

GROUPE DEL VASTO M MÉCANIQUE 360 PREND SON ENVOL

Après des années de préparation, la franchise Monsieur Muffler, riche de 65 ans d'histoire au Canada, se métamorphose en M Mécanique 360.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER



Graduellement, tous les ateliers du réseau vont adopter les couleurs de M Mécanique 360. La nouvelle signature graphique comporte deux M, un clin d'œil à l'héritage de Monsieur Muffler.

Au cours de l'automne, les 52 franchisés du Québec et de l'Ontario changeront de couleurs pour arborer le nouveau logo M Mécanique 360. Cette évolution de l'image arrive à point nommée, alors que la demande en services mécaniques est en forte croissance. Faute de voitures neuves disponibles et face à une inflation et à des taux d'intérêt à la hausse, les automobilistes conservent leur véhicule plus longtemps.

« Le changement d'image a été mûrement réfléchi depuis plusieurs années, après discussions avec nos franchisés et validation auprès de groupes de clients », explique Daniel Malandrucolo, vice-président aux ventes pour le

Groupe Del Vasto, qui chapeaute la franchise renouvelée par sa division Groupe MMO. « Nous avons un attachement historique à Monsieur Muffler, un réseau qui affichait de fortes

augmentations des ventes au cours des cinq dernières années, mais il ne fait aucun doute que l'offre de services de nos ateliers mécaniques ne correspond plus à cette identification. Aujourd'hui, notre vision doit correspondre aux capacités de nos franchisés à fournir un service d'entretien et de réparation mécanique à 360 degrés. Le consommateur souhaite trouver un atelier en mesure de répondre à tous ses besoins et c'est ce que nous offrons. »

Un virage appuyé par la formation

Pour appuyer cette modernisation de l'image, les franchisés M Mécanique 360 ont accès à tout le catalogue des formations offertes par l'Académie Vast-Auto. Cela inclut non seulement le développement des connaissances techniques dans les baies de service, mais aussi un soutien structuré pour les gestionnaires qui doivent également mettre à jour leurs bonnes pratiques. Plus spécifiquement, question de se positionner pour l'arrivée graduelle des véhicules électriques et hybrides, le franchiseur

a déployé une stratégie de formation complète permettant aux techniciens d'acquérir les connaissances pour travailler sur ces véhicules en toute confiance et dans un cadre sécuritaire.

De plus, la formation est offerte aux conseillers techniques au comptoir afin qu'ils se familiarisent avec ce nouvel environnement. Même les magasins de pièces du réseau suivront la formation tout en offrant les pièces nécessaires à l'entretien et à la réparation de ces véhicules de haute technologie. La formation a toujours été au cœur du réseau et reste un élément essentiel à sa progression.

Innovation et environnement

Soulignant la présence du vert dans le nouveau logo, M. Malandrucolo insiste sur l'importance de soutenir cette innovation en resserrant les liens entre les ateliers et leur communauté. « Notre engagement envers le respect de l'environnement, notamment par l'entremise du programme des bonnes pratiques Clé Verte, est essentiel dans la modernisation de notre image. Nous devons combiner notre engagement social et notre capacité à répondre aux besoins en constante évolution de nos clients. »

Un plan de communication numérique sera aussi déployé en appui à ce changement de signature. Cette stratégie vise à informer les clients actuels que la nouvelle

signature est un vent de renouveau qui souffle sur l'atelier de proximité avec lequel ils ont développé des relations de confiance, souvent depuis des décennies.

La nouvelle enseigne va aussi frapper l'œil des clients potentiels à la recherche d'un atelier en mesure d'offrir tous les services d'entretien et de réparation automobile sur leur véhicule conventionnel, électrique ou hybride.

« Nous avons toujours offert à nos franchisés les outils nécessaires pour les faire progresser

et répondre aux besoins d'un marché en constante évolution », conclut M. Malandrucolo. « Avec la nouvelle signature M Mécanique 360, nous bâtissons sur notre héritage tout en nous positionnant vers l'avenir qui s'annonce électrisant ! »

Nouvelle image, même passion

Pour les franchisés de la nouvelle signature M Mécanique 360, le changement semble avoir été attendu avec impatience depuis longtemps. « Malgré l'attachement à Monsieur Muffler, nous avons besoin d'un changement », témoigne Xavier Huberdeau, propriétaire de M Mécanique 360 Saint-Vincent-de-Paul.

« Cette nouvelle identité va faire évoluer les perceptions et confirmer aux automobilistes que nous traitons beaucoup plus que les systèmes d'échappement. Cela reflète notre réalité alors que nous proposons déjà une approche d'entretien à 360 degrés des véhicules qui nous sont confiés. Nous avons ici une franchise flexible, modernisée, qui nous offre beaucoup de soutien, notamment en marketing et en formation, et qui va nous faire bénéficier d'une nouvelle image de marque. Le *timing* est excellent et nous sommes très excités par ce changement. »



Son de cloche similaire chez Sébastien Riel, propriétaire de M Mécanique 360 de Repentigny. Membre du comité consultatif à la base de ce changement, il l'attendait depuis longtemps.

« Cette nouvelle identité nous représente très bien, témoigne-t-il. Elle va nous aider à nous faire reconnaître à notre pleine valeur. Qui plus est, l'image moderne et dynamique aura certainement un effet bénéfique dans nos efforts de recrutement et de rétention du personnel. Ce nom aura un impact positif qu'on sent déjà d'ailleurs, en illustrant que nous sommes en mesure de prendre en charge les véhicules de nos clients comme s'ils allaient chez le concessionnaire. Nous

les avons informés du changement et ils ne démontrent aucune inquiétude, au contraire. Et je trouve que la nouvelle signature visuelle sur notre bâtiment, surtout lorsqu'elle est éclairée la nuit, attire l'œil et est très belle », conclut-il.

PHOTOS VASTAUTO



« Nous bâtissons sur notre héritage tout en nous positionnant vers l'avenir qui s'annonce électrisant ! »

DANIEL MALANDRUCCOLO
VICE-PRÉSIDENT VENTES
GROUPE DEL VASTO