

EUROPART sur le marché français : expansion par le développement de son réseau avec des leaders d'opinion

- **La 2ème convention annuelle du réseau français a eu lieu à Lyon**
- **Objectifs : augmentation de la part de marché et expansion du réseau en France**

Hagen / Lyon, 02.05.2017 – EUROPART a tenu à Lyon la deuxième convention annuelle de son réseau français. Les dirigeants et les responsables des partenaires d'EUROPART en France ont été de nouveau réunis afin de discuter de sujets tels que les tendances du marché européen et français, mais aussi des opportunités futures.

Jérôme Grau, directeur d'EUROPART pour le marché français, a souligné l'importance du réseau de distribution en France : « Nos partenaires sont des leaders d'opinion parmi les plus importants du marché français, nous travaillons avec les meilleurs et sommes donc en mesure de fournir un support technique de qualité ainsi qu'un excellent service de fourniture de pièces détachées partout en France. Cet événement est l'occasion idéale de renforcer non seulement notre relation avec nos partenaires, mais aussi le réseau lui-même. » Le réseau français d'EUROPART se développe depuis 2016 et comprend actuellement 15 partenaires et 46 points de vente. EUROPART couvre déjà 55 % du potentiel du marché français. « Et pourtant l'expansion n'est pas terminée » fait remarquer Jérôme Grau.

Les derniers développements d'EUROPART ainsi que des produits de sa marque EUROPART Premium Parts ont été présentés. L'importance de la marque EUROPART Premium Parts sur le marché français a été largement soulignée. « Les avantages de l'appartenance au réseau EUROPART sont immenses et uniques : nous proposons une gamme complète avec les produits EUROPART Premium Parts, un vaste réseau soutenu par une excellente supply-chain, une qualité supérieure et le meilleur rapport qualité-prix », explique Jérôme Grau.

La gamme EUROPART Premium Parts comprend désormais plus de 7000 pièces. Quelque 500 nouveaux produits sont ajoutés chaque année à l'offre existante. La gamme a été élargie grâce à de nouvelles références ou variantes supplémentaires, mais aussi par l'extension vers de nouvelles catégories de produits. « Notre objectif déclaré est de fournir à nos partenaires toutes les pièces détachées, outils et accessoires dont ils ont besoin à partir d'une seule source et, si possible, sous notre propre marque EUROPART Premium Parts », explique Jérôme Grau. Tous

les produits de la marque EUROPART sont testés et vérifiés en interne, ainsi que par des organismes indépendants selon les normes les plus strictes de l'industrie automobile.

Au cours de la réunion, Pierre Fleck, CEO d'EUROPART, a détaillé l'évolution du marché en général et a expliqué comment EUROPART s'est adapté à cette évolution dans toute l'Europe : « En plus de l'acquisition que nous avons effectuée en Suède en 2016, un grand nombre de nouveaux marchés et de nouveaux partenaires ont rejoint notre réseau au cours des 12 derniers mois, notamment en Espagne, Italie, Pologne, Bosnie et Roumanie. La France est un marché très important pour nous, c'est pourquoi nous poursuivrons notre stratégie de croissance en investissant et en nous développant sur ce marché. »

À la fin de 2016, EUROPART a adopté une nouvelle approche en France en étendant au territoire national un concept logistique ayant fait ses preuves à l'international : les distributeurs sont approvisionnés directement depuis l'entrepôt central d'EUROPART situé à Werl, en Allemagne. Ce concept a déjà démontré son efficacité en Espagne et en Italie. Et Pierre Fleck de souligner : « Au cours des trois dernières années, la part de marché d'EUROPART a progressé de façon remarquable en Espagne et en Italie grâce à la croissance interne, à des partenariats, des co-entreprises et des acquisitions. Nous nous attendons au même résultat en France et misons pour cela sur notre réseau de distributeurs. Notre objectif est d'occuper l'une des deux premières places dans tous les pays européens. »

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 (ateliers de mécanique, entreprises de transport et gestionnaires de parcs) une large gamme d'équipements qui inclut les pièces détachées pour véhicules industriels, les fluides techniques, les équipements et matériels d'atelier, les matériels de fixation, les équipements de sécurité au travail et bien d'autres produits nécessaires au quotidien des ateliers de véhicules industriels. 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