

MARANGONI APORTE LES SOLUTIONS POUR LA GESTION DU PNEU À AUTOPROMOTEC 2017

Les spécialistes TBR et OTR et l'équipe de Fleet Advantage, présentent les produits et les services les plus innovants au salon de Bologne du 24 au 28 mai (pavillon 15 – stand A33).

Rovereto (IT) – La division **Rechapage Direct (TBR et OTR) et Services** de Marangoni, active dans la production et la vente directe des pneus et services, participe à *Autopromotec* avec un espace spécifique dans le pavillon 15 (stand A 33), l'espace d'exposition qui, à partir de cette édition de la manifestation, est entièrement réservé aux pneus.

L'espace total consacré à ce secteur se compose également du pavillon 22, dans lequel le Groupe Marangoni maintient également son emplacement habituel, en présentant de façon synergique – à travers les divisions *Retreading Systems* (stand C 43) et *Tyre Retreading Machinery* (stand A 44) – les matériaux, les technologies et les machines pour le rechapage.

Un troisième stand de Marangoni, situé dans le pavillon 15, est entièrement consacré aux valeurs du rechapage en termes d'économie circulaire. À travers cet espace, l'entreprise souhaite sensibiliser les visiteurs sur les **bénéfices environnementaux et économiques** prouvés du rechapage. Une technologie que se réconcilie avec l'environnement et avec les possibilités offertes par une économie visant à la récupération des matériaux et à la réutilisation des produits industriels, et pas à leur élimination directe.

Sur le plan du rechapage direct, le choix d'exposition provient de la volonté de se rapprocher de plus en plus du **client final** sur son marché de référence, en faisant partie à part entière des producteurs et distributeurs de pneus poids lourds et génie civil en Italie et en Europe, aussi bien rechapés que neufs. *Autopromotec 2017* sera pour Marangoni l'occasion de rencontrer une large clientèle et communiquer les nouveautés importantes sous différents points de vue.

La proposition commerciale de la division Rechapage Direct est caractérisée par l'ensemble de produits et services et, à ce sujet, au stand A33 du pavillon 15, *Fleet Advantage* aura une place importante, il s'agit de l'offre de Marangoni pour la gestion globale des pneus des flottes, caractérisée par des contrats full-service personnalisés, à coût au kilomètre ou à redevance fixe de frais.

Matteo Berti, Directeur commercial de l'Unité d'Affaires « Rechapage Direct (TBR et OTR) et Services », entré récemment dans l'équipe renouvelée de managers de Marangoni, rencontrera les visiteurs avec une **équipe** qui a fait l'objet d'une importante réorganisation visant à rapprocher l'entreprise du client final, à travers des profils techniques et commerciaux spécialisés et spécifiques.

Une initiative qui a déjà obtenu d'importants résultats, comme le montrent les témoignages des clients recueillis dans le film « *Many voices, One choice* » - qui peut être visionné sur le stand - et dans les témoignages vidéos publiés sur les chaînes numériques de Marangoni.

En plus de l'offre *Fleet Advantage* mentionnée ci-dessus, de nouveaux partenariats et d'importants **services** ont été mis au point afin de perfectionner le rapport avec le client final, et cette édition

Marangoni S.p.A.
Via del Garda, 6
38068 – Rovereto (TN) – Italie

tél. +39 0464 301111
fax +39 0464 436169
www.marangonipress.com

d'Autopromotec sera l'occasion de présenter deux projets essentiels pour l'Italie, en phase de réalisation dans l'année en cours :

- « *Marix Service Partner* », l'initiative consacrée aux revendeurs et focalisée sur la recherche du meilleur chemin à parcourir pour le développement et la durabilité du business du rechapage auprès des entreprises de revente de pneus ;
- « *Marangoni Premium Fleet* », le programme consacré aux flottes et axé sur la durabilité de la pratique du rechapage pour atteindre le plus haut niveau d'efficacité dans l'exploitation de la valeur intrinsèque de la carcasse.

Ces deux projets visent à instaurer des rapports de longue durée avec le client, en mettant en œuvre des instruments et des services à valeur ajoutée.

Le portefeuille **produits** de la division est structuré en trois macro-segments : poids lourds/bus (TBR), OTR (Génie Civil et Manutention industrielle) et Transport Léger (Light Truck). Parmi ceux-ci, les deux premiers sont composés aussi bien de pneus rechapés que neufs.

Les dernières nouveautés et les produits les plus importants pour les marchés de référence sont exposés sur le stand :

- quatre pneus poids lourds rechapés à chaud ;
- quatre bandes de roulement pour le rechapage poids lourds à froid ;
- un pneu rechapé OTR ;
- et enfin, trois pneus neufs poids lourds.

Le marché du rechapé, depuis toujours le cœur de métier de Marangoni, est caractérisé par une proposition complète, composée de produits de haute qualité et prestations, réalisés à travers le rechapage à chaud et à froid.

La gamme exposée est constituée de produits à chaud intégraux, comme par exemple le Marix MT National 3 (385/65R22,5) : un pneu super-single introduit récemment et caractérisé par une polyvalence d'utilisation (marquage M+S) et par un excellent rendement kilométrique.

L'offre de pneus rechapés à froid est représentée en salon à travers différents échantillons de la bande de roulement. Parmi ceux-ci, nous signalons le Marix PD National HM3 (315/70R22.5), un dessin 3PMSF caractérisé par un kilométrage extrêmement élevé, et destiné à l'emploi sur l'essieu moteur de véhicules à haute puissance et couple moteur qui opèrent principalement sur des parcours particulièrement difficiles, sur des distances nationales et régionales.

Les deux produits mentionnés bénéficient d'un dessin de la bande de roulement original et de mélanges évoluées développées par le Centre avancé de Recherche et Développement de Marangoni.

L'offre dans le segment poids lourds est complétée par le pneu neuf à travers des pneus de première et deuxième catégorie de la marque Marangoni et Kama. Cette dernière est une marque russe dont Marangoni détient l'exclusivité pour la commercialisation en Italie et dans d'autres pays Européens. Les deux lignes sont présentes sur le stand avec quelques-uns parmi les produits les plus intéressants pour les marchés de référence.

La vaste gamme spécialisée de Marangoni pour le segment OTR (Génie civil et Manutention Industrielle) est représentée sur le stand par le Marix MDT 24.00R35, un profil de bande de roulement particulièrement indiqué pour l'utilisation sur dumper et caractérisé par un dessin

Marangoni S.p.A.
Via del Garda, 6
38068 – Rovereto (TN) – Italie

tél. +39 0464 301111
fax +39 0464 436169
www.marangonipress.com



profond et par une base élargie. Le mélange spécial à faible développement de chaleur utilisé pour la bande de roulement garantit un excellent rendement horaire.

Rovereto, 24/05/2017

Marangoni S.p.A.
Via del Garda, 6
38068 – Rovereto (TN) – Italie

tél. +39 0464 301111
fax +39 0464 436169
www.marangonipress.com