

## RÉSEAU

# Proxivolt ambitionne les 500 garages partenaires



L'adhésion au réseau Proxivolt est gratuite pour les ateliers, avec comme unique – mais important – engagement de porter le sujet batterie et de signer un volume minimum d'achats chez Proxitech.

Lancée en 2008, l'enseigne de spécialistes batteries lancée par Proxitech a trouvé son ancrage. Une gageure sur un marché de « l'accu » qui a perdu depuis longtemps le chemin de la croissance ! Aujourd'hui, Proxivolt rassemble 140 distributeurs et 400 relais. L'objectif est d'atteindre rapidement les 500 partenaires, notamment en recrutant dans le Sud-Ouest

et l'Ouest, où l'enseigne est peu représentée. Celle-ci réussit là où d'autres ont échoué (notamment NRGIX). Merci la montée en puissance des technologies Stop&Start qui redonnent des lettres de noblesse aux batteries premium, mais aussi aux atouts du concept : une adhésion « gratuite » avec un simple engagement sur le volume d'achat (70 % du volume batterie), un pro-

gramme de formation poussé notamment sur le Stop&Start, une offre de batteries premium (Baren, Fiamm...).

### La qualité première monte est mise en avant

« Nous travaillons avec des fournisseurs que l'on trouve beaucoup en première monte. Nous sommes donc sur des produits Stop&Start d'origine. Et vu les

## DIGITAL

## Lancement du site Web repensé

Proxivolt vient de s'offrir une nouvelle version de son site [www.proxivolt.com](http://www.proxivolt.com). Cette nouvelle signature digitale propose une arborescence complète des gammes. Y sont réunis tous les besoins en énergie – auto, moto, PL, mais aussi bateau... En 2019, cette seconde version permettra pour les batteries automobiles une recherche par plaque d'immatriculation. De plus, seront accessibles des tutoriels vidéo. Les distributeurs pourront y lancer leurs promotions en ligne dédiées à chaque zone.



problèmes que l'on va rencontrer sur cette technologie, mieux vaut investir tout de suite sur la qualité OE», assure Pierre Le Touze, chef de produit batteries Proxivolt. Et des tarifs dépositionnés ! « Nous apportons des conditions qui permettent aux pros de se battre, avec une batterie Fiamm au prix d'une MDD. Nous leur amenons une boîte à

outils clés en main permettant de répondre aux besoins du client final. » Résultat, le business batteries de Proxitech a affiché une croissance de 30 % en 2017 pour tangerter les 17 M€, dont 60 % réalisés par le réseau. « Ce réseau est la meilleure façon d'être connecté au marché et pour les adhérents nous sommes une passerelle technique en plus d'être fournisseur. » ●