

Meilleurs temps pour EUROPART sur le Nürburgring

- **Premières portes ouvertes EUROPART : plus de 3 500 visiteurs aux EUROPART BESTZEIT**
- **Pierre Fleck, PDG d'EUROPART, revient sur un premier semestre 2016 couronné de succès**
- **La croissance se poursuit**
- **Les produits de la marque EUROPART plébiscités par les clients**
- **Steffi Halm décroche la première place avec des produits de la marque EUROPART**

Hagen, le 4 juillet 2016 – EUROPART innove avec les portes ouvertes « EUROPART BESTZEIT ». Première en Allemagne, le leader européen de la distribution d'équipements d'atelier et de pièces de rechange pour véhicules industriels a profité du Truck Grand Prix ADAC sur le Nürburgring pour organiser le 2 juillet 2016 un événement consacré exclusivement aux pièces de rechange pour véhicules industriels et aux équipements, outils et consommables pour les ateliers. « Notre nouveau concept est une réussite absolue », se réjouit Olaf Giesen, directeur des ventes D-A-CH chez EUROPART. « Nos portes ouvertes n'ont pas seulement attiré des exposants de 78 marques fournisseur ; "EUROPART BESTZEIT" a aussi fait forte impression sur nos clients. » Plus de 3 500 visiteurs (gérants d'atelier, mais aussi sociétés de transport et compagnies de bus) se sont rendus au Centre des expositions de Bitburg et dans les deux tentes d'exposition sur le circuit de Nürburgring pour s'informer sur les nouveaux produits, les prestations et les services en lien avec les pièces pour véhicules industriels. Sous le chapiteau du parc d'activités, EUROPART a présenté un vaste choix de pièces de rechange et de consommables de la marque EUROPART. Avec plus de 2 500 m² de surface d'exposition, « EUROPART BESTZEIT » est la plus grande manifestation en son genre dans le secteur des pièces de rechange pour véhicules industriels.

EUROPART n'avait pas choisi le Nürburgring par hasard pour y organiser l'événement : en effet, l'entreprise sponsorise depuis quelques années des écuries engagées dans le Championnat européen de courses de camions, mettant à leur disposition des pièces de rechange et des produits de la marque EUROPART. Cela fait par exemple trois saisons que des freins de la marque EUROPART sont utilisés dans les courses de camions sans signe de faiblesse ni autre défaillance, prouvant ainsi leur stabilité et leur fiabilité. Pour cette saison de courses, EUROPART soutient

l'écurie Reinert Racing, qui aligne deux véhicules au départ des circuits du Championnat d'Europe. Le pilote Sascha Lenz, héros local, a pris le départ sur le Nürburgring au volant d'un véhicule équipé de freins et d'autres pièces de marque EUROPART.

EUROPART poursuit sa croissance

Pierre Fleck, PDG d'EUROPART, a profité des portes ouvertes « EUROPART BESTZEIT » sur le Nürburgring pour souligner la réussite de l'entreprise. « Notre présence dans toute l'Europe et notre positionnement clair en tant que spécialiste pour les camions, remorques, utilitaires et bus constituent un socle solide pour une expansion fructueuse. Grâce à l'ouverture de nombreuses nouvelles filiales et à de nouveaux partenariats et acquisitions, l'an passé a été une année de croissance pour notre organisation, avec une forte progression du chiffre d'affaires. »

Comme l'a souligné Pierre Fleck, le réseau de filiales s'est considérablement étoffé ces douze derniers mois. Outre de nouveaux sites en Russie, en Roumanie et en Pologne, de nouveaux partenaires et filiales sont venus s'ajouter en Autriche, en Italie, en France et en Espagne. Mais la plus forte croissance à ce jour a été observée en Suède. En mars 2016, EUROPART a en effet acquis les distributeurs de pièces pour véhicules industriels LVD et Trailereffekter, anciens membres du groupe suédois AxDrive. EUROPART, LVD et Trailereffekter réunis possèdent à présent 22 filiales en Suède. Pierre Fleck : « Cela fait de nous le leader sur le marché suédois. Nous avons pour objectif d'atteindre l'une des trois premières places du secteur dans chaque pays d'Europe. »

Avec plus de 300 points de vente dans 28 pays, EUROPART est déjà l'un des principaux distributeurs européens d'équipements d'atelier et de pièces de rechange pour véhicules industriels. Cette position de leader se reflète aussi notamment dans les distinctions reçues, comme le prix « Beste Marke 2016 » (Meilleure marque de l'année 2016). 9 680 participants à l'enquête menée auprès des lecteurs d'ETM-Verlag ont désigné EUROPART pour la quatrième fois (et pour la troisième fois consécutive) meilleure marque dans la catégorie « Meilleur distributeur de pièces pour camions/bus », avec un écart considérable sur les autres concurrents.

Le segment Bus s'étoffe encore

Selon le PDG d'EUROPART, le segment Bus jouera un rôle déterminant pour la croissance future. « Nous sommes actuellement deuxième et visons la première place sur ce marché. En tant que distributeur de pièces à guichet unique, nous sommes en mesure de proposer à nos clients européens une gamme étendue de pièces de rechange pour bus et les conseils avisés de nos

experts. » Les premiers bénéficiaires sont les exploitants de bus présents à l'international, avec une flotte évoluant dans de nombreux pays européens. Ceux-ci peuvent compter sur les mêmes conditions de service EUROPART sur l'ensemble de leurs sites, avec une grande disponibilité, une livraison rapide des pièces de rechange et des conseils professionnels. Afin d'améliorer encore l'offre destinée aux clients du secteur des bus, EUROPART ne se contente pas d'enrichir régulièrement sa gamme de nouveaux produits spécialisés, à l'image des pièces de carrosserie peintes en usine dans la couleur du véhicule. L'entreprise investit en outre dans l'expertise de ses collaborateurs. Par exemple, une spécialiste reconnue dans le secteur des bus est ainsi venue renforcer le pool de compétences du siège depuis le printemps 2016.

Outre la qualité des produits, l'aptitude à livrer rapidement et la grande disponibilité des pièces sont des facteurs clés pour assurer un haut niveau de satisfaction des clients, souligne Pierre Fleck, PDG d'EUROPART. Le dépôt central de Werl (Wesphalie) est à cet égard une composante essentielle de l'organisation EUROPART. Au sein de cet entrepôt totalisant 33 000 m² de surface de stockage et de manutention, EUROPART gère en permanence un stock de plus de 50 000 articles. « D'ici, nous expédions chaque jour plus de 800 commandes avec jusqu'à 14 000 références distinctes vers nos filiales et distributeurs, mais aussi directement chez des clients à travers toute l'Europe », explique M. Fleck. Sur les 18 prochains mois, EUROPART inaugurera plusieurs Centres de Distribution Régionaux (RDC), à commencer par l'Europe de l'Est. Selon Pierre Fleck : « Grâce à ces plateformes dans différents pays, nous pourrions à l'avenir améliorer encore l'approvisionnement et assurer une disponibilité sans précédent dans toutes les régions d'Europe. »

Une présence renforcée en achats

EUROPART souhaite non seulement renforcer ses investissements dans la logistique et l'extension du réseau, mais aussi en matière d'achat, notamment pour le segment des produits de la marque, pour les pièces d'usure et les consommables que propose l'entreprise comme alternative économique aux produits de marque d'origine. « Afin de garantir durablement la qualité exceptionnelle des produits de la marque EUROPART, nous sommes en train de renforcer encore notre présence sur les marchés de l'achat », précise M. Fleck. Après l'extension des bureaux de Shanghai en juillet 2016, de nouveaux bureaux devraient ouvrir dès début 2017 en Turquie et en Inde, entre autres. Ces bureaux permettent à EUROPART d'entretenir des relations étroites avec les fournisseurs. Des équipes-qualité basées sur place contribuent à la sélection des fournisseurs, s'assurent que les exigences strictes d'EUROPART en matière de qualité des processus de production et des produits finis sont respectées, et réceptionnent les livraisons. « Un haut niveau de qualité réduit le taux de réclamation et contribue ainsi à la satisfaction des clients et à une

rentabilité durable », indique Pierre Fleck, PDG d'EUROPART. « Sur les produits de la marque, le taux de réclamation est inférieur à 0,019 % grâce à notre gestion de la qualité et à notre présence au plus près des fournisseurs. »

Une croissance considérable dans la région D-A-CH

EUROPART a connu une croissance exceptionnelle en Allemagne, en Autriche et en Suisse sur les douze derniers mois, comme l'a déclaré Olaf Giesen, directeur des ventes D-A-CH chez EUROPART, à l'occasion des portes ouvertes « EUROPART BESTZEIT ». Cette période a vu une augmentation remarquable du chiffre d'affaires total sur les marchés germanophones. Mais surtout, le segment Bus a affiché une croissance à deux chiffres par rapport à l'exercice précédent. « Notre stratégie, qui consiste à investir dans des savoir-faire supplémentaires et des collaborateurs spécialisés dans le domaine des bus et à enrichir la gamme de pièces pour bus, commence à porter ses fruits », affirme M. Giesen. Cela a permis à l'entreprise de conquérir de nombreux nouveaux clients dans ce segment, notamment. Résultat : Le chiffre d'affaires réalisé par EUROPART auprès de nouveaux clients a explosé par rapport à l'année précédente.

Dans ce contexte de croissance, le leader européen de la distribution de pièces pour véhicules industriels a également développé son réseau de filiales dans l'espace germanophone. EUROPART est désormais également représentée en Autriche. La société Truck'n'Roll Zmugg GmbH basée à Kalsdorf, non loin de Graz, est le nouveau partenaire dans la région Graz-Styrie-Burgenland. Elle emploie 19 collaborateurs et dispose d'un entrepôt de 1 000 m² où les pièces les plus fréquemment demandées sont disponibles à tout moment.

EUROPART a enregistré une belle croissance auprès du loueur de camions BFS. Depuis cette année, l'entreprise approvisionne 70 ateliers MAN partenaires de BFS en Allemagne et en Suisse. EUROPART travaille aussi depuis peu en étroite collaboration avec la centrale d'achats automobiles TECHNO, comme l'explique Olaf Giesen. « Nous livrons dans un premier temps les concessions de la marque Mercedes-Benz, car elles sont les seules à s'occuper aussi bien de voitures particulières que de poids lourds, tirant ainsi le meilleur parti de nos compétences et de notre gamme. » EUROPART compte un nouveau grand client : le réseau de chargement complet Elvis. Plus de 100 partenaires exploitant plus de 15 000 véhicules sur 76 sites à travers l'Europe ont ainsi accès aux 400 000 pièces de la gamme EUROPART, mais aussi aux conseils techniques éclairés des collaborateurs EUROPART.

Le concept d'atelier TrailerSTATION s'enrichit encore

Selon le directeur des ventes, M. Giesen, EUROPART entend notamment promouvoir TrailerSTATION et TruckSTATION en Allemagne. Grâce aux concepts d'atelier non affiliés à des marques, EUROPART comble une lacune dans le réseau d'ateliers des marques de fabricants établies. Les ateliers pour véhicules industriels non affiliés à des réseaux disposent des équipements appropriés et du savoir-faire en matière de véhicules industriels. Ils sont ainsi en mesure d'assurer l'entretien et les réparations sur les remorques, les superstructures et les véhicules spéciaux produits par des fabricants de petite et moyenne taille, dont la plupart ne disposent d'aucun réseau d'entretien propre. Olaf Giesen insiste sur le rôle central de TrailerSTATION dans les activités. « Dans le segment Remorques, tous les partenaires, du constructeur aux gestionnaires de flotte de véhicules en passant par les ateliers, peuvent tirer le meilleur parti d'un réseau d'entretien indépendant des marques. Nous constatons une très forte demande dans ce domaine. »

TrailerSTATION dispose désormais d'un réseau étendu de plus de 100 ateliers à travers toute l'Allemagne. Comme le souligne M. Giesen, EUROPART souhaite encore étendre et renforcer le réseau. La priorité reste toutefois la qualité, plutôt que la quantité. « Le choix d'entreprises qualifiées et axées sur la croissance pour le concept d'atelier garantit une qualité de service de haut niveau de la part de l'ensemble des partenaires. C'est aussi un facteur de réussite pour les ateliers eux-mêmes. » M. Giesen explique que les avantages pour les ateliers partenaires TruckSTATION et TrailerSTATION découlent de nombreuses prestations, mais surtout d'un meilleur taux d'occupation de l'atelier.

EUROPART : une entreprise pleine de perspectives

EUROPART prévoit de nouveaux investissements dans le savoir-faire et les compétences sur les prochains mois, tout en poursuivant une stratégie claire d'extension du réseau et d'optimisation des processus de service à la clientèle, a déclaré Olaf Giesen, directeur des ventes D-A-CH, lors des portes ouvertes « EUROPART Bestzeit ». « Nous poursuivons nos investissements dans l'apprentissage et la formation continue de nos collaborateurs. Nous allons en outre continuer de promouvoir la modernisation des différents processus et renforcer encore notre réseau sur notre principal marché, l'Allemagne, mais aussi en Autriche et en Suisse. » Le concept éprouvé de segmentation de la clientèle selon les catégories de véhicules (Bus, Camion et Remorque) et les modèles commerciaux (Atelier, Société de transport, opérateur de bus) a encore été intensifié. « Nous serons ainsi en mesure de répondre de manière encore plus avisée aux exigences de nos clients et d'offrir à ceux-ci un service encore plus performant. » Le renforcement du professionnalisme et des compétences devrait engendrer un nouveau modèle de filiales,

accentuant encore l'orientation commerciale des succursales, tandis que les spécialistes au sein de la centrale peuvent mettre à profit leurs compétences techniques pour conseiller l'ensemble des succursales et des clients, selon les besoins.

Marque EUROPART : la qualité au meilleur prix

Ces derniers mois, Ralf Maurer, directeur commercial chez EUROPART, a également beaucoup œuvré aux côtés de son équipe pour développer la stratégie de la gamme EUROPART : « Notre stratégie bimarque est une composante essentielle du succès européen d'EUROPART. Nous misons sur un juste équilibre entre une sélection de marques haut de gamme et un choix étendu de pièces d'usure et de rechange de la marque EUROPART. » EUROPART est ainsi à même de proposer la solution adéquate pour répondre aux besoins et aux exigences des clients dans toute l'Europe. « Avec les produits de la marque EUROPART, nous proposons aux clients une alternative économique aux produits de marque d'origine, sans compromis sur la qualité. Nous aidons ainsi nos clients à réduire les coûts d'entretien et de réparation, et par conséquent le coût total de possession », observe M. Maurer.

Une gamme toujours plus riche

La gamme de produits de la marque EUROPART compte aujourd'hui plus de 6 500 références. À côté des consommables et équipements d'atelier, comme les produits chimiques, les huiles et l'outillage, les clients trouveront un choix étendu de pièces dans les catégories Essieux et freins, Châssis, Accessoires du moteur, Éclairage et électricité, ainsi que d'équipements et d'accessoires. Ralf Maurer : « Depuis l'introduction de la marque EUROPART en 1995, nous n'avons eu de cesse d'étoffer la gamme. Plus de 500 nouvelles références viennent ainsi l'étoffer chaque année. Fin 2016, la gamme de la marque devrait ainsi compter quelque 7 000 articles. Ce nombre devrait atteindre 8 500 d'ici 2019. » L'enrichissement de la gamme porte aussi bien sur des ajouts aux segments clés existants, avec de nouvelles tailles pour les modèles actuels ou des variantes supplémentaires, que sur de nouvelles catégories de produits venant compléter l'offre. Parmi les derniers ajouts, on peut citer les produits pour le refroidissement moteur, les équipements électriques ou encore l'outillage à main pour les ateliers de véhicules industriels.

Une qualité élevée pour des clients satisfaits

Tous les produits de la marque EUROPART font l'objet d'audits internes et de contrôles de la part d'organisations indépendantes selon les normes de qualité allemandes les plus strictes. Le faible

taux de réclamation sur les produits de la marque atteste de leur qualité au quotidien. « Le taux de réclamation est actuellement de 0,019 % de la totalité des pièces vendues », explique M. Maurer. « Cela nous place sur un pied d'égalité avec les excellents niveaux des marques fd'origine. » EUROPART propose en outre des huiles pour moteurs et boîtes de vitesses dans sa propre marque, homologuées par la quasi-totalité des constructeurs de poids lourds sans restriction concernant les intervalles de vidange. L'utilisation sans accroc en course de camions est une preuve supplémentaire de la qualité irréprochable des produits de la marque EUROPART. Ce type d'utilisation soumet en particulier les freins à des sollicitations extrêmes, avec des températures pouvant atteindre 600 °C.

L'écurie Reinert Racing, équipée de produits de la marque Reinert Racing, a de nouveau signé des temps record sur le Nürburgring : La pilote Steffi Halm a décroché pour la première fois la première place et René Reinert s'est pour sa part assuré un bon classement.

Grand Prix Camions du Nürburgring : résultats de l'écurie Reinert Racing

1ère course

3ème place (Stephanie Halm)

5ème place (René Reinert)

sur 18 participants

2ème course

1ère place (Stephanie Halm)

6ème place (René Reinert)

sur 20 participants

3ème course

5ème place (René Reinert)

6ème place (Stephanie Halm)

sur 19 participants

4ème course

3ème place (Stephanie Halm)

5ème place (René Reinert)

sur 18 participants

À propos d'EUROPART

EUROPART est l'un des principaux distributeurs européens de pièces de rechange et d'accessoires pour les véhicules industriels, les bus et les véhicules spéciaux de tous types. EUROPART propose également à sa clientèle de base (ateliers de mécanique pour véhicules industriels, sociétés de transport et gestionnaires de parc) une large gamme d'équipements d'atelier, qui englobe les domaines des fluides techniques, équipements et matériel d'entreprise et d'atelier, matériel de fixation, articles de sécurité au travail et bien d'autres produits utiles au quotidien. La société EUROPART dispose d'un réseau international ; elle est représentée par plus de 300 points de vente dans 28 pays.

Pour de plus amples informations sur EUROPART, rendez-vous sur le site : www.europart.net