

Renault After-Sales:

"Ofrecer sistemáticamente una oferta alternativa de economía circular en vehículos más antiguos"

Renault ha firmado un acuerdo con Faurecia Clarion Electronics para ofrecer a sus clientes de talleres y reparaciones un servicio de reparación de piezas multimarca. , director del programa de piezas y accesorios de la unidad de negocio de postventa de Renault, explica cómo encaja esta nueva oferta en la estrategia de economía circular del fabricante.

Explica: director del programa de repuestos y accesorios Renault.

"Postventa, lo considero en un sentido amplio como un apoyo a los clientes después de la venta:

¿cómo garantizar una movilidad sostenible para nuestros clientes? Tradicionalmente hacemos esto con la parte nueva para la flota reciente y la red de marcas. Tenemos la ambición de cubrir todo el ciclo de vida del vehículo con ofertas más ecológicas y un coste para el cliente reducido al valor residual del vehículo. Debemos poder ofrecer sistemáticamente una oferta alternativa de economía circular en vehículos más antiguos",

Número 2 en la unidad de negocio de posventa de Renault dirigida por Hakan DOG, es responsable del negocio y la coordinación con funciones multifuncionales. Una función que estará a la vanguardia del desarrollo del proyecto de eco-economía circular Flins***, del cual el presidente de Renault, Jean-Dominique SENARD, y el director ejecutivo, Luca de MEO, revelaron las ambiciones el 25 de noviembre.

*** Ciudad cerca de Paris donde hoy se encuentra una fabrica Renault, ex Simca y Ford

El acuerdo con Faurecia Clarion Electronics que se acaba de anunciar para componentes electrónicos se refiere a *"la reparación de más de 1.000 productos en 23 marcas de vehículos"*. Estas reparaciones se realizarán en los talleres del fabricante de equipos con un proceso de diagnóstico, reparación y control que se llevará a cabo en un plazo de *"3 a 5 días en promedio"*. Esta oferta se integrará en la plataforma de pedidos de piezas de Renault.

Hoy, Renault tiene una amplia gama de repuestos de la llamada *"economía circular"*, con repuestos reacondicionados y repuestos usados. Con Faurecia, el fabricante está

incorporando reparaciones de piezas a su catálogo y sigue desde hace unos meses al grupo PSA, que firmó un acuerdo similar en junio de este año.

Subraya

"Tenemos la misma lógica que PSA y todos tenemos interés en desarrollar un ecosistema de economía circular que sea sostenible y rentable. Hemos seleccionado a Faurecia que tiene mucha experiencia en el tema, una muy alta calidad de servicio y un catálogo muy amplio. Es una oferta multimarca que satisface todas las necesidades", .

"La pieza remanufacturada que fabricamos en Choisy (actividad que será transferida a Flins), responde a un proceso industrial con el mismo nivel de exigencia que la pieza original. Es un negocio importante y esa es la pieza Mayoría en piezas mecánicas para todos los vehículos que salen de garantía. También es la única oferta cuando los motores ya no se fabrican: explica: Esta oferta existe desde hace mucho tiempo en Renault y la estamos ampliando a piezas multimedia y mecatrónicas".

Sin embargo, los requisitos de la oferta de intercambio de reacondicionamiento estándar no son posibles para todas las piezas y esta asociación con Faurecia para las reparaciones es complementaria.

La tercera categoría de piezas de economía circular es la pieza de reutilización (*para carrocería en particular*) comercializada a través de una asociación con Indra, que agrupa una red de centros ELV y garantiza la calidad y trazabilidad de las piezas.

Estos tres niveles dependen del tipo de las piezas "NO NUEVA"

Explica

"Intentamos no multiplicar las soluciones para no generar complejidad. Nuestro objetivo es adaptarnos lo mejor posible a la caída del valor residual del vehículo y jugar en la palanca de precios con la oferta de economía circular".

Así, los sistemas más antiguos serán reparados en virtud del acuerdo con Faurecia mientras que los sistemas R-Link se renovarán a cambio de estándar.

Para estas tres categorías de piezas "no nuevas", se trata de fijar precios que permitan la posibilidad de reparar vehículos más o menos antiguos y *"hagan más aceptable la*

factura", subraya.

Así, las diferencias de precio son del -30% al -40% para las piezas de recambio estándar, del -50% al -70% para la oferta de reparación y del -60% al -70% para la pieza reutilizada.

"Son ofertas muy complementarias en función de la edad media y no hay canibalización".

Todas estas ofertas de piezas se encuentran en la plataforma de comercio electrónico BtoB para reparadores de R-Parts y la oferta de reparación de Faurecia ha estado allí desde mediados de noviembre.

"Tan pronto como abrimos las conexiones con R-Parts, llegaron pedidos. Durante el período Covid, nos sorprendió este buen comienzo. Esto significa que hay una expectativa real".

Además de la ganancia económica para el cliente, existe el beneficio para el planeta.

"Una pieza reparada en comparación con una pieza nueva significa un ahorro del 70% en energía y consumo de material. El impacto es enorme".

La aceleración de la demanda de este tipo de piezas es muy clara por parte de los gestores de flotas que tienen un enfoque en la RSE. Para los particulares, es sobre todo el precio lo que sigue siendo importante con una demanda creciente en el stock antiguo.

"Con el envejecimiento de la flota, hay una demanda creciente de economía circular".

Renault quiere aprovechar esta área de crecimiento para expandir sus ofertas y el alcance del proyecto de economía circular de Flins le permitirá confiar en una herramienta global.

"Todavía hay espacio para expandir nuestras ofertas de intercambio estándar yendo cada vez más hacia la electrónica y muchas cosas por hacer para fortalecer la parte de reutilización en nuestro catálogo. Todavía tenemos un gran margen de mejora."

Lo que aprenderemos de Flins lo podemos duplicar en otros mercados".

