



## POINT DE VENTE

Après le rachat des principaux négociants français de pneumatiques (Piot Pneu, Central Pneu, Vallée Pneu) en 1990, Euromaster continue de s'appuyer sur les racines et le savoir-faire de ses origines.



# Euromaster : le service en plus

## L'ACTIVITÉ D'EUROMASTER

- **Création** : 1990
- 1992 : premier centre à Albertville
- 2009 : premier franchisé
- **Actionnaires** : Michelin 100 %
- **Moyens** :
  - France : 366 centres de service succursales, 34 franchisés, 3 000 collaborateurs, 750 véhicules ateliers mobiles PL ; 28 pour le VL ; 14 pour le génie civil.
  - Europe : 14 pays, 1823 centres,
- **Produits flottes** : Master Plan, solution complète d'externalisation personnalisée selon les attentes de l'entreprise. Mise en place d'un cahier des charges, statistiques, reporting, extranet, facturation mensuelle et simplifiée.



Pierre Coquard,  
directeur adjoint des ventes  
d'Euromaster.

**S**itué au nord-est de Grenoble, Euromaster, filiale de Michelin à 100 %, est tourné principalement vers le milieu professionnel : de la location longue et courte durée à l'industriel en passant par le poids lourd, les travaux publics et le secteur agricole. Sa force : son réseau. « Nous avons toujours eu un réseau plutôt pro : des centres qui sont davantage implantés dans des zones industrielles ou en périphérie des villes » souligne Pierre Coquard, directeur adjoint des ventes d'Euromaster. Un réseau représenté par plus de 400 centres de service succursales, dont 34 en franchise « La franchise a démarré en 2009 de façon modérée car nous ne souhaitons recruter que des professionnels connus et reconnus dans leur localité », précise Pierre Coquard.

### UNE EXPERTISE AU SERVICE DES FLOTTES

Parmi les différents segments du marché automobile, c'est du côté de la LLD que la reconnaissance d'Euromaster est la plus importante avec 48 % de part de marché hors constructeurs et captives de constructeurs. Les flottes d'entreprises les plus significatives sont représentées par EDF, France Télécom... et en Rhône-Alpes par Lyon TNT, Car'Go, etc. Un marché flotte qui se distingue soit par un contrat full service du loueur dans lequel le pneumatique est intégré soit par du BtoB. Un BtoB parfois délicat lorsque les flottes suppriment la

partie pneu avec le loueur pour ensuite s'adresser à Euromaster. « Nous ménageons la chèvre et le chou », lance P. Coquard. Plus récemment, Euromaster s'est rapproché de l'ARFA lui permettant d'apporter son expertise au plus près des responsables de flottes. Une expertise qui prend toute sa dimension à la fin de l'été. En effet, Euromaster organise auprès des flottes tout un travail de prévention afin de les sensibiliser aux conditions hivernales. « Nous leur expliquons qu'il ne sert à rien d'acheter des pneus hiver tous les ans car, bien géré, un pneu hiver coûte souvent moins cher. Par ailleurs, pendant que l'on roule avec une monte hiver, on ne surconsomme pas de pneu. Parce que nous savons gérer la saison, nous devons maîtriser les périodes de monte et de démonte. Il est donc important d'avoir le bon équipement au bon moment pour rouler en toute sécurité » explique Pierre Coquard. En effet, en dessous de 7 °C les pneus été durcissent, favorisant l'aquaplaning et l'allongement des distances de freinage. Le développement du concept de maintenance-gardiennage des pneus, un service exclusif Euromaster, devrait lever le frein du stockage des pneus non utilisés durant la saison. De même que le service d'entretien à "domicile", qui apporte aux clients Euromaster davantage de souplesse dans l'entretien des flottes. Le marché du pneu se porte bien. Dans ce contexte, Euromaster joue la proximité en développant son réseau et son expertise, le tout piloté de son fief en Rhône-Alpes ● **MH**