



ASPEN redonne une nouvelle dynamique à son réseau ASPEN SERVICE CENTER

Renforcer l'expertise, le service et la proximité

Leader de référence sur le marché des carburants alkylates, Aspen France fait évoluer son programme Aspen Service Center (ASC) afin d'offrir à son réseau de distributeurs partenaires une nouvelle dynamique commerciale, technique et marketing.

Plus qu'un simple point de vente, l'Aspen Service Center devient un véritable centre d'expertise dédié aux professionnels et aux particuliers exigeants, avec un accompagnement renforcé et une expérience client premium.

Un Aspen Service Center : bien plus qu'un distributeur

Un Aspen Service Center est un partenaire sélectionné pour sa capacité à accompagner durablement les utilisateurs de carburants alkylates Aspen.

Son rôle repose sur trois piliers complémentaires :

- développer les ventes en magasin grâce à une offre visible et valorisée ;
- intégrer Aspen au cœur de l'activité atelier afin d'améliorer la préparation, la mise en route et l'entretien des matériels ;
- accompagner le développement des utilisateurs professionnels grâce à un conseil expert et un suivi de proximité.

Cette approche fait de chaque ASC un interlocuteur privilégié capable d'apporter des réponses techniques, commerciales et opérationnelles aux utilisateurs.



Un véritable partenariat gagnant-gagnant

Le nouveau programme ASC repose sur une logique d'engagement mutuel.

Aspen accompagne ses partenaires avec une offre commerciale spécifique, des formations, un suivi régulier de l'activité, des actions commerciales communes, des tournées auprès des clients professionnels, des outils marketing performants ainsi que des animations tout au long de l'année.

En retour, les Aspen Service Center s'engagent à développer la marque sur leurs trois leviers de croissance – magasin, atelier et clientèle professionnelle –, à assurer une présence permanente des produits Aspen et à offrir à leurs clients une qualité de conseil conforme aux standards de la marque.

Une relation construite sur la confiance, la proximité et une ambition commune : développer durablement le marché des carburants alkylates.

Une valeur ajoutée concrète pour les professionnels

Choisir un Aspen Service Center, c'est bénéficier d'un interlocuteur expert capable d'accompagner les entreprises des espaces verts, collectivités, paysagistes, élagueurs ou professionnels de la motoculture dans leurs usages quotidiens.

Les utilisateurs professionnels profitent notamment :

- d'un conseil technique spécialisé ;
- d'une disponibilité permanente des produits ;
- d'un accompagnement personnalisé selon leurs besoins ;
- d'un réseau de partenaires formés aux spécificités des carburants Aspen.



Une expérience premium également pour le grand public

Les particuliers retrouvent eux aussi tous les avantages d'un Aspen Service Center :

- des conseils de qualité pour préserver leur matériel ;
- des produits immédiatement disponibles ;
- une meilleure compréhension des bénéfices des carburants alkylates ;
- un espace de vente clairement identifié mettant en valeur les solutions Aspen.

Une identité de marque renforcée en magasin

Cette nouvelle dynamique s'accompagne d'un important dispositif merchandising et marketing destiné à améliorer la visibilité de la marque.

PLV, mobilier dédié, supports pédagogiques, affichage, démonstrations, et animations commerciales permettent de créer un véritable univers Aspen au sein des concessions partenaires.

L'objectif est simple : offrir une expérience homogène, qualitative et immédiatement identifiable dans l'ensemble du réseau.



L'armoire Aspen : le cœur du dispositif en magasin

Véritable signature visuelle des Aspen Service Center, la nouvelle armoire de sécurité Aspen constitue bien plus qu'un simple meuble d'exposition. **Pensée comme un espace de vente clé en main, elle rassemble toute la gamme Aspen dans un environnement sécurisé, organisé et immédiatement identifiable.**

Conçue pour accueillir jusqu'à 56 bidons, elle facilite le parcours d'achat grâce à une présentation claire des différentes références et à une communication pédagogique qui aide chaque utilisateur à choisir le carburant adapté à son matériel.

Au-delà de son impact commercial, **l'armoire répond également aux exigences de sécurité liées au stockage des carburants : un bac de rétention de 100 litres est intégré ainsi qu'un système automatique d'extinction incendie déclenché par la chaleur.** Facile à installer et conçue pour durer, elle conjugue sécurité, praticité et image premium.

Un écran TV intégré diffuse des vidéos pédagogiques présentant les bénéfices des carburants Aspen, leurs domaines d'application et des conseils d'utilisation, afin d'accompagner le client dans son choix.

En renforçant la visibilité de la marque directement en point de vente, cette implantation participe pleinement à l'expérience Aspen et contribue à dynamiser les ventes tout en valorisant le rôle de conseil des équipes magasin.



Des packs et des animations pour accompagner la croissance

Afin de soutenir le développement de chaque Aspen Service Center, **plusieurs packs d'implantation magasin et atelier viennent accompagner les partenaires dans leur montée en puissance.** Ils s'accompagnent d'outils marketing, d'offres découverte, d'opérations commerciales, de challenges annuels et d'événements destinés à fédérer le réseau autour d'une même ambition : développer ensemble le marché des carburants alkylates.

Rendez-vous sur **salonvert**

Cette nouvelle dynamique sera officiellement mise à l'honneur lors du Salonvert, du 22 au 24 septembre prochains, en région parisienne. À cette occasion, Aspen réunira les membres de son réseau Aspen Service Center lors d'un événement privé qui permettra de dévoiler les prochaines évolutions du programme et les nouveaux outils qui accompagneront le développement des partenaires dans les mois à venir. Une nouvelle étape qui confirme l'ambition d'Aspen France : continuer à faire progresser les standards de service, d'expertise et de proximité sur le marché des carburants alkylates.

À propos : ASPEN, créée en 1988 en Suède, est devenue une marque référente auprès des professionnels des espaces verts, de la motoculture, du nautisme... Leader mondial sur le secteur des carburants Alkylates, dont elle est à l'origine, elle a rejoint le groupe Lantmännen, et sa branche énergie, en 2006. En 2009, la filiale France est créée.

Au sein du Groupe Lantmännen, les sociétés MARLINE et ASPEN France se sont rapprochées sous l'entité AspenGroup en janvier 2025. ASPEN Group emploie une cinquantaine de collaborateurs en France et a une usine implantée à Brières Les Scellés (91).