

Automechanika 2016 – Gates : le «superkit» est pour bientôt...

jeudi, 29 septembre 2016

Sur le salon de Franckfort, Gates a mis en avant Techzone, sa plateforme technique, ainsi qu'une offre large en matière de flexibles. Et a souligné l'orientation prise par les marchés vers les kits de réparation... au point de réfléchir à un kit (ultra)complet...



Si le stand de l'équipementier américain Gates lui a bien sûr permis de mettre en avant ses innovations VL et PL pour la première monte, les outils pour les professionnels de l'entretien-réparation étaient également de la partie, avec la plateforme technique Techzone, lancée en France en avril dernier. Gratuite, elle compile toutes les informations techniques de l'équipementier et voit régulièrement son contenu enrichi au gré des problèmes de montage rencontrés sur le terrain.

Gates a par ailleurs profité du salon pour annoncer le lancement d'un nouvel onglet dans son catalogue électronique gatesautocat dédié à son offre de flexibles. Il met ainsi en avant une offre qui n'avait jusqu'ici que peu de visibilité en rechange, alors que l'équipementier est reconnu en première monte avec une présence toujours plus importante et ce sur tous les segments de marché, du VL au PL en passant par le deux roues, la bicyclette ou encore les motos-neige...

Les kits en pleine progression

En rechange, Gates propose depuis longtemps déjà des kits de distribution. Non seulement ils sont archidominants dans ses ventes (ils représentent aujourd'hui plus de 50% de ses volumes de vente. Une tendance qui se généralise non seulement sur tous les marchés VL en Europe, mais également sur le segment PL, *«alors que les habitudes ne sont pas du tout les mêmes»*, souligne Wim Goossens, directeur marketing Europe de l'équipementier. *«Les kits se justifient techniquement parlant car ils permettent un remplacement professionnel de l'ensemble de la fonction, poursuit-il. Ils se justifient en outre commercialement parlant, car le client ne paie qu'une fois la main d'œuvre»*. Les kits de distribution progressent donc toujours en volume, mais ils s'étoffent également : ainsi, après les kits comprenant la pompe à eau, sont apparus les kits intégrant aussi le thermostat (photo).

Pionnier sur le kit d'accessoires, Gates enregistre là aussi des hausses significatives de ses ventes. En France par exemple, s'il ne représente certes que 10% de ses ventes, *«mais les volumes augmentent de 200 à 300% d'une année sur l'autre»*, précise Bertrand Bougle, directeur aftermarket pour la France. D'ailleurs, la nouvelle offre de Gates en matière de kit d'accessoires avec des références intégrant la pompe à eau a reçu depuis son lancement en mai dernier un très bon accueil du terrain. *«Trois millions de véhicules voient leur pompe à eau intégrée au circuit d'accessoires»*, précise le directeur aftermarket France, soulignant le potentiel de cette nouvelle gamme.

Reste que progresser encore davantage sur cette ligne de produit particulièrement longue (1 800 références de kits d'accessoires au catalogue), Gates entend intensifier ses efforts en matière de formation – des magasiniers notamment, car ce sont eux les principaux prescripteurs en la matière. Aussi l'équipementier annonce le renforcement prochain de ses équipes de formation pour répondre aux demandes croissantes de la part des équipes techniques de ses clients distributeurs comme de leurs clients réparateurs.

A moyen terme, l'équipementier envisage la mise sur le marché d'un super kit. Cette offre ne devrait concerner que quelques applications, mais devrait être proposée *«dès que cela se justifie techniquement»*, reprend Bertrand Bougle. Si aucune date de lancement n'a pour l'heure été avancée, elle irait en tout cas dans le sens de l'histoire de ce marché.