

Services

RAC France veut atteindre les 160.000 contrats en 2008



RAC France ne manque pas d'ambitions. Visant une progression de +60% sur ses ventes de contrat, le garantisseur multipliera ses lancements de produits. Albert Etienne, directeur commercial de l'opérateur, nous dévoile les nouveautés attendues dans le courant de l'année.

autobiz : Outre le lancement début 2008 de vos offres de garanties et d'assistance pour GE Money Bank et GMAC, quels sont les autres produits que vous comptez lancer dans le courant de l'année ?

Albert Etienne : Nous allons tout d'abord lancer dans les prochaines semaines une nouvelle version de notre contrat d'entretien. Le produit gagnera en souplesse avec un élargissement de notre gamme et des prestations en kilométrage limité ou illimité selon les cas. Les prestations disponibles seront la prise en charge des révisions, des pièces d'usure, l'assistance, la garantie mécanique. Chaque prestation pourra être prise séparément ou sous forme de package.

Nous avons également complété notre offre en 2008 par la commercialisation d'un produit de fidélisation pour les ateliers de nos partenaires. Celui-ci permet à l'automobiliste venant effectuer une révision de repartir avec un véhicule garanti. Cette année nous visons une progression de +60% sur nos ventes de garanties pour atteindre 160.000 contrats à fin décembre.

Vous multipliez les partenariats pour la vente de vos garanties. Parmi ces collaborations, vous commercialisez avec le groupe Spir (Top Annonces) des packs "annonces + garantie". Quels sont les atouts de cette formule ?

A. E. : Nous accompagnons le groupe Spir dans sa volonté de développer l'offre de services à destination des propriétaires de voitures passant une annonce de vente. Notre produit de garantie couplée à l'annonce va permettre à l'acquéreur du véhicule de bénéficier d'une garantie mécanique.

Quels autres partenariats de ce type ont été conclus ou sont en voie de l'être par RAC France ?

A. E. : Nous travaillons notamment avec Aviva depuis 2007 sur une offre prenant en charge le coût de la main d'œuvre des réparations liées à une panne mécanique, électrique ou électronique. L'offre s'est enrichie cette année par un produit de garantie mécanique qui se transfère du vendeur à l'acheteur. Ce dernier est sécurisé par une couverture complète en cas de panne mécanique pendant les 6 mois qui suivent l'achat. Depuis son lancement, cette offre rencontre un grand succès.

Internet représente-t-il pour RAC France un axe de développement ?

A. E. : Notre activité garantie panne mécanique se fait aujourd'hui à 95% sur le circuit traditionnel de la distribution (constructeur, réseau et société de financement). Internet n'est pas notre axe de développement principal. Nous observons tout de même ce marché et nous sommes attentifs à ce qui s'y passe.

Les constructeurs n'hésitent plus à allonger leurs durées de garanties VN. Quel est l'impact de cette tendance sur votre activité ?

A. E. : Ces allongements de garantie n'ont pas encore d'impact sur l'activité que nous avons en direct avec les distributeurs automobiles. En fait, cette volonté des constructeurs d'augmenter leur offre de services nous permet d'avoir de bonnes perspectives de développement, grâce aux services que nous pouvons leur proposer dans cette démarche.

Vous comptez de grands groupes de distribution parmi vos clients. Quels types de produits développez-vous pour ces derniers ?

A. E. : Nos partenariats avec les distributeurs sont assez divers. Pour PGA, nous fournissons des prestations de garantie mécanique et d'assistance pour le produit Autosphere qui est vendu au comptant ou dans un financement. Nous proposons des prestations de garantie VO au groupe Schuller. Quant à notre collaboration avec le groupe Bernard, elle se situe à deux niveaux : garantie et assistance pour le label Bernard Auto (VO de plus de 5 ans) et la garantie révision pour les autres activités du distributeur. Au-delà de ces grands groupes, RAC France travaille également avec plus de 3.000 petits marchands.

Source : AUTOBIZ

RAC France en quelques chiffres...

Nombre de garanties vendues en 2007 : 100.000 contrats vendus

Prévision contrats 2008 : 160.000 contrats vendus

Chiffre d'affaires en 2007 : 27 millions d'euros

Prévision du chiffre d'affaires en 2008 : 38 millions d'euros