

## ESAS: Plusieurs piliers

La filiale française ESAS engrange des succès grâce à un modèle commercial intéressant : elle propose le confort thermique pour les petits et gros constructeurs automobiles sur les marchés de niches tels que les segments « Camping car » ou « Militaire ». Les chauffages auxiliaires sont le cœur de métier, au-delà duquel ESAS développe et commercialise une gamme de climatiseurs, « rafraîchisseurs » et aérothermes, combinables avec nos chauffages à eau.



La filiale française ESAS engrange des succès grâce à un modèle commercial intéressant : elle propose le confort thermique pour les petits et grands constructeurs automobiles sur les marchés de niches tels que les segments « Camping car » ou « Militaire ». Les chauffages auxiliaires sont le cœur de métier, au-delà duquel ESAS développe et commercialise une gamme de climatiseurs, « rafraîchisseurs » et aérothermes, combinables avec nos chauffages à eau.



Spécialiste du confort thermique, la filiale Eberspächer SAS emploie 25 personnes à Élancourt, près de Paris. Vingt autres personnes du secteur Technique des gaz d'échappement travaillent également dans ces locaux. Chargés du développement et de la vente, ils assurent la liaison de proximité avec les clients Renault, Peugeot et Citroën. ESAS tire un bilan positif pour 2006. « Les 8 % de croissance enregistrés sont de nouveau un excellent résultat – après les 25 % déjà réalisés en 2005 » résume le Directeur Général, Patrick Bouffort. Il convient de souligner notamment la nette amélioration de la rentabilité, due aux efforts considérables fournis par toute l'équipe. Toute une série de nouveaux projets a vu le jour l'année dernière, sur les marchés Camping, Marine et Militaire, entre autres.

### Gamme d'aérothermes et de dégivrage

Les chauffages des gammes Hydronic et Airtronic constituent le cœur du business, notamment sur le marché intérieur. Le renforcement de la collaboration avec les filiales spécialistes du confort thermique a aussi entraîné une forte augmentation

des exportations : près de 60 % en deux ans. Les échangeurs de chaleur d'ESAS, appelés aérothermes, y contribuent en grande partie. Ils portent des noms qui sonnent bien – Hélios, Xéros et Zénith, ou même Robustherm, les aérothermes militaires. La puissance thermique de cette ligne de produits se situe entre deux et dix kilowatts. Les aérothermes transfèrent l'énergie thermique de nos chauffages Hydronic là où on en a besoin, c'est le complément essentiel pour diffuser la chaleur.

De nouvelles idées d'adaptation des différents produits naissent grâce à l'écoute de la demande des clients – constructeurs première monte et constructeurs des véhicules spéciaux. Des solutions en petites et moyennes séries, conçues pour répondre aux spécificités des clients, sont mises au point et testées dans le bureau d'études de l'entreprise. Les six personnes qui y travaillent peuvent utiliser les salles d'essais et de mesures adjacentes. Un banc d'essais pour véhicules permet de valider une application dans l'établissement même, et une chaîne de montage permet d'assembler les modules de chauffage, qui sont alors prêts à l'installation.

« Par le biais des aérothermes, la clientèle s'est élargie depuis plusieurs années, à nos sociétés soeurs et aux importateurs locaux », précise Karen Patrigeon, en charge de l'export. « La solution complète '**Confort thermique fourni par un seul prestataire**' offre de bonnes possibilités de vente également car de plus en plus les clients ont pour objectifs de concentrer leurs fournisseurs. » Les constructeurs internationaux de cars en sont un bon exemple : Eberspächer Prague fournit les cars tchèques KAROSA (et pas seulement en Hydronic) et Eberspächer Pologne livre le fabricant local JELZC / Autosan. Quant à ESAS, elle vend une gamme de dégivrages et d'échangeurs de chaleur au constructeur IRISBUS



## Gamme de rafraîchisseurs

Ces dernières années, ESAS s'est constitué une autre gamme de seconde monte couronnée de succès, à savoir celle des rafraîchisseurs : ils représentent désormais environ 10 % des activités. « Cela nous a permis de reprendre pied sur le segment des poids lourds, où les activités Chauffages se déroulent aujourd'hui exclusivement en première monte, donc via la société mère », explique Sylvain Druaux, en charge de l'aftermarket. « Dans le même temps, on a relancé les anciennes relations d'affaires avec le réseau de distribution

poids lourds, ce qui permet de conserver notre engagement en matière de service et de pièces de rechange pour les chauffages. »



Si les rafraîchisseurs sont moins puissants que les climatisations, ils sont moins gourmands en énergie et

beaucoup plus faciles à entretenir. La gamme comprend le modèle « Ebercool », système fixe, ainsi que des versions portables plus petites, le « Mobile Cooler ». D'autres filiales d'Eberspächer ont elles aussi développé des applications spécifiques d'Ebercool : pour le poste de conduite des bus urbains par exemple (Eberspächer Tchèque), ou pour les véhicules utilitaires T.P. et agricoles (Eberspächer Pologne).

## Gamme climatisation

ESAS a développé également un secteur climatisation qui représentera bientôt 10% de son CA. Un partenariat avec DELPHI DIAVIA et Indel B., a été mis en place et est coordonné par Esslingen (VHA).



## Réseau de distribution

La filiale française ESAS entretient un réseau de plus de 100 distributeurs et prestataires de service, qui couvre tout le pays. « Nous secondons nos partenaires en leur proposant des formations, qui se déroulent dans notre propre salle de cours, par exemple. Naturellement, nous proposons aussi une hotline d'assistance technique » explique Frédéric Johnston, en charge de la hotline. « Notre ambition est de proposer à nos clients un large éventail de produits de qualité qui leur assurent bien-être et sécurité. »



## Un grand développement : le marché du camping car

Dans tous les pays, le chauffage alimenté par le carburant du véhicule s'impose de plus en plus au chauffage au gaz, source de chaleur traditionnelle dans les camping cars. Ces dernières années, Eberspächer a renforcé ses activités dans les pays où se pratique le camping, comme l'ont déjà montré les exemples Combitronic et Combitronic compact.

ESAS a pu réaliser un chiffre d'affaires respectable sur ce segment l'année dernière. Si la filiale française a pu s'imposer sur le marché de la seconde monte, elle le doit à l'ampleur du service et à la coopération avec deux grandes plateformes commerciales spécialisées dans ce créneau, Euro Accessoires et Narbonne Accessoires. Dans le secteur Camping, les deux tiers du chiffre d'affaires émanent cependant des fabricants de véhicules – les livraisons sont principalement des équipements de série.



La société TRIGANO, implantée sur les bords du Rhône, compte parmi les plus grands constructeurs de camping cars en Europe. Considérée

comme leader du marché français, elle propose toutes les catégories et toutes les tailles de véhicules.

Les deux modèles phares, Chausson et Challenger (modèles Génesis 43 et Génesis 36) sont équipés d'un Airtronic D4S Camper plus. Un kit spécial qui se monte rapidement et facilement chez TRIGANO a été validé pour l'occasion. Son encombrement est faible et son fonctionnement particulièrement silencieux.

Eberspächer a également réussi à pénétrer sur ce marché d'autres marques telles Frankia, filiale du groupe Pilote, deuxième fabricant français. Les véhicules Pilote et Le Voyageur, sur châssis Mercedes, sont équipés d'échangeurs de chaleur Eberspächer. L'aérotherme Hélios, qui diffuse la chaleur dans un silence presque parfait, rencontre un grand succès dans ce segment de marché.

## Derniers perfectionnements et nouveautés

- Une solution Zenith est possible avec une durée de vie de 10 000 heures)
- La nouvelle génération HÉLIOS consomme beaucoup moins de courant

- Le nouvel aérotherme Artik (5 kW) sera bientôt sur le marché : son boîtier en aluminium le protège contre la corrosion

