

06-10-2009 - ACTUALITÉS - FRANCE

Services

La seconde main en toute sécurité

Mieux répondre aux évolutions du marché : c'est l'objectif que s'est fixé Rac France en dépeussierant son offre commerciale. L'attention du garantisseur s'est tout particulièrement portée sur "Sécurité" : une solution étudiée pour le VO âgé et kilométré.



Et si l'avenir était au VO âgé ? Chez Rac France, le sujet est en tout cas d'actualité. Il faut dire que le parc roulant ne cesse de vieillir (âge moyen d'environ 8 ans), poussant les constructeurs à étendre toujours plus la couverture de leurs labels VO. Inévitablement, la filiale d'Aviva fait de plus en plus souvent face à des besoins concernant les véhicules de plus de 5 ans. C'est d'ailleurs l'une des raisons qui a poussé le spécialiste de la garantie à remodeler sa gamme en février dernier.

Se voulant "*plus clair et plus étoffé*", le catalogue de Rac France a été réarticulé autour de trois produits distincts pour mieux coller aux attentes des professionnels. Parmi ces trois formules, figure "Sécurité", une solution spécifiquement conçue pour les véhicules d'occasion d'entrée de gamme.

"Nous rencontrons des demandes croissantes de distributeurs sur le VO âgé. Notre produit 'Sécurité' répond tout à fait à ce type de besoin : il permet de proposer une offre de garantie pour des voitures allant jusqu'à 20 ans d'âge ou 200.000 km", explique Albert Etienne, directeur commercial et marketing.

Un CA en hausse de 25%

"Sécurité" se décline d'ailleurs en deux prestations : contrat Basic (boîte, moteur, pont) ou Basic Plus, avec la prise en charge des pièces essentielles dans les fonctions des systèmes de direction, freinage, transmission, éclairage et turbo. Objectif : garantir au professionnel un maximum de souplesse face à des voitures dont l'état mécanique reste très aléatoire...

D'ailleurs, Rac France peut moduler ses produits à la demande de ses clients. "*Les groupes de distribution sont de plus en plus intéressés par ce type de service. Nous pouvons leur proposer des offres sur mesure permettant de répondre parfaitement au profil des véhicules qu'ils distribuent*", assure Albert Etienne. Pour rappel, le garantisseur collabore notamment avec les groupes Bernard, Schuller et PGA, comptant, au total, plus de 1.000 distributeurs dans son portefeuille clients.

Depuis la réorganisation de son catalogue, Rac France commercialise environ 15% de contrats "Sécurité", soit autant que "Prestige" (destiné aux véhicules haut de gamme). La majeure partie des ventes se porte sur le produit "Auto Confiance", qui représente 70% des souscriptions. Cette refonte a d'ailleurs eu des effets positifs puisque les ventes du garantisseur étaient en croissance de plus de 25% à fin septembre.

Source : AUTOBIZ