

NEWSLETTER



PASSION PNEU : Un réseau de professionnels



Eric Visée
Administrateur Délégué

Après avoir été le responsable, du développement d'un groupement français au sein du Bénélux, Eric Visée décida en 1999 de créer son propre réseau. Le groupement démarra avec 12 stations et fut baptisé le GSIP (Groupement des spécialistes indépendants du pneu). Le succès s'est vite affirmé et d'année en année le réseau s'est étoffé pour représenter aujourd'hui plus de

50 points de vente en Belgique et au Luxembourg. Après quelques années, le nom GSIP fut remplacé par Passion Pneu. Passion Pneu est un groupement à dimension humaine dont l'objectif est de devenir une référence au niveau du service.

Avantages d'être membre du réseau Passion Pneu :

1. Meilleure reconnaissance des manufacturiers
2. Meilleures conditions d'achat
3. Produits exclusifs au réseau
4. Accès aux contrats nationaux
(Société de leasing, La Poste, Fabricom, Cegelec...)
5. Image de marque du réseau
(Identification du réseau)
6. Réseau réputé pour la qualité du service:
spécialistes indépendants
7. Organisation de programmes de formation
8. Cohésion entre les membres et unité du réseau
9. Un stock central et une structure de distribution

Les membres du réseau Passion Pneu sont tous des spécialistes indépendants qui offrent le meilleur service et disposent des compétences requises par les nouvelles technologies (Run Flat, TPMS,...). Passion Pneu est également le seul groupement qui dispose d'un magasin de stockage central de plus de 3500m² mis à la disposition de ses membres. Grâce à ce magasin central les membres sont moins dépendants du cycle de production des fabricants et bénéficient d'une meilleure disponibilité. Les membres de Passion Pneu disposent également d'un accès aux contrats nationaux avec des sociétés de leasing et flottes telles que KBC Autolease, ING Car Lease, La Poste, Fabricom, etc... ■

Pneus Services Bracquegnies, un passionné du pneu



Giovanni Micciche est un passionné du pneu. En 1987, il se lance dans la vente de pneumatiques et la maintenance automobile. Approché par Eric Visée, il devient membre Passion Pneu en 2000. En 2004, poussé par le réseau, il rachète l'ancienne gare de Strépy Bracquegnies à la SNCB et transforme le bâtiment en station moderne. En 2006, Giovanni a l'occasion de racheter une deuxième station à Soignies. Grâce à sa compétence et à son savoir faire, le succès est au rendez-vous. Une extension du site de Strépy Bracquegnies est prévue en 2007 ■

Matador, une marque en pleine évolution

Passion Pneu est l'importateur exclusif de la marque Matador pour le Bénélux, le Portugal et les Caraïbes. Le groupe Matador, qui a fêté son 100ème anniversaire en 2005, produit des pneumatiques, de l'équipement pour l'industrie du pneumatique et des composants pour des grands constructeurs automobiles tels qu'Audi, VW, Porsche, BMW, Renault et Skoda. Matador dispose de son propre centre de recherche et développement, le « Research Institute for the Rubber Industry », et a obtenu les certifications ISO9001:2000 et ISO/TS 16949 pour la haute qualité des équipements et de composants produits pour l'industrie du pneumatique et de l'automobile. Matador propose une gamme complète de pneus tou-



risme, van et poids lourd, ainsi qu'une gamme de pneus racing pour le circuit et le rallye. Matador est un important fournisseur en première monte chez VW, Skoda et Renault.

En tourisme été et hiver, la gamme comprend plus de 10 profils différents et s'étend du 13' au 22'.

La stratégie de Passion Pneu consiste à développer les ventes de la marque Matador au niveau du marché des sociétés de leasing et flottes nationales. ■

CarMasters, l'alliance stratégique entre Profile Tyrecenter et Passion Pneu.

CarMasters est une nouvelle formule de gestion de parcs automobiles, née d'une alliance stratégique entre Profile Tyrecenter et Passion Pneu. CarMasters, qui s'appuie sur un réseau de plus de 100 points de services couvrant la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg, offre aux sociétés de leasing et aux gestionnaires de parcs automobiles une solution innovatrice, complète et personnalisée pour l'entretien de leur parc (pneus, roues et entretiens divers). Les membres du réseau CarMasters sont tous des spécialistes du pneu indépendants qui doivent satisfaire à un ensemble de normes qualitatives très rigoureuses.

Customer Services Center. Le Customer Services Center, situé à Anvers, est le centre névralgique de l'organisation. Il occupe plus de 50 personnes et traitent plus de 50.000 demandes par an. Le Customer Services Center agit comme un buffer entre les sociétés de leasing ou flottes nationales et les Points de Service CarMasters. Traitement des demandes d'accord, vérification de la conformité des demandes, facturation électronique, reporting, gestion des stocks de pneus hiver et été, conseils online pour les utilisateur finaux...

Car-masters.com. Le site Internet car-masters.com est la plateforme de communication de CarMasters. Les utilisateurs finaux y trouvent la liste des points de services. Les Points de Service CarMasters y trouvent toutes les instructions relatives aux accords de services et introduisent toutes les demandes d'accords sur la section CarMasters-online. Les sociétés de leasing et flottes nationales disposent d'un accès direct au «CarMasters Fleet Report» qui leur fournit toutes les données nécessaires à la gestion des parcs automobiles.

Le Flexible Pricing Model, une approche innovante.

CarMasters a introduit un nouveau modèle de pricing flexible qui permet aux sociétés de leasing et flottes nationales d'optimiser leurs conditions d'achat et de bénéficier des conditions réelles du marché. En dehors des conditions de base accordées sur les différentes marques de pneus, CarMasters a développé un système qui permet à ces partenaires de bénéficier des actions promotionnelles ponctuelles proposées par les fabricants de pneumatiques.

CarMasters propose l'utilisation de marques de 2^e ligne (Matador), à partir d'un certain kilométrage ou vers la fin du contrat, ce qui permet de réaliser des économies de plus de 20%.

Concept d'entretien. CarMasters propose également une série de concepts d'entretien qui sont exécutés conformément aux spécifications des constructeurs automobiles : contrôle et remplacement des freins (*Brake aWay*), contrôle divers (*Check & Drive*), air-conditionné (*AircO2*).

CarMasters Priority Card. Grâce à la «CarMasters Priority Card», l'utilisateur final bénéficie d'un traitement privilégié. Traitement prioritaire, internet sans fil sur le point de service, prise et remise à domicile gratuite, accès au Customer Services Center pour localiser un point de vente ou une prise de rendez-vous, avantage sur l'achat de pneus pour leurs véhicules privés. CarMasters a conclu des accords de partenariat avec les principales sociétés de leasing (KBC Lease, ING, Athlon, ALD...) et de nombreuses flottes nationales (La Poste, Fabricom, Cegelec...) ■