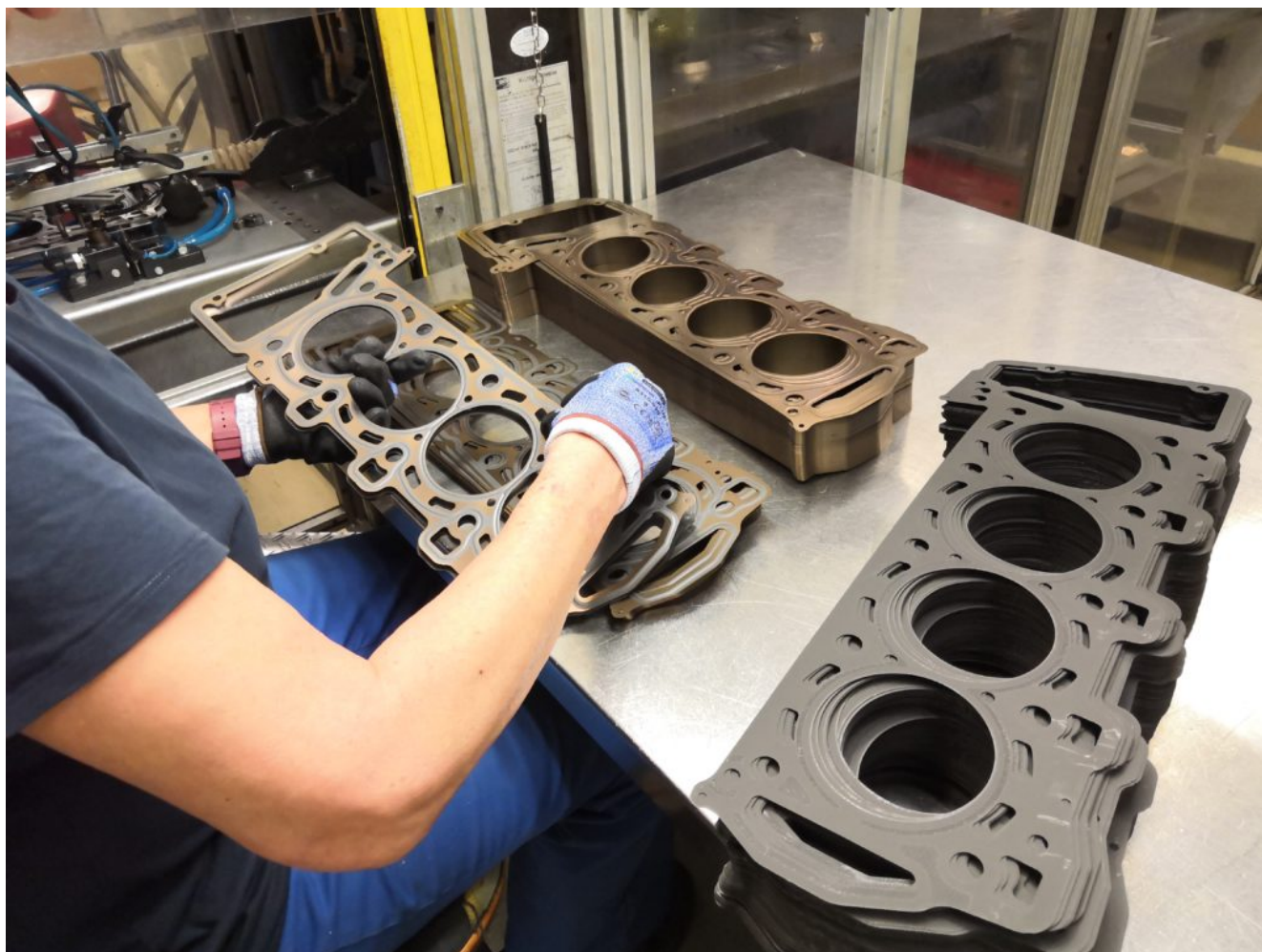


## Elring se rappelle au bon souvenir des rectifieurs

jeudi, 13 juin 2019

Seulement numéro 3 sur le marché français de l'étanchéité et en particulier des joints de culasse, malgré l'expérience centenaire et le poids en première monte de sa maison-mère ElringKlinger, la marque Elring entend rappeler l'étendue de sa gamme et le haut niveau de technicité de ses pièces aux réparateurs de tout poil et jusqu'aux rectifieurs, sa cible privilégiée.



*Les joints de culasse Elring peuvent être monocouche mais sont très souvent multicouches.*

Depuis 1994, le groupe ElringKlinger (EK) est bâti sur la fusion de deux acteurs plus que centenaires de l'industrie de la pièce automobile, Elring GmbH et Richard Klinger Automotive. Son activité est aujourd'hui plus diversifiée que jamais en première monte avec, sous son propre nom, une offre de produits allant des pièces plastiques pour moteur et châssis aux pièces de protection en passant par les modules d'e-mobility, de purification des gaz d'échappement et les joints en tous genres, en particulier les joints de culasse. Pourtant, c'est sur ces derniers que la marque Elring, dédiée à l'après-vente, continue de réaliser la majeure partie de son business. Et ce, alors que lesdits joints de culasse ne représentent plus que 11 % du chiffre d'affaires d'EK en équipement d'origine...

Selon son directeur des ventes France, [Stanislas Brodard](#), le marché de la rectification moteur, principal consommateur de joints de culasse, «représente environ 18 millions d'euros tout au plus» dans l'Hexagone. Un petit business sur lequel, d'après l'ex-coactionnaire de LumLux et ancien collaborateur de Gates, Elring ne fait que partager la troisième place du podium, devancé notamment par Corteco, marque du groupe Freudenberg, et Payen, marque de Federal Mogul aujourd'hui sous le giron de DRiV. Cependant, Elring reste l'une des seules marques du marché à proposer des joints de culasse fabriqués dans ses propres usines, en s'appuyant sur le savoir-faire de sa maison-mère en première monte.

#### **Elring : la réponse rapide aux besoins urgents**

Et cette expérience en équipement d'origine se traduit par une large couverture de gamme, avec plus de 94% de taux de couverture et une disponibilité soutenue. Appuyé sur un réseau de distribution essentiellement constitué de plateformes telles qu'AFP, Est Entrepôt, ADIPA, Dasir, Chaussende, Beziat, Flauraud, 1878, auxquelles s'ajoute même le dépôt lyonnais de Mahle Aftermarket France, Elring se félicite «d'un taux de service minimum de 87 %», selon son directeur des ventes France. «*Les joints et en particulier les joints de culasse sont des produits dont le professionnel a besoin immédiatement, l'investissement dans un stock conséquent est donc indispensable*», ajoute-t-il.

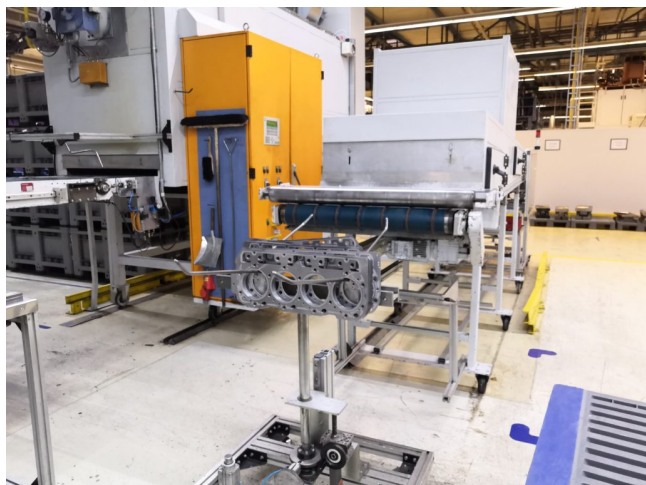
Au minimum, Elring exige donc de ses clients français de stocker un minimum de 50 000 euros de produits et jusqu'à 550 000 euros pour les plus gros faiseurs. «*Faire croître le stock de nos clients permet d'améliorer notre taux de service*», répète Stanislas Brodard. *Sur les 13 000 références du catalogue Elring France, les plateformes n'en stockent encore que 3 300 en moyenne* », chiffre qui ne demande donc qu'à augmenter. Et à augmenter d'autant plus qu'Elring, en France, entend renforcer son attractivité sur le top ventes.

#### **Reprendre position sur le top ventes**

« *Aujourd'hui, nous ne sommes pas représentatifs du top ventes car les pros viennent chercher chez nous les références C, D, E ou F* », reconnaît Stanislas Brodard, ce qui témoigne de la profondeur de gamme d'Elring mais aussi de la distance qui le sépare encore de ses principaux concurrents, auprès de qui les rectifieurs se fournissent en références A et B. La solution pour reprendre position dessus ? Agir sur les prix, et de préférence à la baisse, bien entendu, stratégie commune à tous les challengers... Histoire de porter un peu plus haut la petite part française dans une activité après-vente qui ne représente que 9% du chiffre d'affaires global d'EK, lequel s'élevait à 1,699 milliard d'euros en 2018.

Il est difficile, pourtant, de voir en Elring, émanation d'un groupe aussi expérimenté dans la fabrication de pièces d'étanchéité que l'est ElringKlinger, un simple challenger. Car le niveau technologique déployé sur la grande variété de joints de culasse produits dans les usines du groupe est de tout premier ordre. Ce que nous avons pu constater sur place, à Dettingen an der Ems, petite ville de Bade-Wurtemberg, en Allemagne, où siège ElringKlinger. L'usine y produit une grande partie des volumes de joints de culasse distribués en première monte et en après-vente. EK en produit en effet 42 millions d'unités chaque année et jusqu'à 25 000 pièces par jour sortent du site de Dettingen.

#### **Des joints de culasse de haute qualité**



*L'usine de Dettingen produit jusqu'à 25 000 joints de culasse par jour.*

Composés d'une seule couche ou de plusieurs, de variétés de métal différentes et même d'élastomère et à même de résister aux importantes contraintes mécaniques des moteurs downsizés, les joints de culasse Elring doivent afficher un grand nombre de prérequis : forte résistance aux hautes températures, étanchéité aux gaz, au liquide de refroidissement, à l'huile moteur, flexibilité supérieure, résistance aux torsions et durée de vie prolongée... Autant d'exigences auxquelles l'équipementier soumet ses joints, les ingénieurs chargés de les développer et les ouvriers chargés de les produire. Des exigences qui vont sans cesse croissant.

*«La technologie des nouveaux produits rend compliquée la formation des professionnels, y compris des rectifieurs, dont il est difficile de remettre en cause les acquis»,* déplore Stanislas Brodard. Faut-il voir là l'une des raisons de l'amenuisement des effectifs des spécialistes de la rectification moteur ? Un constat que la FEDA a fait elle aussi, avant de lancer ses labels "Expert Culasse" et "Expert Moteur" [lors de l'édition 2017 d'Equip Auto](#), afin de promouvoir le métier. Elring, partenaire du groupe Moteur de la fédération des distributeurs, entend s'attacher aussi à redynamiser une population de professionnels qui ne doit surtout pas s'endormir sur ses lauriers.

#### **S'équiper, se former, se maintenir à niveau**

Non content de les encourager à s'équiper en matériel de pointe pour la rectification des culasses, Elring envisage de déployer un Elring Service en France, afin d'accompagner la montée en compétences et le maintien desdites compétences auprès des pros. En outre, le fournisseur s'appuie sur l'Elring Academy, module d'apprentissage en ligne sur son site web, ouvert à tous et gratuit. *«Nous envisageons également des soirées techniques avec d'autres fournisseurs, non-concurrents directs, d'ici 2020, explique Stanislas Brodard. Nous pouvons imaginer des jeux de rôles autour de différentes thématiques.»*

Elring, qui ne devrait pas être présent sur Equip Auto 2019, pourrait toutefois se faire remarquer dans les mois qui viennent sur les routes de France. En effet, l'équipementier dispose d'un pick-up de démonstration dans lequel il transporte un moteur, une [boîte de vitesse](#) et de l'outillage adapté afin de faire des sessions de formation en présentiel. Seulement, le véhicule ne se déplace, pour l'instant, que dans les pays germanophones ainsi qu'en Europe centrale. Le ramener sur les routes françaises pourrait certainement redonner un coup de visibilité supplémentaire à Elring auprès du public qu'il vise



essentiellement : les rectifieurs moteur.



*Avec son pick-up de démonstration, Elring peut souligner aisément la différence flagrante entre une rectification de culasse à la main, à l'ancienne, et une rectification à l'aide d'une machine dédiée.*

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite