**Communiqué de presse**

**Camso lance le premier système de connaissance intégré pour les concessionnaires de produits hors route**

*Magog, le 28 septembre 2015*– Camso, auparavant Camoplast Solideal, donne le ton et propose une toute nouvelle façon de faire dans ses relations avec ses clients du segment de la construction. Elle veut aller au-delà de la simple vente d'un produit et pour ce faire, elle transfère ses connaissances.

L'approche de Camso est simple : dans un marché formé de plusieurs marchés de niches, les concessionnaires ont besoin de connaître les nombreuses caractéristiques des pneus, des cheniles et des systèmes de chenilles. « Autrement, il est simplement impossible de fournir les solutions au plus bas coût d’exploitation. Voilà pourquoi nous avons mis au point notre système de transfert des connaissances », affirme Bob Bulger, vice-président et directeur général – Construction.

Camso a lancé son nouveau nom et sa nouvelle image de marque en juillet dernier. Cinq ans après la fusion de Camoplast et de Solideal, l'entreprise a décidé que le temps était venu de regrouper le tout sous une promesse : Libérés de la route. « Camso déploie 100 % de ses efforts sur ce qui constitue 11 % du marché mondial des pneus et des chenilles, soit le segment hors route », ajoute M. Bulger.

**La suite d'outils de transfert des connaissances de Camso**

Au bout du compte, Camso transfère ses connaissances aux concessionnaires dans l’intérêt des utilisateurs finaux**.** Lesystème comprend trois composants :

* [**Camso.co**](http://camso.co/fr/accueil) – Le nouveau site Web de l'entreprise offre le sélecteur de produits le plus complet de toute l'industrie hors route, regroupant les pneus, les chenilles et les systèmes de chenille.
* **Camso Learning Intelligence (Li)** – Un centre de formation en ligne destiné aux concessionnaires et offrant toutes les formations nécessaires sur les avantages des produits et les questions les plus épineuses du secteur de la construction.
**Camso Sales Intelligence (Si)** – Un outil de vente tout compris, universel et mis à jour automatiquement pour les produits de la construction, de l'agriculture et de la manutention. Cet outil est disponible dans sept langues en ligne à l'adresse [si.camso.co](https://si.camso.co) et en tant qu'application pour iPad.

Le système permet d'accéder à des renseignements et à des formations au sujet de l'industrie dans un environnement virtuel. « Nous sommes voués à accroître les activités de nos distributeurs et concessionnaires. Nous sommes d'avis que cette suite d'outils les aidera à déterminer chaque fois les produits qui conviennent le mieux aux besoins des utilisateurs finaux. Il suffit de quelques clics pour accéder à l'application d'assistance spécialisée », précise David Fleischhauer, directeur exécutif, Développement des marchés – Construction. L'outil Si est également offert à quiconque souhaite l'utiliser. Les utilisateurs finaux voulant rafraîchir leurs connaissances sur les produits hors route peuvent télécharger l'application gratuitement.

Les données préliminaires montrent que l'approche de Camso connaît un grand succès. Au cours des deux dernières semaines, l'entreprise a enregistré 254 séances de formation sur l'outil Li – ce qui signifie que les représentants accèdent au centre en ligne pour y suivre des formations – et environ 13 000 pages consultées.

« Le fait de mettre à la disposition de nos clients des renseignements en ligne, entièrement accessibles et automatiquement mis à jour est assurément la meilleure façon de procéder », conclut M. Fleischhauer.

Camso occupera le kiosque no 4138 lors de l'International Construction and Utility Equipment Exposition qui aura lieu la semaine prochaine.

# À propos de Camso, auparavant Camoplast Solideal

Camso, l’entreprise libérée de la route, est un leader mondial dans la conception, la fabrication et la distribution de pneus hors route, de roues, de chenilles en caoutchouc ainsi que de systèmes de trains roulants destinés aux industries de la manutention, de la construction, de l’agriculture et des sports motorisés. Elle compte plus de 7 500 employés dévoués qui déploient 100 % de leurs efforts sur ce qui constitue 11 % du marché mondial des pneus et des chenilles, soit le segment hors route. Elle exploite des centres de recherche et de développement à la fine pointe de la technologie, ainsi que des usines de fabrication en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Europe et en Asie. Camso agit à titre de fournisseur auprès d’importants fabricants d’équipement d’origine et distribue ses produits dans le marché des pièces de rechange grâce à son réseau mondial de distribution.

**-30-**

**Pour obtenir des renseignements sur les produits :**
David Fleischhauer, directeur administratif, Expansion commerciale – Construction

3701 Arco Corporate Drive, Suite 325

Charlotte, NC 28273

Tél. : +1-704-374-9700

david.fleischhauer@camso.co

camso.co

## Pour obtenir des renseignements sur l’entreprise :

## Benoît Bessette, vice-président, Marketing et communications2633, rue MacPhersonMagog (Québec) J1X 0E6 CANADATél. : +1-819-869-8048benoit.bessette@camso.co [camso.co](http://camso.co/en/home)