

Chariot lowcost et service de qualité >

MANULOC lance Utilev associant un service premium pour un chariot à bas coût

L'offre Utilev repose sur l'association d'un chariot robuste et bon marché du fabricant NACCO et d'un service de type Premium proposé par le leader français du service à la manutention. Il a pour objectif de répondre aux attentes de 75% des utilisateurs de matériels de manutention aujourd'hui insatisfaits.

Directeur Général de MANULOC, Johann Peyroulet expliquait : «L'offre Utilev devrait révolutionner le marché de la manutention en France. Elle bénéficie d'un positionnement inédit : un prix ultra compétitif combiné à un service premium, qui, selon nous, est le positionnement gagnant pour que des matériels de manutention LowCost puissent, enfin, devenir des solutions de manutention pérennes.»

Précisons qu'à l'instar de ce qui a été fait dans l'industrie automobile, avec notamment le lancement de la Logan par Renault, la marque Utilev a été créée par le fabricant NACCO, également propriétaire de la marque de chariots HYSTER, pour s'adresser à une typologie d'industriels non satisfaite par les offres du marché. Ce segment est pourtant celui d'un grand nombre d'entreprises, petites ou même plus grandes, qui souhaitent aujourd'hui pouvoir disposer de matériels simples et fiables à prix très compétitifs, tout en bénéficiant d'un service de qualité.

Pour propriétaires exigeants sur le prix et le service

Le marché des chariots élévateurs est en effet structuré de manière pyramidale. Alors que sa base se compose d'une myriade d'acteurs avec des flottes relativement faibles (soit 75% des acteurs), sa pointe est constituée d'un nombre très limité de grandes entreprises aux exigences spécifiques (moins de 1% des acteurs mais près de 20% des machines neuves vendues chaque année en France).

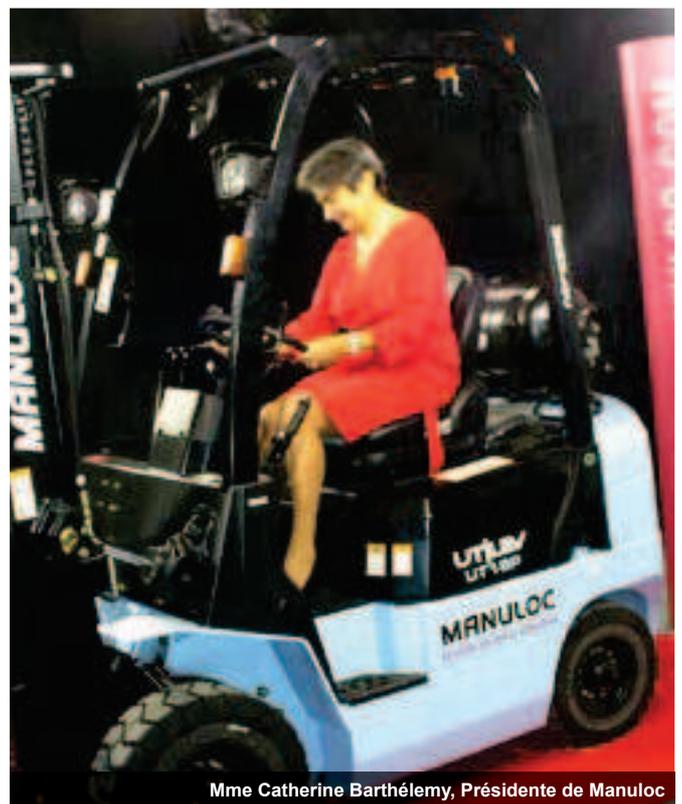
L'offre Utilev de MANULOC répond à ces deux familles d'entreprises : celles qui ont besoin d'une flotte allant de 1 à 5 chariots pour un prix et un service associé extrêmement compétitifs, avec une vision patrimoniale de la machine, mais également des entreprises plus importantes, les fameux « grands comptes » qui veulent se doter d'une flotte au ratio coût / efficacité le plus performant, sans compromettre le niveau de qualité de service exigée notamment par les caristes utilisateurs.

Utilev de MANULOC, c'est donc une marque de chariots économiques de 1T5 à 3T5 Diesel et Gaz (20 à 30% moins chers que les chariots premium traditionnels), des matériels simples à utiliser et faciles à maintenir conçus par un constructeur leader mondial, selon une charte de qualité extrêmement exigeante et contrôlée.

C'est également un service Premium sur toute la France avec 650 techniciens MANULOC hautement qualifiés, offrant la ga-

rantie de pièces détachées livrables sous 48h et disponibles dans la durée, des forfaits de maintenance mensualisés sur 3 ou 5 ans et des solutions de financement (crédit bail) associées.

Pour assurer le développement de cette nouvelle offre sur le marché visé, Manuloc a mis en place une stratégie de distribution « innovante et offensive » selon les mots de M. Peyroulet. Elle s'articulera autour de la mise en place de deux sites Internet dédiés à la génération et au traitement de demandes de devis : www.leschariots.com et www.utilev-de-manuloc.com. Ces outils sont complétés avec la mise en place de stands dédiés aux produits Utilev dans chacune des agences du groupe. « Cela combiné avec des scénarios de présentations téléphoniques et en agence pour assurer le meilleur accueil possible de nos clients ».



Mme Catherine Barthélemy, Présidente de Manuloc