

Reflets

JUILLET 2015 - N°16
LE JOURNAL DES CLIENTS EPS

EPS
/ un service d'avance /

DOSSIER

2015, APR PASSE SOUS LE DRAPEAU EPS

Le regroupement de 2 entités économiques n'est jamais chose aisée. 2015 voit l'entreprise APR basée à Avignon, passer sous la bannière EPS. Un regroupement initié en 2006 qui nous donne l'occasion d'un entretien privé avec Eric MALLÉN PDG d'EPS, explications...



REFLET : Eric, EPS prend une nouvelle dimension avec l'intégration d'APR et son changement d'enseigne. Qu'est-ce qui a motivé ce changement ?

Comme toute entreprise, EPS n'échappe pas aux bouleversements de son marché. L'idée était de créer une entité EPS qui puisse couvrir plusieurs départements. Avec l'intégration d'APR, nous sommes maintenant une entreprise régionale. Pour EPS, c'est une aventure qui a débuté en 2006, date du rachat d'APR. Dès cette année, nous avons déterminé des axes stratégiques afin de faire des économies d'échelle, avoir une politique commerciale commune. Cette montée en puissance est bien entendu passée par nos équipes, les femmes et les hommes qui font fonctionner nos entreprises au quotidien. Un des objectifs a été de rapprocher les équipes commerciales et magasins afin qu'elles parlent le même langage et partagent les mêmes objectifs. Nous avons par exemple, initié des réunions avec les 2 équipes d'Avignon et de Valence. Cette montée en puissance nous a aussi permis d'élargir les champs

de compétence de nos collaborateurs. Avec l'augmentation du nombre de personnes côté SAV, il nous est plus facile de faire de la formation et de l'après vente sans déstabiliser notre organisation. Ce sont immédiatement des plus en termes de prestations, pour nous, et nos clients. Pour ma part, la réactivité et le service seront toujours les valeurs d'EPS qui justifient l'existence même du commerce de proximité.



REFLET : Du point de vue client, quels sont les changements visibles engendrés par ce regroupement ?

Aujourd'hui nos clients doivent voir en nous une entreprise familiale avec des valeurs fortes, un prestataire solide présent commercialement sur les départements 26, 07, 84. EPS devient une entité de 22 personnes qui représente 6 millions

d'euros de chiffre d'affaires. Nous sommes présents auprès de 1500 clients. Nous avons une reconnaissance unanime sur le consommable, et de plus en plus, sur le matériel et le SAV. Nous venons de créer une branche peinture industrielle qui s'intègre à côté du pôle automobile. EPS est aussi une entreprise reconnue par les grands groupes du métier. Nos clients bénéficient de fait de bonnes conditions et de catalogues de marques leader, ça leur permet de continuer à créer de la valeur. Avec ce rapprochement, notre objectif est de continuer à les accompagner dans ce sens.

Ces développements et ce rapprochement sont des choix muris. Il nous a fallu franchir des murailles afin d'ajuster des choses complexes entre les 2 entreprises. Aujourd'hui, nous sommes certains de notre stratégie. Elle va permettre à notre entreprise et nos équipes d'aborder l'avenir dans les meilleures conditions ; mais aussi de rester des partenaires attentifs à nos clients, à leur métier d'entrepreneur, à leur quotidien de garagiste, mécanicien, carrossier ou d'industriel. Enfin, dernier signe visible, notre magazine REFLET se dote d'une troisième page, synonyme de croissance en attendant une quatrième prochainement...!

EPS AVIGNON

LE CHANGEMENT DANS LA CONTINUITÉ



Pour Jean Marc BATTINI, directeur EPS Avignon, la récente mutualisation signe l'aboutissement d'une démarche stratégique initiée il y a 9 ans. Jean-Marc nous décrit le regard qu'il porte sur cette période.

Déjà 9 ans ! En fait le rapprochement s'est fait naturellement. En intégrant le groupe EPS, APR bénéficie d'un savoir-faire, d'un catalogue de marques référentes sur le marché, comme STANDOX, SHERWIN WILLIAMS, NEXA et SPIES HECKER en automobile, SESTRIERE en industrie, des marques institutionnelles comme 3M avec des conditions supplémentaires pour être plus offensif. Enfin des volumes permettant un bon positionnement de nos offres.

Ensuite le fait de prendre le même nom que la maison mère est logique et dans la continuité de ce rapprochement.

Aujourd'hui on s'aperçoit qu'on a fait un bon bout de chemin avec nos clients. Nous avons insufflé un vent nouveau axé sur le choix, le service, la proximité, sans pour autant négliger les prix sur un marché de plus en plus concurrentiel. Un nouveau relationnel s'est établi. Dans cette période compliquée, nous avons élargi notre clientèle, sans fanfaronnade, j'y vois un signe de notre implication. Au final, ce rapprochement signe la bonne santé de notre établissement. EPS Avignon est bien présent sur son secteur, l'aventure ne fait que commencer.

GARAGE DE L'EUROPE À SAINT VALLIER

DE LA TRACTION AVANT À LA RCZ



Alain GRANADA est à la tête du garage de l'Europe depuis 1997. A cette époque, il est déjà passé chez Renault en tant que commercial VO et VN, pour ensuite créer un négoce de véhicule d'occasion à Albon...

Passionné de vieilles voitures, de mécanique et de préparation automobile, c'est tout naturellement qu'Alain GRANADA se tourne vers l'activité de mécanique et carrosserie. Vient alors l'heure du rachat

du garage de l'Europe. Comme il nous l'explique, « Quand j'ai acheté la société, le garage était déjà agent Peugeot. Capitalisant sur ma précédente expérience, j'ai très rapidement poussé la vente de véhicule d'occasion ». Une des autres casquettes historique du garage de l'Europe, c'est la remise en état de vieilles voitures. Pour Alain GRANADA, c'est une passion « J'allais déjà au lycée en Traction

Avant dans les années 80... Aujourd'hui je cherche principalement pour mes clients et je restaure ». Côté carrosserie, il travaille avec EPS depuis 2001 « Nous travaillons en gamme STANDOX, ce sont des produits référencés Peugeot qui nous apportent toute satisfaction ».

Un avenir orienté services...

Fabien GRANADA, le fils d'Alain, rejoint l'entreprise en 2012. Avec un master

de gestion en poche, il gère toute la partie vente avant de monter en puissance sur les autres aspects de son futur métier. Pour lui, les enjeux sont importants. Comme tous, le garage de l'Europe fait face aux profondes mutations du milieu automobile. Comme nous l'explique Alain GRANADA « Nous nous sommes tournés à fond sur le service, comme le fait d'aller récupérer le véhicule chez le client ou sur son lieu de travail. Nous mettons en place des horaires flexibles et allons ajouter une activité nettoyage, esthétique véhicules. Nous assurons également la gestion de flotte de pneumatique pour les véhicules d'entreprise. D'ici 4 à 5 ans, nous devons aussi faire évoluer nos approvisionnements en véhicules afin de contrer la concurrence hors réseau, et notamment celle d'internet ». En dehors du boulot, pour Alain c'est ballade en véhicule ancien, moto, ski, golf et ballade en quad. De quoi prendre le temps de ralentir pour rompre avec un quotidien extrêmement chargé.

STANDOX X-TRA ET NON STOP

RETOUR D'EXPERIENCES

Remy AUBERT est responsable d'atelier à la carrosserie METIFFIOT de Valence. Après 3 mois d'utilisation, Il nous parle des derniers nés de la gamme STANDOX, les apprêts NON STOP et X-TRA .

« Le NON STOP est pratique d'utilisation, notamment pour des réparations sur du matériel neuf ou d'aspect correct. Sur ce type de surfaces, il ne nécessite pas de ponçage, au maximum un égrenage. Il permet l'application d'une base et de son vernis juste après un séchage de **15 minutes à 60°C** ou un séchage à l'air de **20 minutes**. Nous avons aussi pu apprécier sa mise en œuvre sur des reprises de petits impacts de gravillons sur gèntes. Plutôt que de passer un apprêt de charge, nous passons directement le NON STOP, sans ponçage entre les couches. Il sera intéressant de voir l'efficacité du NON STOP sur les surfaces plastiques avec la future sortie du liant. »

« L'apprêt X-TRA fonctionne lui avec un durcisseur VOC 10/20 en 5 pour 1. Il s'applique très facilement et sèche en 15 minutes à 60°C. Il se ponce très facilement, notamment le coloris clair. C'est aussi un excellent guide de ponçage avec des couleurs très marquées avant et après passage. Pour ces 2 produits, c'est une réelle capacité à traiter rapidement des réparations en une journée et d'éviter ainsi les immobilisations de véhicules. »

NOUVEAU



ESSAI

TÉMOIGNAGE

MATERIEL

CARROSSERIE BOYER À NYONS

LA RÉUSSITE AU BOUT DU TUNNEL

Christian BOYER est à la tête de la carrosserie BOYER à Nyons depuis le 01 décembre 2012. Il a, entre autre, été responsable de carrosserie à Lyon (Renault et Citroën), et ensuite, chef d'atelier carrosserie au garage REYPIN concession AUDI.

Le métier de carrossier, il le pratique depuis qu'il a l'âge de 14 ans. En 2012, c'est le grand saut, il achète la carrosserie GRANJON à Nyons. Bien située, avec ses 500 m² couverts et sa grande cour, l'entreprise présente quelques atouts pour l'accueil de la clientèle. Reste que, nouvel arrivant sur la place de Nyons, il faut se faire un nom et remonter la pente d'une affaire qui n'a pas toujours eu bonne presse... Qu'à cela ne tienne, Christian se met au travail, aidé de son fils Jérémy. Mis en contact avec EPS via Daniel ROMANO de chez RPA, il décide de changer de marque de peinture pour passer à la marque STANDOX. Il en profite pour obtenir les agréments AUTONEO, NOBILAS, AXA, de quoi amorcer la pompe. Aujourd'hui, il est en passe de gagner son pari. La clientèle est au rendez-vous, et il bénéficie d'une bonne image de marque. Comme il nous le dit : « On bosse comme un concessionnaire, services, véhicules de prêt neufs, propreté...



On fait du bon boulot, et ça paye ! On se répartit les tâches en fonction de nos compétences et expériences. A moi les marbres, la carrosserie, Jérémy travaille plus sur la préparation et la peinture, Saïd CHAA, un autoentrepreneur gère la mécanique à son compte ». Un trio de choc que rien ne semble arrêter.

SERVICE TECHNIQUE ET SAV :

EPS, LE SERVICE GAGNANT

Fort d'une équipe de 4 personnes, le SAV EPS est à même de vous apporter toutes les solutions pour la maintenance préventive et curative de vos équipements. Matériels de garage, ponts élévateurs, réseaux d'air, compresseurs,... nos techniciens sont formés régulièrement aux dernières technologies, ils sauront répondre à vos besoins d'équipement ou d'entretien. Vous avez un projet d'équipement ou de remplacement ? Faites appel à nos services, nous vous conseillerons sur les meilleurs matériels, leur mise en œuvre et leur financement



EPS, DES PROFESSIONNELS À VOTRE SERVICE !

EPS VALENCE



Christophe MALLÉN
Responsable SAV et ISO



Derk WILKENS
Commercial



Julien COURSANGE
Commercial



Gilbert FAURE
Commercial



Aymeric MOULIN
Responsable technique



Georges CARPI
Responsable peinture industrielle



Pascal LHOMET
Preparateur Peinture



Arnaud THIVOLLE
Responsable magasin



Franck LEGER
Magasinier



Thomas DONGER
Responsable SAV



Michel CHALLEAT
Technicien SAV



Juliette JOLI
Secrétaire



Rachele FAURE
Comptable

EPS AVIGNON



Jean-Marc BATTINI
Directeur



Jean-François LAVEIL
Commercial



Marc AMOUREUX
Commercial



Rodolphe CRISTIANINI
Responsable technique



Nicolas DELAUNAY
Magasinier



Gregory LEBEGUE
Responsable matériels-SAV



Sylvia Mione
Secrétaire



Laetitia ROCHE
Comptable

INDUSTRIE PEINTURE INDUSTRIELLE, GEORGES CARPI, INTERNATIONAL

LA PREUVE PAR TROIS

La peinture industrielle fait une entrée remarquée chez EPS. Son représentant sur le terrain, Georges CARPI nous présente cette nouvelle composante dans l'offre produit EPS.

Après avoir fait ses armes dans le monde de l'industrie comme responsable de site, responsable de laboratoire, puis technico-commercial en peinture industrielle, Georges rejoint EPS en 2014. Il nous présente son nouvel univers : « EPS a 2 marques de peinture industrielle, NOVACOLOR et SESTRIERE. J'interviens sur des cahiers de charges avec des spécifications très précises qui répondent à des besoins industriels comme résistance aux chocs, à la rayure, aux brouillards salin, haute température, résistance hydro carbure, des systèmes homologué référence ACQPA, (anti corrosion 12 944), etc... ». Pour répondre à ces spécifications, EPS a référencé la gamme industrielle INTERNATIONAL de chez AKZO NOBEL. AKZO propose des produits référents pour le monde de

l'industrie générale, la machine agricole, la carrosserie TP et constructeur. AKZO ce sont aussi des gammes pour la peinture bâtiment, la peinture sol, les bardages, les intubescents. « Nous avons intégré une machine automatique pour la fabrication des peintures AKZO avec formulation automatique des teintes. C'est un réel plus au niveau qualité et service ». Partenaire de DEVILBISS INDUSTRIE, EPS propose également du matériel adapté au monde de l'industrie avec pompe airless, airmix, et pompes à membres, toute une offre répondant aux besoins les plus complexes. « Nous dispensons dans ce cadre des démonstrations de matériel et d'applications ». EPS se positionne sur l'offre, mais aussi sur l'expertise : audit peinture chez les clients ; audit d'atelier de peinture avec recherche de gain de temps, de produit, d'énergie... Contacter Georges, c'est déjà faire un pas vers la solution...



NOUVEAUTÉS PRODUITS



Standocryl VOC Xtreme K9580, le nouveau vernis à séchage extrêmement rapide

Sec en seulement 5 minutes pour un séchage à 60° C et en moins d'une heure à température ambiante, le nouveau vernis Standocryl VOC-Xtreme K9580 défie les limites de l'innovation. Il permet de réaliser de grandes économies de temps et d'énergie, sans compromis sur la qualité.

Grâce à sa toute nouvelle technologie, le vernis Standocryl VOC-Xtreme K9580 forme une surface dure et très brillante en un temps record.

Il peut sécher :

- en 5 min à 60°C température support
- en 10-15min à 40-45°C
- en 45 min à température ambiante.

Vous pouvez donc adapter le mode de séchage aux besoins spécifiques de votre atelier. Véritable atout pour votre productivité, ce vernis permet en plus une application rapide en 1,5 couches et une qualité de finition exceptionnelle, quelle que soit le mode de séchage.

STANDOX



Apprêt Standox VOC-Xtra-Füller, une application en un seul passage, un séchage plus rapide !

Cet apprêt à poncer Standox se caractérise par des propriétés de séchage rapide dans des stabilités faibles et extrêmes, avec un haut pouvoir gâmissant. Il fait

de Standox le premier fabricant de peinture à offrir un système complet en une application.

- Disponible en trois colories : blanc, gris, noir.
- Surface idéale pour une couverture parfaite.
- Application en un seul passage avec de nouvelles pièces détachées.
- Homologations des plus grands constructeurs automobiles.

Aucun compromis en matière d'efficacité et d'économie.

- Application en un passage sans temps d'évaporation.
- 1 passage et demi, aucun temps d'attente.
- Technologie de pointe chez Standox depuis 20 ans, unique sur le marché.
- Économisez des matériaux, de l'énergie et du temps.
- Avec les vernis et les bases mates Standoblue et Standohyd de Standox. Désormais aussi avec le nouvel apprêt à poncer VOC-Xtra-Füller.

VOC Nonstop Primer Surfacer U7580, un apprêt pour toutes les situations



Standox lance le VOC Nonstop Primer Surfacer U7580, une impression-apprêt aux multiples talents.

Polyvalent, disponible en gris clair et en gris foncé. Il convient aussi bien pour la réparation d'un élément que d'un véhicule complet et peut être utilisé en mouillé-sur-mouillé ou avec ponçage. Son application est possible sur de multiples supports : métal nu, acier, zinc ou l'aluminium ainsi que sur toutes les cataphorèses certifiées d'origine constructeur et sur les pièces en plastique.

Il offre une très bonne protection contre la corrosion, une excellente adhérence ainsi qu'un bon aspect de finition en combinaison avec les bases mates Standoblue ou Standohyd Plus. Il peut également être utilisé sous le Polyester Spray Filler U1100.

Pistolet SATAjet 5000 B, la précision au doigt et à l'œil

Le SATAjet 5000 B assure des résultats parfaits sur tout type d'objet, voitures, utilitaires, meubles, bateaux, pièces industrielles. Il s'adapte également à tout type de peinture. Peu important les contraintes de climat, de pression de réglage, de distance d'application, le SATAjet 5000 B saura s'y adapter

Ses points forts

- Une conception de buse innovante pour une flexibilité maximale en termes de réglage de pression et de distance d'application
- Une crosse ergonomique et fonctionnelle
- Un revêtement pearlchrome™ anticorrosion, facilitant le nettoyage du pistolet
- Des vis de réglage faciles à manipuler
- Une entretoise conductrice pour un montage sûr et rapide de l'aiguille de peinture
- Un raccord tournant avec des joints ultra résistants
- Une forme de crosse compacte et identique pour la version standard ou DIGITAL
- Un réglage du jet rond/plat simplifié en un 1/2 jour

Super Economique, le SATAjet 5000 B HVLP obtient des taux de transfert particulièrement élevés grâce à sa technologie basse pression.



SATA

LINDE, le gaz sans contrat

EPS propose une large gamme de gaz LINDE en stock sur ses 2 plateformes logistiques. Ces gaz vous sont vendus sans contrat ! N'hésitez pas à questionner nos commerciaux.



Catalogue BETA 2015, demandez le programme !

Demandez le catalogue BETA Tools 2015, plus de 400 pages d'outillage à qualité BETA !

JLR ET JSP AUTOMOBILES À AVIGNON

ROUQUETTE, LA CARROSSERIE DE PÈRE EN FILS



1964. Cette année-là, Jean Louis ROUQUETTE s'installe comme carrossier au centre ville d'Avignon. Il a déjà quelques années de métier derrière lui, mais il décide de voler de ses propres ailes. Il faut le connaître Jean Louis, c'est dans son ADN...

Un début seul aux commandes. Son affaire se développe rapidement et il faut pousser les murs. En 1994 il décide d'ouvrir une nouvelle carrosserie en ZI de Courtine. Stéphane, son fils entre dans l'entreprise qui passe de 3 à 10 salariés. En 2004, c'est l'abandon du centre ville au profit d'une belle surface en ZAC de Castelette à Montfavet.

Très complémentaires et agréées toutes mutuelles, les 2 entreprises sont de pures carrosseries. Elles font une centaine de véhicules par mois. Gérée par Jean Louis, la carrosserie de Castelette fait surtout du véhicule de concession (LAND ROVER, JAGUAR, BMW, AUDI SEAT SKODA, SUZUKI, LEXUS). Pour sa part Stéphane gère la carrosserie de Courtine qui est plus orientée assurance, flotte de location, et particuliers.



Comme nous l'explique Jean Louis : « Nous ne transigeons pas sur la qualité du travail et la qualité de service. Nos salariés sont des compagnons de longue date que nous avons souvent eu en apprentissage, ici règne encore un esprit de famille, et nous y tenons. »

Depuis 10 ans l'entreprise travaille avec EPS Avignon. Pour Jean Louis, c'est un choix gagnant : « EPS est proche de nous, en plus de nous assurer un bon service, ils nous apportent de bons produits, notamment avec la gamme SPIES HECKER, c'est essentiel dans notre travail. »

Côté développement, pour Stéphane, la réponse est claire : « Je suis fils de... ce qui implique des devoirs, notamment sur la qualité. Nous avons toujours choisi d'aller de l'avant, que ce soit dans les investissements en locaux et matériels, que dans la pérennisation de nos équipes. Nous misons aussi depuis 3 ans sur un gros événement autour du golf en partenariat avec EPS et JAGUAR. Avec plus de 300 participants, c'est un réel succès commercial et d'estime. »

Quand il n'est pas dans son affaire, Jean Louis s'adonne au tennis et au rallye touristique de voitures sportives. Stéphane lui préfère le golf. Une connivence certaine entre ces deux-là pour qui l'important, c'est que ça roule...

DORAL AUTOMOBILES À AVIGNON

YVAN & PHILIPPE BUKAL, L'AUTOMOBILE MULTICARTES



Ancien de chez Saint Gobain et passionné par l'automobile, Yvan BUKAL se tourne en 1993 vers la location automobile en créant VEO Location. Au début avec ses 25 000 francs en poche, il achète des véhicules d'occasions pas chers

pour construire sa flotte. Dès le départ il est rejoint par son frère Philippe qui deviendra plus tard associé. Aujourd'hui, Yvan et Philippe BUKAL sont à la tête de DORAL Automobiles.

DORAL Automobiles c'est 21 personnes sur 2 sites, un à Avignon et un autre à Bagnols sur Cèze. L'activité est centrée autour de la location, la vente de véhicules, et la carrosserie. Comme nous l'explique Yvan BUKAL : « La carrosserie c'est un peu le poumon de l'entreprise, nous avons la plupart des agréments assurance, et les clients arrivent souvent seuls. C'est mon frère Philippe qui en a la responsabilité ». La société de location DORAL et la vente de véhicules sont créés en 2000. « Petit à petit, nous avons fait de l'import pour nous fournir à des coûts intéressants en véhicules pour la location. Actuellement,

côté activité, nous avons un volume annuel de 200 véhicules en location, 250 véhicules en vente, et environ 1500 véhicules en carrosserie ».

Dernière activité de DORAL Automobiles, un catalogue en ligne de vente de véhicules. « L'avenir étant ce qu'il est, nous souhaitons nous développer autour d'une offre multi-services. Depuis quelques années nous avons développé un site internet tourné vers la vente de véhicules (www.doral-automobiles.com). L'offre est construite avec des partenaires étrangers mais nous fixons nous-même les prix de vente. Nous réfléchissons actuellement à proposer les activités vente et location en ligne à nos collègues carrossiers ». Affaire à suivre...



Raid EPS Maroc 2014, le replay !



5 jours inoubliables en 4x4 sur les pistes marocaines. Sable, palmeraies, canyon, bivouac sous les étoiles. Tous les ingrédients étaient présents pour un séjour plaisir et détente. Vivement la prochaine...



Formule Renault

Vous étiez nombreux pour cette journée de pilotage en formule Renault sur le circuit du Ledenon.

Merci pour votre présence et votre participation magnifiquement orchestrée par CD SPORT.

EPS VALENCE (Siège social)

169, rue de la forêt - 26000 Valence
Bureaux 04 75 82 42 01 // Magasin 04 75 82 42 06
contact@eps-peinture.fr

EPS AVIGNON

Avenue du compagnonnage - ZI de fontcouverte - 84000 AVIGNON
Bureaux 04 90 87 01 01 // Magasin 04 90 89 10 73
commandes84@eps-peinture.fr



www.eps-peinture.fr