

Solutrans: le PL, pilier de développement pour Valeo Service

jeudi, 19 janvier 2012



A Solutrans, les nouveautés étaient nombreuses sur le stand de Valeo. D'abord, de nouvelles références de kits d'embrayage : une ligne de produit stratégique pour l'équipementier français, qui équipe en première monte près d'un camion sur deux en Europe. Au total, Valeo propose 200 références couvrant 92% du parc européen, dont 150 sont en kits rénovés.

En matière de climatisation, Valeo a profité de Solutrans pour lancer une inédite station de charge baptisée "ClimFill Truck & Bus". Pour répondre aux besoins des systèmes de clim imposants équipant les camions et les bus, cette nouvelle station accueille une pompe à injection additive intégrée pour de meilleures performances.

Concernant l'essuyage, outre la présence des gammes de balai d'essuie-glace (dont la gamme Flat Blade, une innovation pour la rechange car actuellement non présente en OE), Valeo a présenté une toute nouvelle gamme de moteur de balais d'essuie-glace, qui compte 31 références pour des applications PL et bus.

Egalement présent sur le freinage, Valeo a présenté de nouvelles références pour optiPack, sa gamme de plaquettes de frein assortie de leurs accessoires (notamment les témoins d'usure). Avec 56 références au catalogue, la gamme optiPack couvre 92% du parc roulant européen. Par ailleurs, l'équipementier annonce de très bons scores pour son offre baptisée Parkorigin, une offre de kits de frein arrière pour VUL avec mâchoires montées et réglées, pour un gain de temps sensible lors du montage à l'atelier... Une offre qui a reçu *"un très bon accueil de la part des professionnels puisque environ 80 000 parkorigin ont été vendus depuis leur lancement"*, explique Valeo.

Ce vaste aperçu de l'offre Valeo Service sur les segments VUL, PL et bus souligne l'engagement de l'équipementier sur un marché constituant l'un des leviers pour son développement. Et c'est bien de développement dont il est question car l'équipementier propose aujourd'hui près de 2 000 références

dans 80 pays et, dans le cadre de sa politique baptisée "time to market" (apporter rapidement pour la rechange de nouvelles références pour les applications les plus récentes), commercialise environ 150 nouvelles références par an.

Par ailleurs, pour 2012, Valeo a annoncé sur Solutrans vouloir axer ses efforts sur le développement de la boucle thermique. Une famille de produit jusqu'ici majoritairement travaillée par les radiatoristes (qui très souvent réparent les pièces), lesquels ne génèrent plus suffisamment d'heures à l'atelier avec les modèles de radiateurs récents. De quoi espérer un retour en légitimité des distributeurs...

[Jérémy Morvan](#)

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite