKS >> Plébiscité par l'ensemble de ses utilisateurs pour son utilité et son efficacité, AutoPart n'est pas encore exploité de manière optimale par tous les Partenaires. Bonnes pratiques.**



Fabrice Bocuse, Chef des Ventes Pièces de Rechange et Accessoires, Groupe Delorme Automobile, Lyon Saint-Étienne (69, 42)

*« Tous nos sites, y compris les plus petits, fonctionnent avec AutoPart, réglé de manière spécifique en fonction de leur taille et de leur activité. Il arrive ainsi que l'on bloque les groupes de pièces que l'on ne souhaite pas réapprovisionner sur certains sites. La mise en place d'AutoPart demande un suivi hebdomadaire les six premiers mois, avec un léger surcroît de stock, mais les commandes sont ensuite mieux gérées qu'en manuel, avec des achats et un taux de service optimisés. Principaux avantages : le stock peut être diversifié avec un minimum de quantités toujours disponibles et les commandes se font en condition de stock avec proposition de reprise au bout d'un an. En plus, l'équipe d'AutoPart, très compétente, est toujours là pour nous conseiller. »*