

GROUPE DE TRAVAIL ALPINE

Compte rendu du 23/07/2025

PARTICIPANTS

Jérôme DAUMONT
Olivier ERTEL
Guillaume PIERRE
Thibaud CARISSIMO

François GUERIN
Philippe QUETAUD
Thomas NUSSBAUMER
Betty WENDLING

Olivier DOS REIS
Cyril FLORENT

SOMMAIRE

COMPTE RENDU	2
<i>Préambule</i>	<i>2</i>
1. RESULTATS S1.....	2
<i>Point commandes à fin juin</i>	<i>3</i>
<i>Positionnement A110 et A290 dans leur marché respectif.....</i>	<i>3</i>
2. BONUS VOLUME T2.....	3
3. ACTUALITES PRODUITS ET EVENEMENTS S2	4
<i>Alpine célèbre son 70ème anniversaire.....</i>	<i>4</i>
<i>Actualités du 2nd semestre</i>	<i>5</i>
4. DISTRIBUTION	6
<i>Plan production 2025 A110</i>	<i>6</i>
<i>Plan production 2025 A290</i>	<i>7</i>
5. ZOOM A110	7
<i>Stock</i>	<i>7</i>
<i>Reste à produire</i>	<i>8</i>
6. A290 BETA.....	8
<i>Rappel du process.....</i>	<i>9</i>
7. QUALITE.....	10
<i>Check batteries</i>	<i>10</i>
8. DEVELOPPEMENT RESEAU.....	11

Projets d'ouverture.....	11
9. NOUVEAUX STANDARDS	11
10. DIVERS	13
Perf' VN	13
DDA.....	13
Sectorisation.....	13

COMPTE RENDU

Préambule

Pour ce premier GT spécifiquement dédié à Alpine, le GCR forme une nouvelle équipe.
Jérôme Daumont souhaite la bienvenue à toute l'équipe ainsi qu'aux représentants du Constructeur.

Le tour de table est l'occasion d'annoncer quelques évolutions de fonctions/nominations qui seront effectives dans les prochains jours.

Olivier Dos Reis va prendre les fonctions de directeur des ventes France pour Alpine.

Thomas Nussbaumer rejoindra la BU Alpine pour redéployer le label Alpine Certified.

1. Résultats S1

Sur un marché VP MTM à -7,9%, Alpine est en progression de 78.8%, du fait du lancement de l'A290.

Point commandes à fin juin



Positionnement A110 et A290 dans leur marché respectif

Dans une niche de marché incluant les Mini Cooper et Mini Iceman, l'A290 pèse pour 30% des immat

Dans la niche composée de Porsche Cayman et Lotus Emira, l'A110 représente 98% des immat.

Les prévisions 2025 sont de 1400 ventes environ.

2. Bonus volume T2

Résultats France :

Réalisation	Gain	Nbre d'affaires
110% et +	1,5%	5
De 100% à 109%	1%	23
De 90% à 99%	0,5%	4
Moins de 90%	0%	3

3. Actualités produits et événements S2

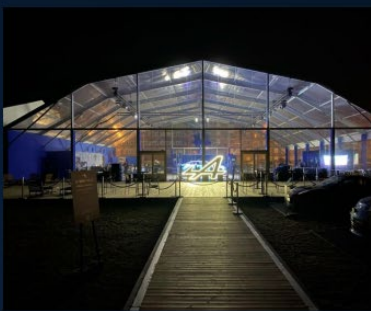
Alpine célèbre son 70ème anniversaire

Retour en images sur l'évènement organisé à Dieppe

DEMARRAGE CELEBRATION 70 ANS – FIN MAI

- REVEAL A390 : réseau, presse & public
- RASSEMBLEMENT Alpine :
 - 1600 véhicules exposés
 - 30 000 visiteurs sur le Stand Alpine
 - 200 leads





ALPINE

Actualités du 2nd semestre



Il reste quelques A110 R-Ultime de disponibles.

GCR : Il s'agit généralement de client/demandes très particulières ; ex demande de voir son véhicule en fabrication usine ; Il conviendrait de pouvoir étudier ces demandes au cas par cas avec les équipes du Constructeur.

GCR : Quelle sera la politique « marge » appliquée à l'A390, qui occupera une place atypique dans la gamme : électrique, premium et plutôt flottes ?

DCF Alpine : Rien n'est décidé à ce stade, nous continuons de travailler le pricing ;

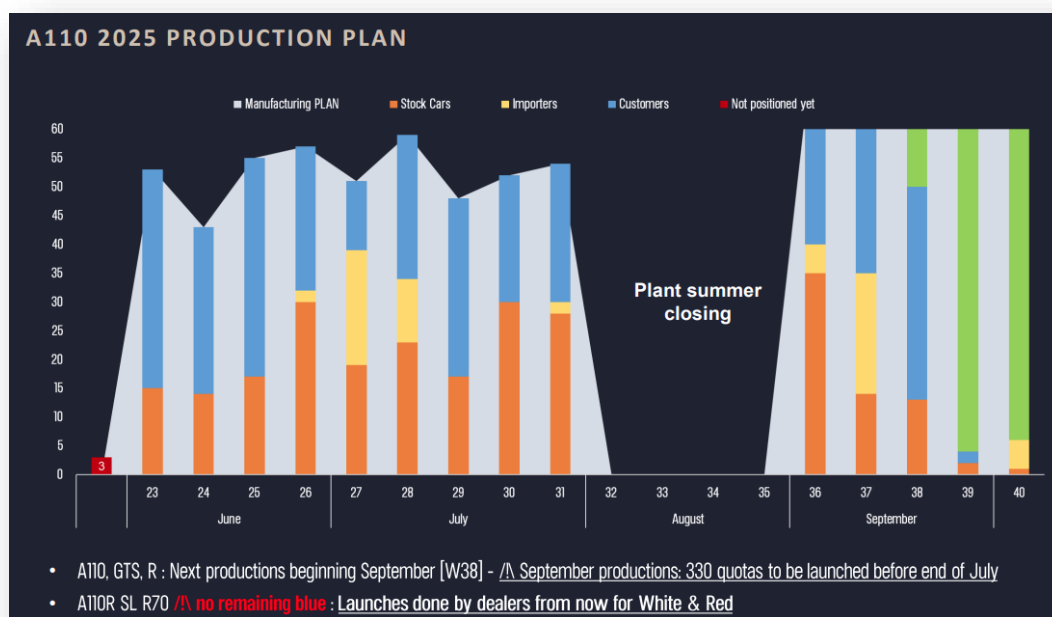
Le retail devrait peser pour 25 à 30% des volumes, et les flottes pour 70% ; la rémunération sera donc variable, sans doute avec une grille de délégation des VME, une animation, etc.

L'objectif est de maintenir un niveau de rémunération « premium », en étant conscient que celle-ci sera significativement moindre que pour l'A110.

GCR : C'est un point de vigilance crucial pour nous, alors que nous constatons une rentabilité divisée par 3 ou 4 cette année, et qu'on nous demande des investissements conséquents.

4. Distribution

Plan production 2025 A110



Plan production 2025 A290



5. Zoom A110

Stock

Il reste quelques modèles disponibles de la version antérieure : des budgets sont disponibles sur juillet et aout, et concernent toute la gamme 2024.

(à gérer avec les ATM)

Stocks gamme 2024 au 1^{er} juillet

Étiquettes de lignes	Nombre de N° châssis
A110 2024	5
A110 GT 2024	20
A110 R	15
A110 R Turini	4
A110 S 2024	46
Total général	90

GCR : Nous attirons votre attention sur la gestion des réservations de la Piste Bleue : quand un appel client est reçu en direct, il est par défaut affecté à un site, qui doit gérer et payer, même s'il ne connaît pas le client.

DCF Alpine : Ce cas de figure a pour origine une communication visant justement à solliciter des clients ne fréquentant pas le Réseau, et l'encaissement ne peut pas se faire en direct ; le problème est identifié et une solution en cours d'élaboration pour construire un process plus fluide, intégrant également la bonne information du Réseau.

Reste à produire

Reste à produire	1955 <i>Estimation fin juillet</i>
Poids France	65%
Volume France	1270
40 stores	31 / store

La fin de la production des A110 approche. Certains clients souhaitaient être alertés avant que la chaîne de production soit définitivement arrêtée. (30 voitures/affaire).

6. A290 beta

Rappel du process

A290 PREMIERE EDITION BETA

1. Courrier



2. Process de livraison



3. Modification de la DLCC

← RETOUR

AFF - Commande Affectée

Véhicule non modifiable

R : commandes en retard pour la liv

INFORMATIONS CLIENT | HISTORIQUE COMMANDE | HISTORIQUE VEHICULE |

Informations commande

Client	Type de Client	Client(s) associé(s)	Vendeur
000002	Compte propriétaire	08-01-2000 ALPINE	Agent
Date de livraison client convenue	24/01/2025	Date de livraison client minimale à l'affectation (1)	24/01/2025
Date création commande	21/08/2024	Date d'affectation	20/04/2025
Telephone 1 prise ou standard		Telephone 3 mobile ou direct 2	Date de livraison administrative
Commentaire Commande			Telephone 2 bureau ou direct 1
Reference client	24002110591409		

7. Qualité

Indicateur	Objectif T2	Résultat T2
Ereputation	770	835
VOC	88	83,2

Bon niveau de résultats pour E-Réputation. Moins bon sur VOC, l'analyse est en cours ; une première explication pourrait être liée à la volumétrie, faible, ce qui rend les affaires trop dépendantes d'une seule note basse.

Check batteries



Les résultats sont mauvais comparativement aux autres marques du groupe, ou à Alpine dans d'autres pays.

GCR : Il semble que les exemples « mauvais » soient majoritairement liés à des livraisons décalées. Là encore il s'agit d'un suivi sur des volumétries très différentes, et dont les explications sont systématiquement des « cas particuliers » ; c'est surtout le délai de 15J qui conduit à cette stat. Sans oublier que le client Alpine est différent du client Renault.

DCF : Il est nécessaire que le sujet avance, faute de quoi des pénalités pourraient être appliquées

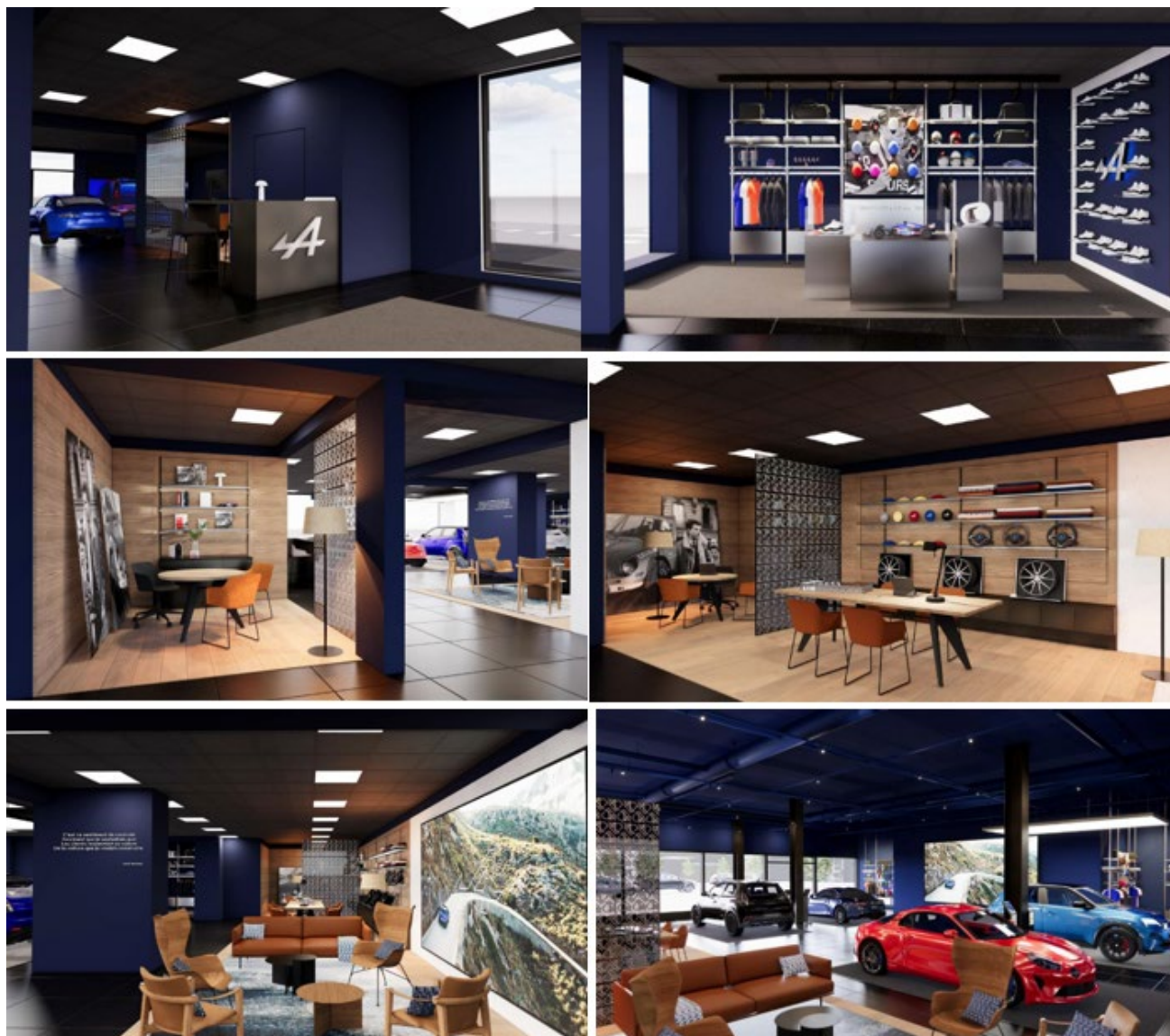
8. Développement Réseau

Projets d'ouverture



9. Nouveaux standards

L'évolution de la marque, des modèles, des volumes de vente à venir a conduit à revoir les standards du Réseau.



GCR : Les sommes à investir et la fréquence des changements sont considérées par le Réseau comme déraisonnables.

10. Divers

Perf' VN

Alpine est désormais présent dans l'outil « perf VN »

DDA

Il est demandé d'utiliser DDA pour la marque Alpine

Sectorisation

GCR : Concernant la sectorisation annoncée et la descente de leads, quelle est la position ?

DCF Alpine : Nous sommes contraints d'utiliser les systèmes Renault, notamment pour les leads campagne ; et ceux-ci devront donc être transférés au site Alpine de la ville concernée. Des règles de diffusion Scope doivent être mise en place.

GCR : Selon les secteurs, c'est potentiellement une majorité de leads qui concerneront le « voisin »

Et la situation va empirer avec les ouvertures à venir

GCR : Est-il autorisé de publier des annonces de VD, (véhicules ayant plusieurs mois d'immat et plusieurs KKM)

DCF : Oui, sous réserve du respect des standards Alpine Certified; il est par ailleurs probable que le label évolue dans les mois à venir ; un travail sur le concept est nécessaire.

GCR : Quelle vision avez-vous de la stratégie Alpine en F1 ?

DCF Alpine : Les changements de direction du groupe ne permettent pas d'avoir une vision à vous confirmer à ce jour.

Jérôme DAUMONT

Responsable du Groupe de Travail Alpine

jerome.daumont@groupe-altair.fr