



# Retour d'expérience

Témoignages de Gaël DECROIX, responsable Commercial Secteur Ile de France chez HYVA et Eric FOURNIER, attaché commercial chez MAN France.



Avec le retour d'expérience d'Eric DE L'ETOILLE, PDG de Sorevo Environnement.

## Sorevo Environnement / HYVA & MAN France un partenariat gagnant

Le **groupe MAN**, leader sur le marché de la construction de véhicules industriels, et le **groupe HYVA**, spécialiste mondialement reconnu pour ses solutions de levage, et de transport de marchandises (pour les secteurs des Travaux Publics et du recyclage) se sont associés pour mettre en place un **véhicule d'essai de levage proposé en test à leurs futurs clients**.

Sorevo Environnement a pu faire partie de ces premiers "testeurs", une première en France, puisque généralement les véhicules de démonstration restent en showroom et ne sont pas carrossés de la sorte.

Retour sur cette expérience croisée réussie.



### Quelques mots sur MAN

MAN France est l'un des leaders mondiaux de la construction de camions (du 6 au 32 tonnes) et de bus, mais également de moteurs diesels industriels. MAN appartient au **groupe Volkswagen** et assure à ses clients, un niveau de service exceptionnel à travers ses nombreux garages et sites de réparation.

### La qualité et la satisfaction client au coeur du partenariat MAN France et HYVA

MAN, qui a intégré le groupe Volkswagen il y a trois ans, transpose aujourd'hui la **charte qualité du groupe à ses équipements et s'emploie à faire de la satisfaction client, une priorité**.

« Chez MAN, nous considérons qu'on ne peut améliorer que ce qui est mesurable : la satisfaction de nos clients. Depuis l'avènement de Volkswagen, nous disposons de **moyens différents et profitons de toute leur expérience**. C'est ainsi que nous avons pu nous doter de véhicules de démonstration et que **nous développons de plus en plus la sphère partenariale...** » nous explique Eric FOURNIER, attaché commercial chez MAN France.

Pragmatisme, esprit d'initiative, conscience professionnelle, fiabilité, proximité personnelle et géographique : ces valeurs ont toujours été la clé de la réussite de MAN. **C'est pourquoi l'entreprise fait le choix de travailler avec des partenaires qui adhèrent et défendent ces valeurs.**

LIRE LA SUITE DU TÉMOIGNAGE ►

## Quelques mots sur le groupe HYVA

HYVA SAS propose 3 gammes de produits : des **vérins hydrauliques frontaux pour tracteurs routiers (HYVA Hydraulics)**, des **bras de levage (HYVA Lift)** et toute une **gamme de grues de manutention et de terrassement (HYVA Crane)**. HYVA SAS ce sont plus 2 400 employés répartis dans ses 36 filiales et 13 sites de production. **Active dans plus de 130 pays**, la société compte, dans le monde entier, plus de **25 000 clients**.



### Les enjeux pour Sorevo

- Gagner en efficacité
- Proposer des **services toujours plus performants**
- Assurer une **satisfaction client optimale**
- **Se différencier** de la concurrence
- Devenir un **incontournable du secteur du recyclage**



### Sorevo Environnement

- Création en 1984.
- Installation classée pour la **protection de l'environnement (ICPE)**.
- Entreprise certifiée **ISO 9001 – ISO 14001 & OHSAS 18001**.
- Plus de **14 millions €** de CA en 2015.
- Plus de **50 000 tonnes** de déchets traités par an.

« La **qualité des produits HYVA** ainsi que la **philosophie de travail du groupe** nous ont très rapidement amenés à proposer un partenariat autour de la mise en place de ce **véhicule d'essai** » ajoute Eric FOURNIER.

## De l'intérêt de tester "grandeur nature" le fruit de cette collaboration

Proposer un véhicule de test peut sembler risqué, mais les deux partenaires voient ce projet comme une réelle **opportunité, pour pouvoir s'assurer d'un bon feedback en provenance du terrain**.

« **Tout l'intérêt de cette démarche, c'est de pouvoir tester nos produits "grandeur nature", avec ainsi un véritable retour sur les utilisations, les avantages et les points de développement** » explique Gaël DECROIX, responsable commercial Île-de-France chez HYVA.

« Le véhicule a donc été prêté à Sorevo Environnement durant 15 jours de façon à ce que l'ensemble des chauffeurs puissent tester l'équipement, et que nous puissions ainsi bénéficier d'un retour de chacun, et pas uniquement d'une seule personne. Nous disposons ainsi d'un **échantillon significatif et de feedbacks qualitatifs sur nos équipements** ! Les retours sont très concluants au niveau du châssis comme du bras avec, bien entendu, quelques points d'amélioration essentiellement liés au fait que l'équipement bouscule aussi certaines habitudes de travail. »

## Sorevo Environnement : de nouveaux équipements pour un service toujours plus adapté aux besoins de ses clients



Dans le cadre de sa **veille sur les équipements de nouvelles générations**, et dans l'optique de **proposer à ses clients des services toujours plus performants**, Eric de L'ETOILLE, PDG de Sorevo Environnement, a pu faire l'essai du modèle de démonstration proposé par HYVA et MAN. Sorevo Environnement avait déjà travaillé avec le groupe HYVA et compte tenu du professionnalisme de ses interlocuteurs, ce dernier n'a pas hésité une seule seconde à tester le véhicule d'essai.

« Ce sont des bras de levage de dernière génération qui sont plus rapides que ceux des précédentes générations. Les circuits pneumatiques sont de plus simples à réparer. Tout l'avantage de l'équipement réside dans le fait que l'on peut charger dans des zones exigües. »

**Une manière pour Sorevo Environnement de gagner en efficacité pour accroître toujours plus le niveau de satisfaction de ses clients !**

« Mais la force du service vient aussi du fait d'avoir **des interlocuteurs disponibles ! C'est là toute la différence !** Et c'est pour cela que Sorevo Environnement, lors de son renouvellement de flotte, se dotera vraisemblablement de cet équipement et pas d'un autre », confie Eric de L'ETOILLE.

« On s'entend très bien avec Sorevo Environnement » confirme Gaël DECROIX. « Nous travaillons en parfaite intelligence et je pense que notre partenariat perdurera dans le temps. »

**Témoignages de Gaël DECROIX, responsable Commercial Secteur Ile de France chez HYVA et Eric FOURNIER, attaché commercial chez MAN France.**