

RÉPARATEURS

Panne mécanique : réparation à 600 €

La facture d'intervention sous garantie suite à une panne franchit un seuil psychologique, selon le baromètre annuel CG Car-Garantie. **P. 68**



VÉHICULE INDUSTRIEL

Paquet Mobilité 1 : changement imminent

Après une première série de mesures relatives au cabotage, le dispositif européen poursuit la transformation du transport via des tachygraphes intelligents 2^e génération. **P. 79**

40 327
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 105 | Juill.-Août 2023

ze pros

après vente



ze
AWARDS
PNEU & INNOVATION

ZE AWARDS DU PNEUMATIQUE ET DE L'INNOVATION

Les gagnants dévoilés

Cette première édition a tenu toutes ses promesses ! À tel point qu'elle a déjà ouvert la porte au prochain rendez-vous de 2024. Temps forts... **P. 18**



WWW.KOMPAROTOPARTS.COM

ET SI VOUS COMPARIEZ LES PRIX DES PIÈCES AUTO AVANT DE LES ACHETER ?



KOMPAROTPARTS

LE MEILLEUR COMPAREUR DE L'AUTO

ÉDITO



Caroline Ridet
Directrice de la rédaction

... ne vois-tu rien venir ?

L'épée de Damoclès, nommée récession, est brandie par les pythies de l'économie depuis la remontada d'après-covid. C'était sûr en 2022, on paierait les remarquables performances de 2021. Las... 2022 s'est montrée particulièrement généreuse pour les entreprises de l'écosystème, inflation de fin de parcours oblige. Mais attention, recommençait-on à la sortie de cette année exceptionnellement exceptionnelle, on ne sera pas à la fête en 2023 ! L'imminente récession n'a toujours pas montré ses premiers effets sur le premier semestre. Le marché du travail demeure vigoureux. Trop même pour tous ceux d'entre vous qui peinez à recruter. L'effet « bouclier anti-inflation » s'estompe d'autant plus que le pays n'a plus les moyens du « quoi qu'il en coûte ». Le consommateur commence à réduire ses dépenses. Aïe, ça pique ! Enfin, pas pour tout le monde ! Car la réparation multimarque profite à plein de cette volonté de faire durer sa voiture plus longtemps face à des tarifs plus qu'explosifs des modèles neufs et obligatoirement électrifiés. De fait, le baromètre Mobilians semble éloigner encore le spectre de la récession sur ces cinq premiers mois de l'année avec un + 5,7% de croissance en méca comme en carrosserie. Les distributeurs de pièces de rechange finissaient le premier trimestre sur un remarquable +12%. Et à en croire ceux que nous interrogeons en ce mois de juin... on vogue au moins sur un +10% en fin d'année. Et si l'inflation vient gonfler les voiles, elle ne fait plus tout. Certains parlent même de fournisseurs amenés à baisser des prix abusivement (et dangereusement pour leurs parts de marché) gonflés sur les dix derniers mois. Alors... Sœur Anne, ne vois-tu rien venir ? Et bien non, toujours pas ! En attendant, et sans être dans le déni, réjouissons-nous que l'écosystème reste sur un bon trend... avant une année 2024 de tous les dangers ?... Le pire n'est jamais certain, mais attention, nous disent les financiers : sans récession, ça ne va pas bien se passer non plus. Il faudrait donc espérer un ralentissement de l'économie comme les agriculteurs attendent la pluie, tel un espoir d'un futur plus réjouissant. En attendant, profitez de l'été porteur d'optimisme pour préparer la rentrée. ●

L'homme
qui valait 1 Md\$

Plus d'un an de prison dans les geôles tokyoïtes, un honneur à laver suite aux accusations de malversations financières : cela vaut bien le milliard de dollars réclamé par Carlos Ghosn à Nissan, soit 588 M\$ au titre de rémunérations perdues et 500 M\$ comme réparation morale.

SOMMAIRE

INDICATEURS	4
ANALYSE	6
PEOPLE	8
ACTUALITÉS	10
VOS RÉGIONS	12



ZFE-m: vers un pass éco-entretien.



Coup de chaud pour le TCOP.

FOCUS 18

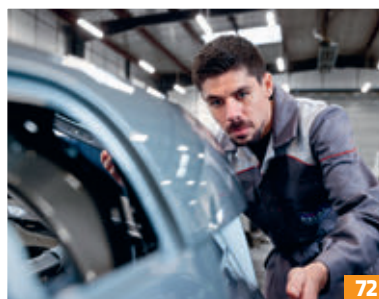
Ze Awards du Pneu

RÉSEAU

Sondage : Prendre un panneau... ou pas ? 26

Fiches d'identité des réseaux 28

Enseignes 62



Axial crée une bourse de pièces.



Pièces Auto (AAG) installe son modèle.

MÉTIERS

Réparateurs agréés 66

Sourcing véhicules 67

Réparateurs indépendants 68

Carrossiers 72

Distributeurs / Équipementiers 74

VÉHICULE INDUSTRIEL

Actualités 79

NOUVEAUTÉS PRODUITS 82

CONJONCTURE ATELIERS

Baromètre Mobilians-Solware (évolution sur 2022)
Tous types d'ateliers



MÉCANIQUE

+4,9%

Janvier-Mai 2023

dont Pièces: **+3,9%**

et MO: **+7,2%**



CARROSSERIE

+11%

Janvier-Mai 2023

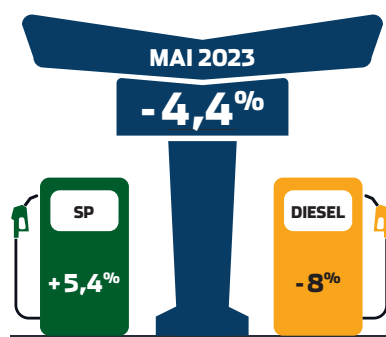
dont Pièces: **+10,6%**

et MO: **+11,9%**

Sur les cinq premiers mois de l'année, l'activité après-vente affiche une croissance globale de 5,7%, soit une tendance qui se poursuit à la hausse après un +4,1% sur T1. Rebond confirmé dans la droite ligne de la croissance de 2% initiée en 2022. Au total de janvier à mai, les 775 ateliers méca du panel ont généré 216 M€ de CA, les 311 carrossiers 35,4 M€. « Cette progression mérite néanmoins d'être relativisée car elle intervient dans un contexte de forte inflation », précise Mobilians. Augmentation des salaires comprise, permettant aussi les bons scores en main-d'œuvre !

VOLUME CARBURANTS ROUTIERS

Évolution mensuelle VP+VU+VI



Les 4,063 millions de m³ de carburants routiers distribués en mai témoignent d'une forte baisse, après celle d'avril dernier, des livraisons de gazole qui reculent et perdent encore 2,7 points par rapport à mai 2022, pour peser 70,5% de la consommation française. Dans le même temps, les supercarburants sans plomb poursuivent leur dynamique.

Source: Ufip

E-COMMERCE PIÈCES

Baromètre Komparotoparts* (mai 2023)

* Le comparateur achète tous les mois un panier de pièces identiques sur les sites vendeurs suivis.

Délais de livraison en jours



Prix du panier



Remboursement des retours

* le comparateur achète tous les mois un panier de pièces identiques sur les sites vendeurs suivis.



L'envolée des prix constatée en avril s'est calmée sur mai. Mais énorme écart de facture avec 30 € de différence sur un même panier entre le mieux disant Yakarouler et le plus cher Web-dealAuto! S'y ajoutent des délais de livraison qui prennent un jour par rapport à avril. Même explosion des délais de remboursement après retour. Quand c'était entre un et sept jours en avril selon le site, on passe de deux à treize jours. Mais le joli mois de mai et ses ponts à répétition peuvent expliquer le phénomène.

PARC ROULANT VP-VU

Janvier 2023



40,29 millions de VP

71% + de 5 ans

11,39 ans d'âge moyen



6,79 millions de VU<5 t.

64% + de 5 ans

11,11 ans d'âge moyen

RÉGIONS	VP					VU<5t				
	Volume	Âge moy.	- de 3 ans	3 à 5 ans	+ de 5 ans	Volume	Âge moy.	- de 3 ans	3 à 5 ans	+ de 5 ans
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	5 210 153	11,25	11,98%	17,06%	70,97%	900 360	10,78	18,05 %	19,14 %	62,81 %
BOURG.-FRANCHE-COMTÉ	1 872 134	11,97	10,32 %	15,60 %	74,08 %	319 378	12,05	14,02 %	16,01 %	69,97 %
BRETAGNE	2 263 850	11,57	9,87 %	16,19 %	73,94 %	427 334	11,01	16,18 %	17,36 %	66,46 %
CENTRE-VAL DE LOIRE	1 696 240	12,34	9,90 %	15,20 %	74,90 %	308 943	12,78	13,63 %	14,95 %	71,42 %
CORSE	232 310	11,05	16,40 %	15,88 %	67,72 %	55 542	11,48	16,71 %	17,53 %	65,75 %
GRAND EST	3 558 155	11,34	16,47 %	16,47 %	72,34 %	528 429	10,94	16,52 %	18,10 %	65,38 %
HAUTS-DE-FRANCE	3 667 193	10,97	16,64 %	16,64 %	69,71 %	515 647	10,00	21,49 %	19,19 %	59,32 %
ILE-DE-FRANCE	5 682 446	10,49	18,58 %	18,58 %	65,47 %	804 106	8,17	23,98 %	26,00 %	50,02 %
NORMANDIE	2 187 474	11,51	16,13 %	16,13 %	71,38 %	396 159	11,03	18,05 %	17,08 %	64,88 %
NOUVELLE-AQUITAINE	4 168 689	11,96	15,81 %	15,81 %	73,21 %	813 272	12,60	14,23 %	15,52 %	70,25 %
OCCITANIE	3 995 329	11,89	15,80 %	15,80 %	73,51 %	719 022	12,71	13,78 %	15,49 %	70,72 %
PAYS DE LA LOIRE	2 481 313	11,76	15,76 %	15,76 %	74,05 %	469 324	11,36	16,22 %	17,21 %	66,57 %
PROV.-ALPES-CÔTE-D'AZUR	3 274 061	11,11	17,07 %	17,07 %	69,96 %	531 945	11,24	17,88 %	18,50 %	63,62 %

Source: AAA Data

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes VN (Source CCFA/ PFA - AAA)



05/2023	CUMUL 2023
+14,8%	+16,3%
soit 126 809 immatriculations	soit 698 829 immatriculations

Malgré deux jours ouvrés en moins, le mois de mai a été porteur pour les ventes VP : merci les retards de livraison non encore comblés depuis la crise des semi-conducteurs ! Les loueurs courte durée portent aussi le marché en vue de l'approche des vacances estivales, période de déplacements auto décuplés. Leurs immatriculations ont encore progressé de 15% – après un bond de 78% en avril – pour représenter 15% du marché, commente AAA.

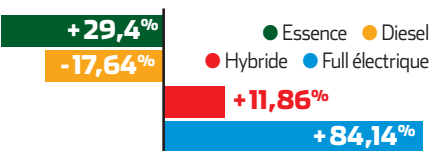
Immatriculations VP + VUL en LLD

(sources : Arval Mobility Observatory, CCFA/PFA)

Le marché entreprise a certes connu un 3^e mois en croissance d'affilée au mois de mai, avec deux jours ouvrés de moins par rapport à 2022 (19/21 j.). Toutefois, le rythme est ralenti par rapport à avril, qui comptait pourtant le même nombre de jours ouvrés (19 j.). Sur cinq mois et par rapport à la même période de 2019, qui comptait un jour ouvré de plus, le marché entreprise conserve un retard de 16,11%, soit 59 138 VP + VUL.

Mix énergétique des véhicules en LLD

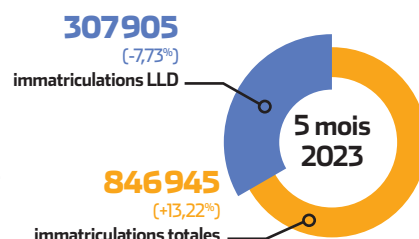
(source : Arval Mobility Observatory)



Financement crédit classique et LOA

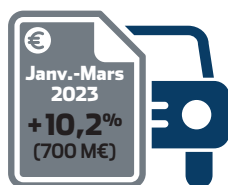
(Source : Association Française des Sociétés Financières - AFSF)

Confrontés à une régression continue depuis plusieurs années, les crédits affectés retrouvent le chemin de la croissance mais demeurent à un niveau faible, à 400 M€, largement doublés par la location qui capitalise 85% des financements des VN à 2,1 Md€.



Immatriculations VP + VUL sur 5 mois 2023

Les pdm des différentes énergies ressortent en cumul à fin mai (VP + VUL) à 25,40 % pour l'essence ; 39,33 % pour le diesel ; 10,32 % pour l'électrique ; 22,30 % pour les hybrides (8,73 % pour les rechargeables et 13,57 % pour les hybrides simples). Sur le segment VP, les modèles essence et hybrides se partagent à quasi égalité 67% de pdm, suivis du diesel (18,82% de pdm) et des électriques (11,60 %) qui devront continuer d'exploser les niveaux de vente pour s'octroyer la part attendue du marché.



dont **+5,2%**
en crédit classique

dont **+11,1%**
en LOA

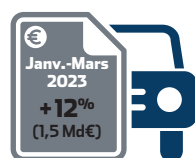
VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source : AutoScout24)



05/2023
-8,3%
soit 416 874 immatriculations
CUMUL 5 MOIS
-5,8%
soit 2 167 591 immatriculations

Toujours la panne sèche pour le marché des secondes mains. Cependant, note AutoScout24, à jours ouvrables identiques, les ventes s'affichent à +1,3%, comparable au +1,9% observé en avril. Comparé à avril 2019, année étalon pré-Covid, on reste en retrait de 13,6% et de 9,5% sur cinq mois. Et ce n'est pas la reprise de la flambée des prix avec les +15,6% de ce mois de mai sur les tarifs moyens qui permettent d'inverser la tendance.



dont **+11,8%**
en crédit classique

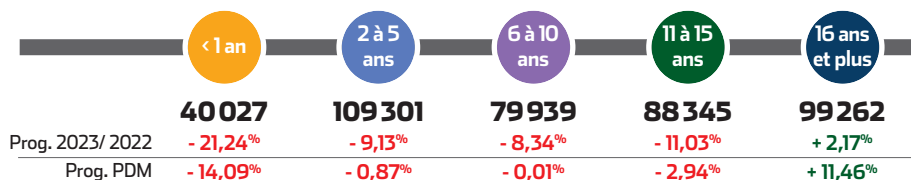
dont **+12,8%**
en LOA

(comparé à janv.-Mars 2022)

Évolution du nombre de véhicules vendus par typologie de carburant (2023 vs 2022)

• DIESEL -6,82% • ESSENCE -11,75% • ÉLECTRIQUE -15,12% • HYBRIDE +4,80%

Volume et part de marché par tranche d'âge (Source : AutoScout24)



« L'offre de véhicules récents restreinte et les prix extrêmement élevés sur le marché du VO semble freiner les achats. Malgré les mesures en faveur d'une mobilité propre, les ventes sont principalement réalisées sur des véhicules âgés et majoritairement diesel (toujours 52% de pdm). Une augmentation des mises en circulation de VN est une condition indispensable à un retour à une certaine normalité sur le marché de l'occasion », commente Vincent Hancart, DG d'AutoScout24 France.

Financement crédit classique et LOA

(Source : Association Française des Sociétés Financières - AFSF)

Belle dynamique sur ce premier trimestre 2023 pour le financement de véhicules de seconde main. Plus tendu, le crédit classique s'est établi sur une belle croissance pour peser tout de même 1,1 Md€. La LOA maintient une belle progression mais semble marquer légèrement le pas.

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

NOUVEAU



Parc roulant en mai 2023

1 278 394 véhicules
électrifiés rechargeables
(100 % VE et hybrides rechargeables)

dont **174 419** immatriculés entre janvier et mai (inclus)

TOP 6 des véhicules électriques légers neufs en mai 2023 (particuliers et utilitaires)

Modèle	Immatriculations
TESLA MODEL Y	2 709
FIAT 500	2 601
PEUGEOT E-208	1 914
DACIA SPRING	1 897
M.G. MG4	1 593
RENAULT MEGANE-E	1 467

TOP 5 des véhicules hybrides rechargeables légers neufs en mai 2023 (particuliers et utilitaires)

Modèle	Immatriculations
VOLKSWAGEN TIGUAN	797
PEUGEOT 3008	773
LINK CO 01	568
PEUGEOT 308	545
CITROËN C5 AIRCROSS	487

Points de recharge



100 596
+62% sur 12 mois glissants

Depuis janvier 2023, le parc électrifié a grossi de 10%. Contre toute attente, il est intéressant de voir que sur les 100% électriques (15,6% de pdm, +48,7% immats vs mai 2022), les acheteurs se partagent quasiment à égalité : 47,24% d'entreprises et 52,76% de particuliers. Le ratio s'inverse pour les hybrides rechargeables (8,7% de pdm, +12,3% immats vs mai 2022). À noter qu'en VO, sur avril, le podium VE est Renault ZOE, Tesla Model 3 et Peugeot e208.

Source : Avere

PROSPECTIVE

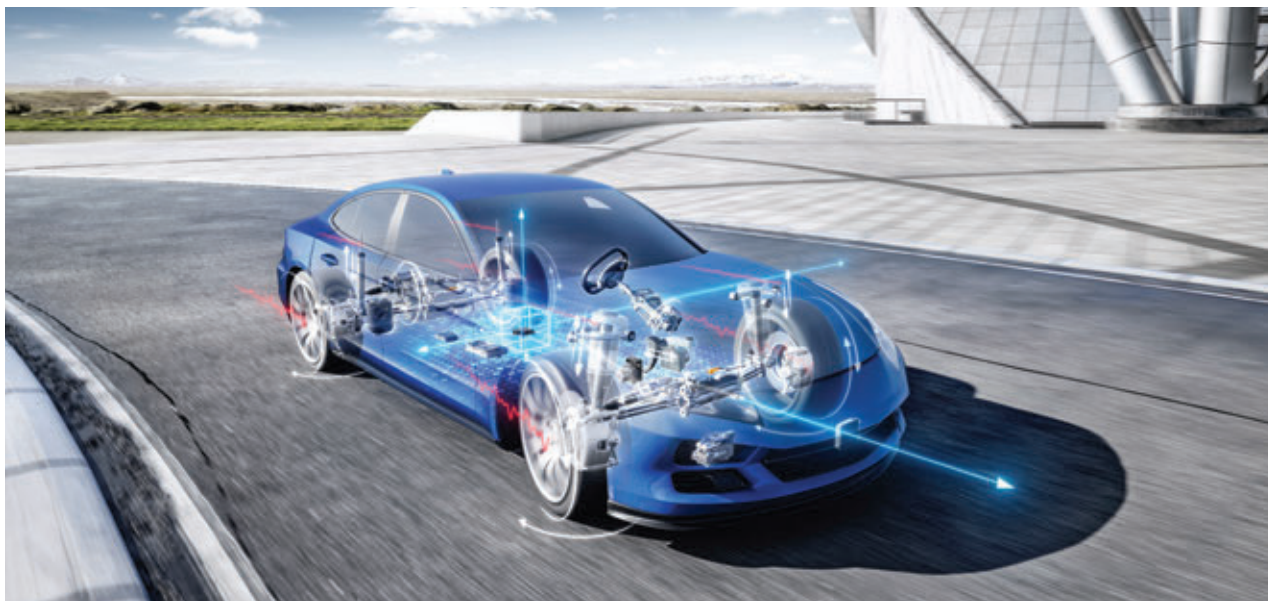
"Software defined vehicle" : la révolution est en marche

Les technologies automobiles évoluent vite. Très vite. Mais le rythme va encore s'accélérer prévient ZF. Voyage dans un futur très proche puisqu'annoncé... dès 2030 !

S'il n'est pas un jour sans que l'électrification du parc ne soit évoquée, on en oublierait presque deux autres tendances lourdes qui transforment radicalement les véhicules : la connectivité et le véhicule autonome. À travers une conférence prospective sur les technologies embarquées à horizon 2030, ZF annonce des transformations qui non seulement vont bouleverser la conception même du produit automobile, mais aussi profondément impacter l'écosystème au sein duquel elle s'intègre. «D'ici 2030, on estime que 180 millions de véhicules connectés circuleront sur les routes en Europe, et 300 millions au niveau mondial. Quant au marché de la data, il devrait représenter entre 80 et 400 Md€», assure Olivier Barrée, directeur développement commercial produits intelligents et services connectés chez ZF. Pour que ces concepts se concrétisent, le véhicule voit sa conception radicalement changée pour devenir communicant – avec des informations montantes et descendantes depuis le cloud – et intelligent. Mieux : il devient collaboratif (cf. encadré).

Supercalculateurs sur roues

Présent dans les domaines de la dynamique du véhicule, la sécurité active et passive, l'électrification et la connectivité, l'équipementier est au cœur de ces bouleversements. Toujours plus connecté, la quantité d'informations (confort et infodivertissement, châssis, sécurité, trafic), qui doit être traitée aujourd'hui est colossale. D'autant plus à l'heure où l'intelligence artificielle se développe, elle aussi, à vitesse grand V. Or, l'architecture actuelle



Connectivité toujours plus poussée, intelligence artificielle, conduite autonome... Pour faire transiter une somme de data en croissance exponentielle, ZF a conçu ProAI, un supercalculateur capable de traiter un quadrillion d'opérations par seconde.

des véhicules ne permet plus de faire transiter davantage d'informations. Pour exploiter cette somme de data en croissance exponentielle, les véhicules se dotent donc progressivement de supercalculateurs, autrement plus puissants que les calculateurs actuels. L'idée : basculer du schéma « classique » reposant sur un boîtier pour une fonctionnalité donnée vers des unités centrales surpuissantes capables de gérer, via des applications, plusieurs fonctions du véhicule, soit pour une zone donnée du véhicule (gestion avant/centre/arrière), soit en fonction d'un domaine spécifique.

Le véhicule piloté par logiciel s'apparente ainsi à une plateforme digitale sur laquelle le constructeur et les équipementiers, voire des acteurs tiers (éditeurs de logiciels), viennent implémenter des fonctions via des briques logicielles. Avec des avantages non négligeables : en substituant les 80 calculateurs actuellement embarqués par trois unités centrales seulement, le gain de poids est évident. Moins de boîtiers, moins de câbles et de faisceaux, c'est aussi moins de consommation électrique. Ensuite, cette nouvelle approche autorise des temps de développement significativement plus courts puisqu'il

n'est plus nécessaire de passer par les process classiques prototypage-essais-industrialisation. Un développement logiciel « suffit ». Et cette transformation est d'ores et déjà en cours : dès 2025 en effet, ZF annonce que 30 à 40 % des véhicules commercialisés seront basés sur ces nouvelles architectures...

Questions en suspens

Dans ce nouveau cadre, la première préoccupation de l'équipementier (et des constructeurs) est la cybersécurité. Or, l'équation n'est pas simple : comment protéger efficacement le transfert de données alors même qu'elles doivent par essence être partagées pour pouvoir être ensuite exploitées ? Comment protéger un véhicule qui alimente des plateformes digitales et se nourrit d'elles sans risque une intrusion malveillante dans son système ? La cybersécurité n'en est qu'à ses balbutiements dans le secteur automobile. C'est la raison pour laquelle le département ZF a pris ses quartiers au sein du Cyber Campus de la Défense (92), un lieu d'échanges ouvert en février 2022 à tous les secteurs d'activité et destiné à faire

progresser les connaissances en matière de cyberprotection. Autre problème : si le temps technologique avance à grands bonds, le temps réglementaire s'apparente plus à un train de sénateur ! Dans ce cadre, le Data Act, adopté par le Parlement européen le 14 mars dernier, n'a toujours pas donné de cadre précis au secteur spécifique de l'auto. La croissance exponentielle de cette data permettra-t-elle leur réelle exploitation par l'utilisateur ? Dès lors que le véhicule, bardé de capteurs, est en capacité de s'autodiagnostiquer et savoir toujours plus précisément si et quand une panne peut intervenir, le jeu de la libre concurrence pourra-t-il toujours avoir pleinement cours ou sera-t-elle habilement « orientée » vers tel ou tel panneau de réparateur ? En matière d'entretien-réparation, « l'après-vente va définitivement entrer dans l'ère de la digitalisation, et celui qui gagnera sera celui qui mettra la main sur le lead », affirme Olivier Barrée. Les enjeux technologiques sont énormes ; mais le bras de fer juridique entre constructeurs et indépendants ne le sera pas moins... ●

j.morvan@zepros.fr

L'ère du véhicule collaboratif

La connectivité sur ces nouveaux véhicules permettra la transmission d'une multitude d'informations. Premier exemple : un véhicule circule dans une zone urbaine, les capteurs analysent en temps réel les places disponibles sur le bas-côté de la chaussée. Un éditeur pourra exploiter ces informations montantes du véhicule vers le cloud afin de proposer un service de recherche de places de stationnement disponibles. Second exemple : un capteur intelligent embarqué sur le châssis du véhicule enregistre un nid-de-poule sur la route ; le véhicule transmet immédiatement l'incident et sa géolocalisation, ce qui permet à des acteurs de la sécurité routière d'intervenir et à d'autres de proposer de partager l'information aux véhicules à proximité (type Waze mais cette fois automatisé). Cette technologie ouvre un champ des possibles quasi infini. Dans ce nouveau business model en effet, une même information pourra intéresser plusieurs acteurs poursuivant des finalités différentes.

STARC®

GAMME PRO BY



OFFRE PROMO
KIT COMPLET
LAVAGE EXTÉRIEUR SANS EAU



Pour répondre aux mesures de restriction d'eau, **MecaTech** présente la gamme lavage extérieur sans eau **STARC®** en apportant des solutions écoresponsables et économiques pour l'entretien des véhicules.

- ✓ LAVAGE COMPLET SANS EAU
- ✓ PRODUITS ÉCO LABEL LSE
- ✓ APPLICATION FACILE
- ✓ PULVÉRISATEURS RECHARGEABLES



POUR UN **LAVAGE SANS EAU**
RAPIDE ET EFFICACE
CARROSSERIE - JANTES - VITRES



POUR TOUT RENSEIGNEMENT CONTACTEZ-NOUS AU :

Tél : 04 37 25 16 16 - Email : adv@mecatech-performances.com



SELD MecaTech® 6 rue Jules Guesde 69360 Saint Symphorien d'Ozon

WWW.MECATECH-PERFORMANCES.COM

BERNER

1 **Laurent Proust** est nommé directeur général de la filiale française du distributeur-équipementier allemand. Il a précédemment notamment dirigé Frist Stop (filiale de Bridgestone), Fraikin (location de VI, VU et véhicules commerciaux) et dernièrement le réseau BestDrive France, spécialisé dans l'entretien auto et les pneumatiques. Pour rappel, Berner France est la plus grande filiale à l'international de Berner.

BESTDRIVE

2 **Alessandro de Martino** succède à Laurent Proust à la direction générale française du réseau spécialisé dans l'entretien auto et les pneumatiques. Il bénéficie d'une trentaine d'années d'expérience dans les secteurs du pneumatique et de l'industrie automobile, acquise chez Fiat puis chez LeasePlan et Continental Italie. Sa prise de fonction sera effective le 1^{er} septembre prochain. Il sera accompagné d'un nouveau comité exécutif composé de Bruno Alavoine (système informatique, centre de relation client et administration des ventes), Franck Mathieu (directeur franchise), Pierre Hamard (commerce & marketing), Stéphane Gire (relations humaines), Sabry Chihi (directeur national des opérations), Frédéric Moulin (innovation & transformation et satisfaction client) et Isabell Bork (directrice administrative et financière).

CAR AVENUE

3 **Amaury de Bourmont** est depuis la mi-mai le nouveau directeur général du groupe piloté par la famille Bailly. Ce professionnel affiche plus de trente années d'expérience dans le secteur automobile, dont près de 25 ans à des postes à haute responsabilité chez Stellantis. Il a notamment été DG de PSA en Suisse et en France pour Citroën et DS avant





1 Laurent Proust
2 Alessandro de Martino
3 Amaury de Bourmont

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS





4 Christophe Boutemy
5 Clément Fleau
6 Jean-Jacques Serraf





7 François Minne
8 Damien Jeanney
9 Jean-Jacques Lafont

● FRANCE
 ● EUROPE
 ● MONDE

de prendre la tête de Stellantis en Allemagne.

GOLDA

4 **Christophe Boutemy** – par ailleurs directeur général des Achats du groupe Autodistribution – est élu président du Groupement pour l'optimisation des liaisons dans la distribution automobile pour un mandat de deux ans.

Il succède ainsi à Thierry Leblanc, selon le principe de parité entre « distributeurs » et « équipementiers ». La vice-présidence est assurée par Gildas du Cleuziou, par ailleurs directeur général de Ferdinand Bilstein France.

MOBILIANS

5 **Clément Fleau** (président fondateur de la société NOIL) et

6 **Jacques Serraf** (directeur général de QINOMIC Mobilités) ont été élus représentants nationaux du métier Retrofit de Mobilians suite à l'assemblée générale réunie le 13 juin. Leur principale mission sera de promouvoir, dans le cadre du plan gouvernemental dédié au retrofit, la montée en puissance de cette alternative pour réduire les émissions de CO₂

et donc d'une mobilité amenée à devenir plus durable.

UTAC

7 **François Minne** est nommé directeur commercial OEMs du spécialiste des solutions, systèmes d'essai et de l'homologation. Il est directement rattaché à Anis Tebib, vice-président Sales & Marketing. Il a entamé sa carrière chez Autoliv France en tant que responsable simulation numérique. Il intègre l'Utac en 1998 où il est successivement responsable chargé d'affaires Sécurité passive, du service client Département Sécurité, Sales Team Manager et responsable compte clé Renault, et enfin responsable compte clé Stellantis et Renault.

AMERIGO INTERNATIONAL

8 **Damien Jeanney**, 31 ans, intègre le groupement en qualité de directeur adjoint. Il a précédemment occupé des fonctions de gestion de réseaux chez Alliance Automotive Group, avant de rejoindre Izmocars en 2022 en tant que Key Account Manager. Dans ses nouvelles fonctions, il a pour mission de développer le groupement international qui compte environ 80 membres répartis dans 35 pays. Il reporte directement à Sylvain Abergel, le président d'Amerigo International. Il remplace à ce poste Émile Boucton.

GROUPAUTO INTERNATIONAL

9 **Jean-Jacques Lafont** (Alliance Automotive Group) a été élu à l'unanimité président non exécutif du conseil d'administration, fonction pour laquelle il succède à Hans Eisner. Les autres membres du CA sont Franck Baduel (Groupauto France), Riccardo Califano (Groupauto Italy), Juan Carlos Pérez Castellanos (Groupauto Ibercia), Eyal Tarabius (Groupauto Turquie) et Dirk Wittenberg (Groupauto Germany).

zePROS
après vente auto

8-10 rue des Blés – Bât. M/36 – 93210 La Plaine Saint-Denis – Tél. : 01 49 98 58 45 – Fax. : 01 49 98 58 47 – email : contact-auto@zepros.fr – Internet : www.zepros.fr – Site groupe : www.groupegratuitpros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic – Tél. : 06 62 73 06 02 – p.paulic@zepros.fr • **Éditeur délégué** : Serge Boillot – Tél. : 06 20 11 12 73 – s.boillot@zepros.fr • **RÉDACTION** Directrice de la rédaction : Caroline Ridet – Tél. : 06 60 76 84 55 – c.ridet@zepros.fr • **Rédactrice en chef** : Muriel Blancheton – Tél. : 06 60 77 30 07 – m.blancheton@zepros.fr • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan – Tél. : 06 85 38 90 50 – j.morvan@zepros.fr • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion – Tél. : 06 66 64 58 60 – r.thirion@zepros.fr • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina – j.p.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier – maquette@zepros.fr • **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **Ont participé à ce numéro** : Philippe Lamigeon – **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagys, Aquitaine Hélène Lerivain, Auvergne-Rhône-Alpes Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Limousin, Bourgogne et Ile-de-France contacter la rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Pays de la Loire Thierry Goussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire – Photo couverture : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION** Sandrine Reumond – s.reumond@zepros.fr • **PUBLICITÉ** • **Directrice commerciale** : Nathalie Richard-Mathieu – Tél. : 06 69 65 93 83 – n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directeur du développement** : Benjamin Huet – Tél. : 07 61 44 60 52 – b.huet@zepros.fr • **ADMINISTRATION** Responsable : Moufid Barkallah – m.barkallah@zepros.fr • **Comptable** : David Vallès – d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie – 79, route de Roissy – 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2779-0339 • **OJD** : Mise en distribution certifiée 2022 : 40 327 ex. OJD/ACPM janv. 2022 à déc. 2022 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

ZEPROS S'ENGAGE POUR LA PLANÈTE !



Procédé d'impression sans eau waterless - Origine du papier : France (Chapelle Darblay) - Taux de fibres recyclées : 100 % - Eutrophisation : Ptot = 0,009 kg/tonne.

POUR LES VÉHICULES ÉLECTRIQUES. POUR LES HYBRIDES. PAR LES EXPERTS DE LA BATTERIE.



Développée en collaboration avec les principaux constructeurs de voitures, la VARTA® Silver Dynamic AGM est la batterie de référence pour les applications les plus exigeantes, tels que les véhicules Start-Stop. De plus – elle est conçue pour fonctionner parfaitement en tandem avec la batterie haute-tension dans tous les types de véhicules hybrides et électriques.

#AccélèreVotreFutur.



PIÈCE DE RECHANGE
D'ORIGINE



FABRIQUÉE EN
ALLEMAGNE

Tout démarre avec  **VARTA®**

www.varta-partner-portal.com

 CLARIOS

Vite!

CONTRÔLE TECHNIQUE

Les deux-roues sur le pont



Le contrôle technique des deux-roues (CT2R) de plus de 50 cm³ est acté pour 2024 ! Une version allégée avec trois axes de contrôle : sécurité, réduction des émissions polluantes et nuisances sonores, pour les véhicules immatriculés avant 2017. Le CT2R démarrera tous les cinq ans pour la première fois, puis tous les trois ans. Le tarif ne devrait pas excéder les 50 €. Une prime à la conversion – jusqu'à 6 000 € d'aide à partir de 2024 – doit aider à franchir le cap du deux-roues électrique ou peu polluant.

ÉVÉNEMENT

Le dépannage fait salon



Mobilians installe son Salon du Dépannage et du Remorquage 2023 du 24 au 26 octobre prochains, au MEET, le Parc des Expositions toulousain. Au menu : les nouveautés et innovations du métier de dépanneur-remorqueur, des tables rondes sur les fourrières et autoroutes, des interventions sur les véhicules électriques, la formation des jeunes, le recrutement et la fidélisation des salariés... 70 % des surfaces seraient déjà commercialisées.

JUSTICE

La fenêtre se referme sur les constructeurs

Les propriétaires d'une voiture diesel équipée d'un logiciel de contrôle de gaz d'échappement non autorisé peuvent demander, sous condition, une indemnisation au fabricant ! Cette décision cible le logiciel baptisé « fenêtre thermique », soit un dossier distinct du « Dieselgate ». Cela devrait déclencher une vague de demandes d'indemnisation aux constructeurs (de 5 à 15 % du prix d'achat).

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

ZFE-m : vers un pass éco-entretien ?

Un « éco-pass énergétique » basé sur une analyse 5 gaz des véhicules refait son chemin.

Philippe Tabarot, rapporteur de la mission flash du Sénat relative aux zones à faibles émissions mobilité (ZFE-m), a publié le 14 juin un rapport contenant diverses propositions destinées « à sortir de l'impasse ». Parmi elles, le fait d'individualiser le système de vignettes Crit'Air « en instituant une vignette « éco-entretien » pour les véhicules respectant des seuils d'émissions polluantes dans le cadre du contrôle technique afin de permettre à ces véhicules d'accéder aux ZFE-m de manière

dérégatoire ». Cette recommandation s'appuie sur les travaux de l'Association Eco Entretien et notamment d'un de ses fondateurs, Spheretec Environnement, à l'origine du process d'analyse 5 gaz et disposant de 25 ans d'expertise dans la mesure du parc via 1000 stations installées en France.

« Calendrier irréaliste »

Ce n'est pas le seul assouplissement préconisé dans ce rapport. Car le calendrier initial de la mise en place des ZFE-m pourrait bien lui aussi avoir pris du plomb dans l'aile. Le sénateur préconise en



Le rapport contient une série de mesures afin d'accélérer le renouvellement du parc roulant : aide à l'achat d'un véhicule propre, prêt à taux zéro, retrofit...

effet un report à 2030. Pour rappel, les ZFE doivent être progressivement introduites dans toutes les métropoles et agglomérations de plus de 150 000 habitants au 1^{er} janvier 2025. Soit 43 zones regroupant 44 % de

la population française et ce, d'ici un an et demi. Or, cette mesure impacterait directement 13 millions de véhicules particuliers selon le rapport, pour l'essentiel propriété de foyers modestes. ● j.morvan@zepros.com

STATISTIQUES

Cessions d'entreprises : des chiffres à relativiser



La vente d'un fonds de commerce n'inclut ni l'immobilier, ni les volumes liés aux agréments d'un carrossier par exemple.

Les garagistes ont vu la valeur de leur fonds de commerce croître de 14,7 % en 2022, pendant que celle des concessionnaires régressait de 3,7 %, selon une étude d'Altaires. C'est logique : l'entretien-réparation se maintient, voire progresse, quand les ventes de VN se tassent. Reste que les valeurs moyennes interrogent : si certains fonds de commerce de garages sont cédés à 150 242 € en moyenne en 2022

(ce qui paraît déjà un peu faible), la valeur de cession des entreprises du commerce de véhicules, établie à 308 583 €, laisse encore plus dubitatif. En fait, le nombre de cessions recensées n'est pas nécessairement représentatif des mouvements en 2022, car toutes les entreprises ne sont pas cédées sous la forme de fonds de commerce, référentiel unique de l'étude. ● jm.pierret@zepros.fr

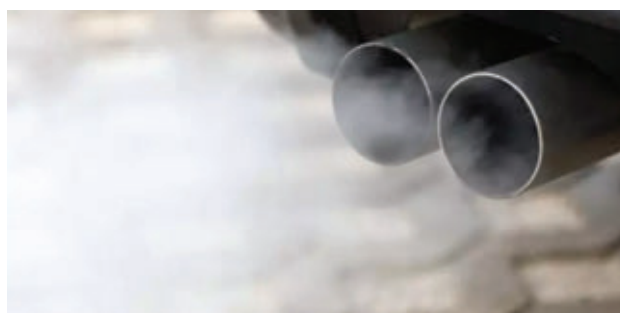
POLLUTION

Tensions autour de la norme Euro 7

La norme Euro 7 pourrait réduire de près de 50 % la pollution au dioxyde d'azote due au transport routier d'ici 2035, clame l'ONG Transport&Environnement. Un camouflet pour l'industrie automobile qui refuse son application. L'étude de l'organisation souligne aussi qu'une norme bien cadrée diminuerait de 24 % les concentrations de NO₂ toxiques dans les lieux les plus pollués de cinq métropoles européennes – Bruxelles, Madrid, Milan, Paris et Varsovie – d'ici à 2035. Et elle

enfonce le clou avec un coût par véhicule de 200 € grâce à la technologie déjà existante, quand

les constructeurs européens avancent un prix de 11 707 € pour les VI, 1 862 € pour les VP et VUL



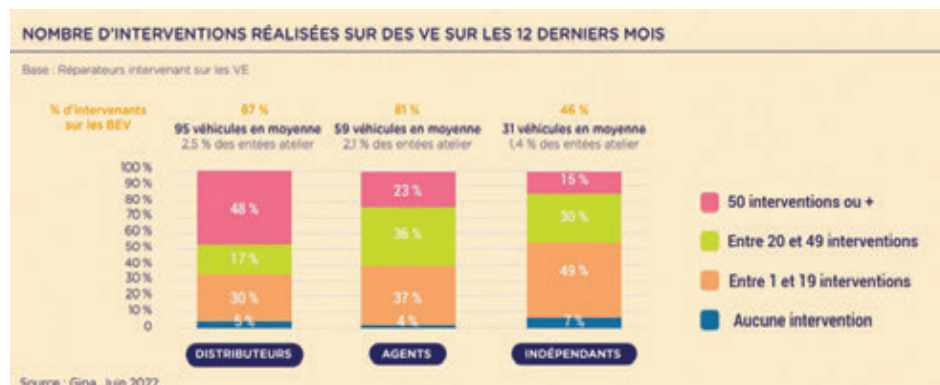
Une limite de 3 mg/km dès 2025 (contre 7 mg/km actuellement) baisserait la pollution par les particules de frein de 34 % dès 2030 et de 55 % en 2035, avance l'ONG Transport&Environnement.

en version Essence et 2 629 € pour les Diesel... Cherchez l'erreur ! Le compromis proposé par la Suède, actuellement présidente de l'Union européenne, avance une norme dont le plafond des émissions d'oxyde d'azote (NO_x) pour les véhicules dont le poids est compris entre 2,65 et 3,5 tonnes passe à 125 mg/km au lieu de 75 mg/km. À voir dans quel sens iront les débats qui doivent reprendre avec la présidence espagnole dès le 1^{er} juillet 2023. ● c.ridet@zepros.fr

BAROMÈTRE

Entretien des véhicules électriques : les indépendants en embuscade...

L'ANFA a publié son premier baromètre du véhicule électrique. Compilant une somme de données statistiques, cette première édition aborde tout autant les ventes, leur place dans le parc futur (projections sur 2030 et 2036), le déploiement des infrastructures ou encore l'entretien réparation. Sur ce dernier point, le baromètre, qui s'appuie sur une étude GiPA, indique que les représentants de marque figurent – assez logiquement – en première ligne, 87 % des distributeurs de VN et 81 % des réparateurs agréés ayant déclaré avoir accueilli des véhicules électriques dans leur



atelier au cours des douze derniers mois. Assez loin derrière (46 %) se trouvent les réparateurs indépendants. Le boum des ventes VN étant encore récent, ces véhicules restent pour beaucoup au

sein des ateliers agréés... Toutefois, 15 % d'entre eux déclarent avoir réalisé 50 interventions ou plus durant l'année – ce qui n'est pas loin de la proportion des agents de marque (23 %). Autre

donnée qui interpelle : si 25 % des MRA sans enseigne déclarent prendre en charge les véhicules électrifiés, la part passe à 50 % chez les MRA sous enseigne! ● J. M.

BUDGET 2024

La mobilité dans le viseur de Bercy

Parmi les pistes pour trouver les 10 à 15 Md€ d'économies budgétaires, le gouverne-

ment cible également la mobilité BtoB. « Nous ne pouvons pas d'un côté continuer à

dépenser de l'argent public pour financer la transition énergétique et de l'autre conserver des avantages fiscaux pour les énergies fossiles », a déclaré Bruno Le Maire lors des Assises des finances publiques de Bercy du 19 juin. Dans sa croisade de réduction des déficits publics, deux pistes touchant la mobilité ont été dévoilées.

• Une hausse de la taxe bicéphale sur les véhicules de société, basée sur les émissions de CO₂ et les émissions polluantes (type de carburant), qui ne toucherait que les versions thermiques. La mesure pourrait rapporter

de 200 à 500 M€ à l'État.

• La disparition des principaux tarifs réduits d'accises sur le carburant. La mesure, qui toucherait les avantages fiscaux en matière de carburant sur les transports routiers, sur le gazole non routier non agricole (BTP) et sur le gazole non routier agricole sera intégrée au projet de loi de finances pour 2024, mais la séquence s'étalera jusqu'en 2030. Pour le transport routier, dont l'avantage fiscal coûte chaque année 1,25 Md€, la mesure pourrait s'appliquer dès 2027. ●

C. R.



Les négociations entre Bercy et les fédérations professionnelles sur la fiscalité des véhicules d'entreprise vont à présent entrer dans le dur.

Vite!

CHIFFRAGE

Le GNFA déploie l'outil weDAT



L'organisme de formation continue va infuser la solution de chiffrage connectée et développée par DAT auprès des réparateurs. Celle-ci intègre la base de données couvrant plus de 97 % du parc à moins de 10 ans, plus de 1700 modèles, 44 marques, et référence 78 millions de pièces. Les professionnels accèdent via le VIN à des informations essentielles telles que les prix des pièces, les caractéristiques techniques, les valeurs résiduelles, les ADAS...

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Stellantis recycle avec Galoo

Le constructeur veut intégrer 40 % de matériaux verts dans ses nouveaux véhicules d'ici 2030. D'où son partenariat avec le spécialiste du recyclage. Fin 2023, ils lancent en France, en Belgique et au Luxembourg une entité commune chargée de récupérer des véhicules hors d'usage issus du groupe et d'autres marques. L'entité travaillera avec des centres de traitement agréés. Objectif : multiplier par dix le chiffre d'affaires lié au recyclage et par quatre celui des pièces par rapport à 2021, soit 2 Md€ de CA d'ici 2030.

MARTRE STOP&GO

LES EXPERTS ANTI-MARTRES

FLEXIBILITÉ MAXIMALE

UN SEUL CLIP POUR

UNE PROTECTION MAXIMALE

L'alliage de l'innovation haute-tension et de l'élégante technologie de clipsage

*Art. 07553 | 07539

www.stop-go.fr



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !

m.blancheton@zepros.fr

85 | VENDÉE

Sofilio se déploie

Le groupe né en 2020 et dirigé par Lionel Rouyer a repris au groupe Océane Automobiles la concession Volvo de La Roche-sur-Yon et le site après-vente de Challans. L'ensemble pèse 10M€ de CA, vend 300 VN et VO par an et emploie huit salariés. Sofilio représente désormais la marque Volvo sur cinq départements et souhaite consolider son implantation en Vendée en s'établissant aux Sables-d'Olonne.

54 | LAGNEY

Acquadri 54 mise sur le local



Depuis quelques semaines, Audric Collet a ouvert son atelier de réparation et d'entretien au cœur du village de Lagny, du côté de la rue du Rosoir. Toulousain d'origine, le trentenaire affiche une expérience professionnelle dans le privé d'une vingtaine d'années. Les services proposés apparaissent plus que bienvenus.

44 | SAINT-SÉBASTIEN-SUR-LOIRE

Carton plein pour La Joliverie !

Les équipes du lycée La Joliverie ont encore brillé lors du Shell Eco Marathon Europe, qui a rassemblé fin mai à Nogaro 101 équipes de 23 nationalités. Trois victoires ont été obtenues par les étudiants en BTS Motorisations Toutes Énergies : Micro-Joule 5 dans la catégorie prototype en moteur à combustion interne, PolyJoule dans les prototypes électriques, et CityJoule dans la catégorie Urban Concept.

79 | THOUARS

Saga Automobiles reprend Peugeot Saumur

Le distributeur de pièces Talbot, historiquement estampillé Autodistribution, n'en n'oublie pas pour autant son activité de concessionnaire Peugeot (depuis plus de 90 ans). Au contraire ! Saga Automobiles s'appuie sur une concession Peugeot basée à Thouars, jusqu'à présent complétée par deux succursales à Parthenay et Loudun, dans la Vienne. « Nous sommes un petit acteur entouré de géants », aime à dire Thierry Talbot, le président du groupe. Depuis juin dernier, le petit poucet a pris de l'ampleur en s'enrichissant d'une nouvelle entité : « Le choix de Stellantis de renégocier tous ses contrats nous a donné l'opportunité de reprendre Peugeot Saumur qui appartenait



Thierry Talbot entouré de ses deux fils, qui assurent la direction d'Autodistribution Talbot et de Saga Automobiles.

au groupe Gemy, se félicite ainsi le président. Nous surveillons ce site depuis une dizaine d'années car il complète notre territoire. » En rejoignant les rangs de Saga

Automobiles, le nouvel arrivant va peser dans le groupe : l'affaire emploie une vingtaine de salariés et affiche un CA de 20 M€ pour 450 VN par an et presque autant

de VO. « Jusqu'à présent, nos trois sites commercialisaient environ 700 voitures neuves et 800 VO par an. Avec l'arrivée de Saumur, Saga Automobiles devrait rapidement flirter avec les 60 M€ de CA et atteindre les 1200 VN », estime Thierry Talbot. Le dirigeant souligne que ce seuil du millier de voitures neuves était un objectif à atteindre afin de « pérenniser notre activité et justifier nos organisations ». Loin de se reposer sur les acquis de la nouvelle structure, le groupe a recruté six personnes et engagé des travaux de mise aux normes. Il envisage d'investir dans le bâtiment de 1600 m² afin d'agrandir l'espace de préparation de VO. ●

Jean-Sébastien Thomas

49 | ANGERS

Une plateforme facilite le don de voitures

Né en 2010 à l'initiative du Secours Catholique, le garage Solidarauto 49 vend, loue et répare à petit prix des voitures à destination de personnes en précarité. Devenu un réseau avec huit associations portant onze garages solidaires, Solidarauto 49 passe à la vitesse supérieure pour faciliter le don de véhicules. La plateforme donnezvousvoiture.org a été conçue avec Roole, le premier club automobile de France, qui lui ouvre son réseau de professionnels. Elle vise à promouvoir et à faciliter le don en orientant le particulier ou le professionnel vers le garage solidaire part-

naire le plus proche. Deux cent cinquante dons ont été effectués en six mois sur la plateforme, certains réalisés par des distributeurs comme les groupes PLD et Bernard. Solidarauto 49 et Roole, qui visent la labellisation de vingt associations d'ici fin juin, recherchent des garages solidaires en capacité de reconditionner les véhicules sur la Bretagne, les Hauts-de-France, le Rhône et la Gironde. Objectif : orienter 15000 voitures vers le don solidaire d'ici 2025. ●

Thierry Goussin

Avec 1,3 million de véhicules détruits par an, le potentiel du don est énorme.



54 | NANCY

La Foire Expo donne le pouls du marché

Des véhicules électriques de plus en plus attractifs, des hybrides qui commencent à convaincre, des thermiques encore très recherchés ou encore des camping-cars qui battent des scores en termes d'intention d'achat ! À l'occasion de la dernière Foire Expo de Nancy, début juin, bon nombre de concessionnaires et professionnels de l'agglomération nancéienne (et d'ailleurs) avaient posé leurs quatre roues en extérieur afin d'attirer le chaland. Les gros moyens étaient de sortie et certains ont clairement tiré leur épingle du jeu. « Il y a un intérêt vers les typologies de véhicules électriques et hybrides. Les craintes que nous pouvions encore rencontrer il y a



Les VE étaient l'attraction de la dernière Foire Expo de Nancy.

quelques mois sur le transfert vers ces nouvelles motorisations commencent réellement à s'estomper, même si bon nombre d'interrogations persistent », assure ce concessionnaire devant l'un de ses nouveaux modèles électriques. ●

Emmanuel Varrier



86 | POITIERS

Toyota veut augmenter de 20 % ses ventes VO



Le bâtiment de plus de 1000 m² est situé dans le prolongement de la concession Toyota.

Installée depuis 30 ans au bord de la RN 10, zone de La République, la concession Toyota a saisi l'opportunité d'agrandir son foncier pour se doter d'un showroom entièrement dédié aux VO. « Jusqu'alors, tous nos véhicules étaient rassemblés au

même endroit. Nous avons pu acquérir un terrain situé dans le prolongement de la concession et doté d'un bâtiment de 1100 m², rappelle Sébastien Touzalin, le concessionnaire. Nous avons investi environ 250 000 € pour mettre en conformité et permettre l'explo-

tation de ce bâtiment. » Le groupe expose sur site une centaine de VO toutes marques mais peut s'appuyer sur ses deux succursales, Châtelleraut et Châteauroux, pour doubler ce chiffre. Ce nouvel espace qui a ouvert ses portes le 2 mai dernier emploie cinq personnes chargées de la vente mais également du rachat, de la préparation et de l'entretien du parc VO... « Notre objectif pour cette année est d'augmenter nos ventes VO de 20% », fixe Sébastien Touzalin, qui rappelle que la concession de Poitiers commercialise environ 500 VO et autant de VN par an. L'atelier mécanique, lui, affiche quelque 25 entrées par semaine. À l'échelle du groupe, les chiffres de vente atteignent respectivement 1000 et 950. ●

J.-S. T.



ALSACE

Grand Est Automobiles en pleine expansion

Tout devrait être bouclé fin juin, après le feu vert de l'Autorité de la concurrence! Grand Est Automobiles devrait reprendre une vingtaine des sites multimarques du groupe Car Avenue en Alsace: Citroën, DS et Opel, sur Saverne, Haguenau,



Grand Est Automobiles devrait reprendre fin juin une vingtaine de sites de Car Avenue en Alsace.

Hoenheim, Strasbourg Meinau, Sélestat, Colmar, Illzach et Saint-Louis. « Cette opération répond à notre stratégie d'être toujours plus forts et indépendants sur nos marques et dans nos secteurs géographiques. Elle n'a pour seul intérêt que de pérenniser nos activités et d'optimiser nos affaires dans un contexte automobile en pleine mutation. Par cette opération, nous choisissons la voie des synergies pour relever les défis qui sont devant nous, dont celui des nouveaux contrats Stellantis », assurent Stéphane Bailly, président du Groupe CAR Avenue, et Franck Viallet, président du Groupe GEA. L'opération concernerait près de 400 collaborateurs pour un volume de près de 9000 VN, le tout pour un CA de 250 M€. ●

E. V.

BREAKING NEWS

Retrouvez toute l'actualité de l'aftermarket automobile sur le nouveau site

auto.zepros.fr



PROS

DIGITAL PRINT ÉVÉNEMENTIEL CONTENT MARKETING

54 LAXOU

Coup de chaud pour le lavage



Arrêté sécheresse, restrictions d'activité, panique à bord pour les pros du lavage automobile. Début juin, une cinquantaine d'entre eux était réunie, sur l'invitation de Mobilians, à la Chambre des métiers de Nancy, à Laxou, pour faire le point sur la situation. Si cette dernière est grave, elle n'est pas désespérée...

49 CHOLET

Jean Rouyer se met au vélo

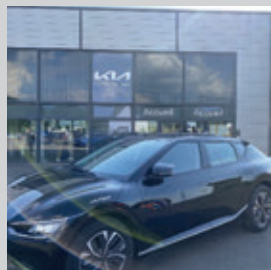


Le distributeur choletais (63 établissements dans l'Ouest) a démarré la vente et la location de vélos électriques vintage de marque Michael Blast dans quatre de ses concessions en Pays de la Loire (une Renault et trois Nissan). Ces sites vont également pouvoir proposer ces vélos en guise de véhicules de courtoisie quand la voiture d'un client est immobilisée.

88 ST-DIÉ-DES-VOSGES

Ball Dépannage roule pour Kia

Depuis début juin, l'entité du groupe Tanguy propose la gamme Kia à découvrir dans un tout nouveau showroom de 450 m² du côté de la route de Raon. Une dizaine de VN sont exposés ainsi qu'une vingtaine de VO.



69 MORNANT

Jérôme Flachy, agent Peugeot : « Il faut savoir piloter sa marge »

Le dirigeant de la PME familiale ancrée à mi-chemin entre Lyon et Saint-Étienne a signé son nouveau contrat de réparateur agréé et martèle que les marques vont reprendre la main sur la distribution grâce aux véhicules électriques. « Le taux de revenu et d'équipement des foyers du pays mornantais (2,6 véhicules) est supérieur à celui de la métropole, sur un territoire en plein développement », affirme Jérôme Flachy. L'agent Peugeot – ancien président du Groupement des Agents de la marque, avant la nomination de Florence Gète en 2015 – dévoile ainsi un carnet de commandes bien rempli et affûte ses armes. La Blue

Box s'est dotée de deux bornes de recharge, et grâce à ses bonnes relations entretenues avec son concessionnaire référent, il bénéficie d'un vendeur à temps plein. « Cela nous permet de faire du volume (132 VN livrés en 2022). Un VN vendu et entretenu, c'est l'assurance d'un accompagnement de la marque assez longtemps », estime le dirigeant qui mise sur la location longue durée des véhicules neufs, repris ensuite en fin du contrat par le concessionnaire. D'autant que Jérôme Flachy envisage l'avenir plus par le mode électrique ! « Le VE se développe très vite. Nous arrivons à la fin d'un cycle pour les thermiques. L'électrique plaît, permet

de louer et de changer de véhicule sans entretien ni vétusté, et offre l'opportunité aux marques de reprendre la main sur la distribution. Nombre d'acteurs auront disparu dans une dizaine d'années », considère l'agent. Il est approvisionné en pièces de rechange par la plateforme Distrigo de Lezoux et celle de SLPSA. Ce gestionnaire méticuleux estime qu'il faut piloter sa marge en gérant son taux de main-d'œuvre non pas en fonction d'une concurrence locale, mais du client de demain. « Avec peu de marge sur les pièces et des remises, il faut avoir un taux de main-d'œuvre qui permet de gagner de l'argent. Avec les contrats de location,



Jérôme Flachy

nous facturons tout si nous justifions au client ce que nous faisons. » La transparence avant tout... ●

Jean-Pierre Raynaud

85 MOUILLERON-LE-CAPTIF

Une agence de véhicules de loisirs pour OnlyDrive

Le Garage David, né en 1979 à Saint-Fulgent, poursuit sa mue. Olivier David avait créé en 2016 la marque OnlyDrive pour mettre sous une bannière digitale ses activités de location courte, moyenne et longue durée. Spécialiste du VO, le Garage David vend 400 voitures par an, des volumes stables mais avec une forte baisse sur le très récent, faute de produits disponibles. Il a en location un parc roulant de 350 véhicules, qui constitue un approvisionnement naturel pour son offre VO, avec 15 reventes mensuelles. Face aux évolutions du marché et de la mobilité, Olivier David a entamé une diversification vers le véhicule de loisirs il y a cinq ans. Il distribue neuf marques de camping-cars, désormais représentées dans la nouvelle agence OnlyDrive ouverte début mai sur le pôle automobile de La Roche-sur-Yon. Dédié aux monospaces, minibus, vans, fourgons aménagés et camping-cars, ce site orienté loisirs vend du neuf, de l'occasion et mise sur la location. « Nous souhaitons de-

venir le spécialiste de la location week-end et vacances. Cela va dans le sens du petit véhicule, électrique, pour les trajets du quotidien, et de la location pour les autres usages », note Olivier David. Le pôle Loisirs, qui pèse un tiers du CA du Garage David, vient également d'ouvrir une agence de location OnlyDrive à Challans et un magasin d'accessoires pour camping-cars et de cycles à Saint-Fulgent. Olivier David songe à l'avenir à proposer en franchise, à des garagistes en recherche de relais de croissance, ce concept de location de véhicules de loisirs. ●

T. G.



OnlyDrive dispose d'une vingtaine de véhicules sur parc sur son site de Mouilleron-le-Captif.

42 FEURS

J.Essertel Auto : « Qualité plutôt que volume »



Julien Essertel et Pierre Larue dirigent ce magasin tourné vers les véhicules d'occasion de caractère.

Fils de garagiste à Boën-sur-Lignon, Julien Essertel trouve une ancienne concession Mitsubishi-Subaru alors qu'il est encore étudiant en Bac Pro Vente. D'abord commercial, il rachète l'affaire à son père en 2019 avec son associé Pierre Larue. « Nous sommes avant tout des passionnés de voitures et assurons la mécanique toutes marques. Du côté des VO, nous ne ressentons pas le manque de petits modèles récents. Les VN ne sont pas livrés, il n'y a pas de reprises et les retours de location sont très chers. C'est le grand écart puisque nous pouvons vendre

aussi bien une Corvette, une Civic R ou une Clio ! » Les jeunes dirigeants guettent les ventes de véhicules classiques "matching number". En clair, lorsque les numéros d'identification des pièces principales correspondent entre elles, la voiture est considérée comme étant en configuration de sortie d'usine. « En 2022, nous avons vendu 240 véhicules d'occasion. Plutôt que d'avoir des petits prix et des problèmes durant la garantie pour des VO de 5 à 10 ans, nous sélectionnons, afin de privilégier la qualité et la marge au volume. » ●

J.-P. R.



AVEC QUEL COMPOSANT GARDEZ-VOUS VOTRE SANG-FROID DANS TOUTES LES SITUATIONS?

Le compresseur DENSO.

Chaque compresseur de climatisation DENSO est neuf et livré rempli de la bonne quantité d'huile de fonctionnement. La conception DENSO garantit durabilité, efficacité, la meilleure performance de sa catégorie et le meilleur rapport qualité/prix.



**DISTRIBUTEUR, GARAGISTE, AUTOMOBILISTES,
CHOISISSEZ LA CLIMATISATION DENSO.
LIBÉREZ VOTRE ESPRIT.**

Pour plus de détails sur les
compresseurs DENSO:
www.denso-am.eu/fr



RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE NOTRE OFFRE CLIMATISATION CHEZ NOS PARTENAIRES: COMPRESSEURS | CONDENSEURS | PULSEURS | RESISTANCES | FILTRES DESHYDRATEURS | DETENDEURS | PRESSOSTATS | EVAPORATEURS | RADIATEURS DE CHAUFFAGE | ACTIONNEURS | SONDAS | STATIONS DE CHARGE | CONSOMMABLES | OUTILLAGE

www.denso-am.eu/fr

Driven by
Quality

AQUITAINE

Wedrivit s'offre Rétro Balades



Wedrivit, le loueur de voitures de collection entre particuliers, a racheté Rétro Balades, acteur concurrent spécialisé dans le Grand Ouest, entre La Rochelle et le Morbihan. L'entreprise bordelaise revendique une croissance organique de 40 % de son volume d'affaires au premier trimestre 2023 (vs 2022) et veut devenir le leader français de la location de voitures de collection à horizon 2024. Elle compte 1400 véhicules dans son catalogue mais veut doubler l'offre d'ici un an.

54 VELAINE-EN-HAYE

Le CVG en mode transmission



Le Rallye Lorraine Historique début juin, la Route des Vacances à partir de juillet, autant de manifestations réalisées par les pilotes du Club Vignette Gratuite (CVG). Ces amoureux des vieilles mécaniques sont connus comme le loup blanc dans l'écosystème automobile lorrain (l'association existe depuis les années 80 du siècle dernier). À côté des rassemblements populaires à la découverte de petits bijoux d'antan, le côté transmission des savoir-faire s'affiche aujourd'hui comme l'un des faire-valoir de l'association.

16 SOYAUX

L'hydrogène entre au lycée

Le lycée professionnel de Soyaux vient de recevoir une enveloppe de plus de 60 000 € de la part du fonds d'innovation pédagogique afin de transformer une voiture électrique en véhicule à hydrogène. Ce travail va mobiliser une cinquantaine d'élèves en maintenance dès la rentrée prochaine. Pour la proviseure de l'établissement, cette opération doit contribuer « à anticiper les métiers du futur et à transformer les formations autour des enjeux énergétiques et climatiques ».

69 | VÉNISSIEUX

Mannes France : « Notre force ? Les prix et la connaissance des marques »

Après avoir gravi tous les échelons au sein du groupe Mannes France, spécialiste des marques allemandes, Lionel Racanière dirige le site lyonnais et doit faire face à un contexte particulièrement tendu. « Nous rendons le même service qu'une concession avec des remises sur les pièces (5 à 35 % sur la filtration pour les particuliers, jusqu'à 60 % pour les pros), en allant se fournir directement chez les équipementiers. Notre force repose sur les prix et la connaissance des marques », explique le dirigeant. Les pièces provenant de la centrale d'achat, des concessions et des plateformes sont ainsi déposées jusqu'à trois fois par jour. Dans l'atelier patientent des modèles allemands des années 1970, mais surtout des véhicules



Lionel Racanière dirige le site Mannes France à Lyon.

de 7 à 10 ans. « Comme les concessions peinent à vendre des VN, le parc vieillit, occasionnant plus d'entretien. Mais en raison de la hausse des prix, de plus en plus de clients repoussent les répara-

tions », constate Lionel Racanière. Autre désagrément : le recrutement de personnel qualifié et en nombre suffisant, rallongeant les délais de réparation passés de deux à trois semaines contre dix

jours habituellement. La branche lyonnaise compte pourtant dix salariés (un chef d'atelier, quatre mécaniciens, deux réceptionnaires, une magasinière entre autres) qui gèrent 2800 références (150 000 € de stock) et expédient des PR dans l'Hexagone et les DOM-COM. « Nous avons augmenté le taux de main-d'œuvre de 72 à 75 € HT en mars », indique le patron qui doit également anticiper le fait que les véhicules Diesel seront interdits de séjour à Lyon en 2028, sachant que les Cri'Air 4 sont déjà bannis. « Sauf que les Diesel représentent 90 % de notre clientèle », déplore le dirigeant... qui sait qu'il devra relever ces défis pour assurer la pérennité de l'entreprise. ●

J.-P. R.

85 | LA ROCHE-SUR-YON

Fin de l'aventure pour e-Néo



Jérémy Cantin, le créateur d'e-Néo, dénonce le manque de soutien autour de son projet.

« Nous y étions presque ! Nos convictions, nos engagements et nos efforts n'auront pas suffi... » C'est par ces mots, amers, que Jérémy Cantin ouvre son post LinkedIn annonçant la liquidation judiciaire de sa société e-Néo. À la tête du garage Brouzils Auto, il avait fait le buzz en 2017 en électrifiant une Coccinelle. Parmi les pionniers du retrofit en France, il avait créé e-Néo tout en s'impliquant au sein de l'AIRe dans les discussions sur le cadre légal de la conversion. Engagé dans la mobilité décarbonée, Jérémy Cantin avait pour

objectif d'industrialiser la conversion de poids lourds diesel en électrique et hydrogène. Alors que sa société était en cours d'installation dans les locaux laissés vacants par Michelin à La Roche-sur-Yon, elle a donc été mise en liquidation judiciaire. « Les investisseurs ont coupé le robinet depuis six mois », regrette Jérémy Cantin, qui préparait une levée de fonds. Il constate aussi n'avoir reçu « aucune aide d'aucun organisme officiel » ni même « une miette » du plan Hydrogène de 9 Md€. ●

T. G.

17 | MARANS

La Caale met à l'eau son garage associatif

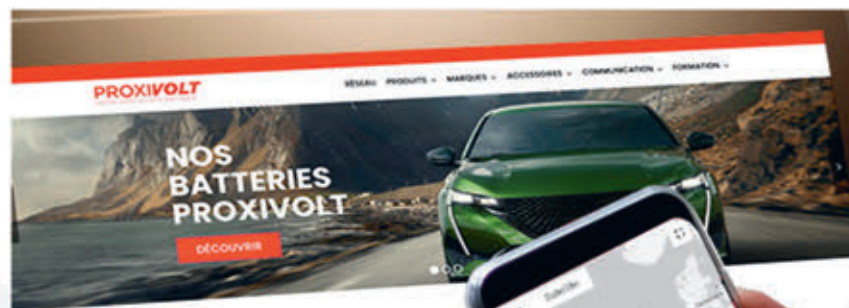
En fin d'année prochaine, un atelier de mécanique et de petite carrosserie devrait ouvrir sur la commune de Marans dans une partie des locaux libérés par le groupe Soufflet. Mêlant garage associatif, collectif et d'insertion, ce projet piloté par Yannick Picard permettra aux propriétaires de véhicules de plus de 30 ans de venir les rénover. « Ils profiteront du matériel et du savoir-faire de personnes expérimentées », se félicite-t-il. La partie insertion est également importante puisque le garage accueillera des jeunes

qui ont commis des délits afin de leur faire découvrir un métier... et pourquoi pas susciter des vocations. En attendant sa mise en service, les travaux de réhabilitation du bâtiment de quelque 150 m² se poursuivent. Ils sont pris en charge par la communauté de communes. De son côté, l'association travaille à nouer des partenariats avec les professionnels et autres structures liées à l'automobile afin notamment de trouver du matériel pour équiper le garage. ●

J.-S. T.



Les responsables du projet de garage associatif La Caale.



Le **Réseau**,
la force de Proxivolt



100% des domaines
d'applications :

- Batteries VL, PL, TP, Asia, Décharge lente, Marine, Moto, motoculture
- Batteries industrielles, Gel, Semi-Traction



Toutes nos batteries répondent aux exigences du premier équipement.



170 grossistes indépendants



500 Experts batteries



Une application
«Trouver votre batterie»



Un expert Proxivolt
À votre service



Garantie
Nationale



Contact : pierre.letouze@proxivolt.com



PROXIVOLT

Une gamme complète



VL - VUL

PL - AGRI

MOTOS

LOISIRS

MARINE

INDUSTRIE

Un réseau du groupe Proxitech

ZePROS

après vente

pneumatique

**Ze
AWARDS**
PNEU & INNOVATION



Les gagnants dévoilés

Cette première édition des Ze Awards du Pneu et de l'Innovation a décidément tenu toutes ses promesses ! À tel point qu'elle a déjà ouvert la porte au prochain rendez-vous fixé par la filière entière en 2024. Temps forts...

Lundi 5 juin, à l'Élysées Biarritz de Paris, à deux pas de la plus belle avenue du monde, plus de 150 personnes invitées par Zepros et le Syndicat du Pneu ont assisté au sacre des huit gagnants de ces inédits Ze Awards du Pneu et de l'Innovation. Fait suffisamment rare pour être souligné, les plus grands manufacturiers étaient aux côtés des réseaux de pneumaticiens, des grossistes et des plateformes européennes... En clair, tous les professionnels du pneumatique étaient au même endroit, au même moment. Une occasion unique de mettre à l'honneur des lauréats, dans un rythme soutenu où le rire a su également faire place à l'émotion. Une opportunité également pour Equip Auto, venu en fil rouge au cours de la soirée, d'annoncer une autre mise en lumière du pneumatique lors de la prochaine édition régionale

du salon – à Lyon du jeudi 28 au samedi 30 septembre – et qui accueillera un Village entièrement consacré à l'univers du pneu. « Le salon Equip Auto Lyon est en effet l'occasion de relancer à grande échelle le pneumatique avec la création de son Village dédié », a ainsi lancé Philippe Baudin, le président.

« Une envie d'encore »

La co-animation des Ze Awards du Pneu et de l'Innovation, largement assurée par Serge Boillot, éditeur délégué de Zepros, et Dominique Stempfél, le président du Syndicat du Pneu, a également permis de mettre en avant les partenaires pour leur participation à cette grande première, mais également le jury pour leur implication dans le choix des lauréats. Et la pression est montée d'un cran au moment de l'annonce des résultats... et la conclusion de Philippe Paulic,

le président de Zepros, qui a propagé son énergie dans le public. « Il flotte une envie d'encore, une fierté autour de cette filière ! », a-t-il ainsi lancé sous les applaudissements de l'assistance. « Cet événement est un encouragement qui vous est adressé pour que vous continuiez à faire progresser la filière et pour que vos innovations soient mieux connues et valorisées. Pour nous,

vosre présence massive est un encouragement à renouveler cet événement. Je vous donne donc rendez-vous en 2024. Il vous reste donc quelques mois pour sélectionner vos meilleurs dossiers ! », a conclu Dominique Stempfél. Cet événement a décidément tous les arguments pour devenir un incontournable de l'écosystème pneumatique. ●

m.blancheton@zepros.fr

Dominique Stempfél, président du Syndicat du Pneu, et Philippe Paulic, président de Zepros.



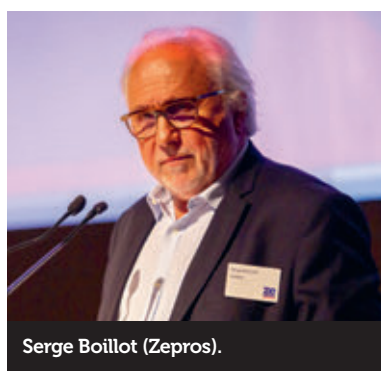
Ze gagnants



De gauche à droite, Hervé Domas (Aliapur), Jean-Baptiste Pieret (Blackstar), gagnant du Prix de l'Initiative RSE, et Dominique Stempfél (Syndicat du Pneu).



Mikael Mauguen (Groupe Simon Chouteau) avec le Prix de l'Initiative Recrutement et Formation, accompagné de Sarah Benslimane (Syndicat du Pneu).



Serge Boillot (Zepros).



Gregory Briche (Goodyear) avec le Prix de l'Innovation Matériel Équipement Digitalisation, aux côtés de Claudine Martinez (Tokster).



Léa Morihain (Accor Lubrifiants/KENNOL) et Franck Pabion (Idéal Pneu), gagnant du Prix de l'Entrepreneur BtoC.

Ze gagnants (suite)



Jean-Michel Fauron (Michelin) avec le Prix de l'Innovation Technologique, ici avec Christophe Rollet (Point S).



Olivier Lenormant (Groupe Lenormant) a reçu le Prix de l'Entrepreneur Transport Agraire Industrie, accompagné de Christophe Rollet (Point S) et Muriel Blancheton (Zepros).



Claire Bourlange et Rebeca Nieto (Michelin) avec le Prix de la Personnalité de l'Année attribué à Florent Menegaux.



Léa Morihain (Accor Lubrifiants/KENNOL), avec Erwann Monvoisin (Sonamia/Groupe Monvoisin) et son Prix de l'Entrepreneur BtoB.



Benjamin Huet (Zepros) et Jean-Michel Fauron (Michelin).



De g. à dr. : Frédéric Gaillard (Autodistribution), Axel Mazzacurati (Dipropneu), Mario Recio (Goodyear).



Alexandra Legendre (Ligue de Défense des Conducteurs).



Sylvia Arriordaz (First Stop).



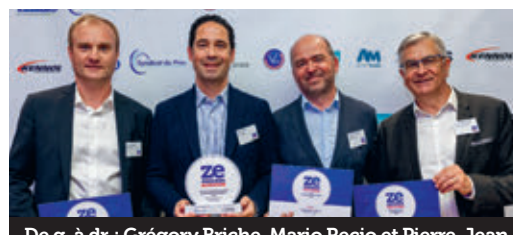
De g. à d. : Nicolas Touchant et Frédéric Gaillard (Autodistribution).



Cécile Vasquez (Point S).



Steven Jouve et Jérôme Brunner (AAG).



De g. à dr. : Grégory Briche, Mario Recio et Pierre-Jean Eraud (Goodyear), Dominique Stempf (Syndicat du Pneu).

ZE SOIRÉE



De g. à dr. : Stéphane Bernard (Point S), Morgan Alcover (AlphiPneux), Cécile Vasquez et Emmanuel Chouquet (Point S).



Pierre Hamard (Bestdrive).



Jean-Philippe Moyet (Disticash).



Maxence Membre (1001pneus.fr).



Georges Bochaton (Hankook) et Laurent Proust (BestDrive).



PLATIN RP 420 SUMMER

Performance et Sécurité



Marque allemande de jantes et de pneumatiques.



PLATIN

*** TYRES

Gamme TC4 complète :





Tourisme et VUL
200 dimensions
du 13" au 19"

Devenez revendeur PLATIN

Téléphone : 01.44.78.10.00 | info-erol@pneu.com | www.erol.fr

EROL

ZE AWARD ENTREPRENEUR BTOC

Franck Pabion, ou l'émotion à l'état pur

Franck Pabion (ici aux côtés de Léa Morihain, Accor Lubrifiants/KENNOL) a déployé sa franchise depuis 16 ans avec 14 centres en Rhône-Alpes, une centrale d'achat (60 000 pneus en stock) et un centre de formation Qualiopi. Devis

guidé : quatre marques, du plus haut de gamme (Michelin) jusqu'à l'entrée de gamme, avec l'appui de ses partenaires Distribash et Dipropneu. Innovations : un concept 2023 baptisé « Vivez l'expérience », au style design et épuré ; le seul à proposer la loca-

tion de pneus Hiver depuis 2018 ; partenariat avec l'équipe féminine de l'Olympique Lyonnais depuis 2021 ; développement de la franchise en national sur 2023 et 2024. Franck Pabion, très ému, a indiqué qu'il se battait pour le pneu depuis 32 ans et qu'il ne



lâcherait rien : « Le pneu a été banalisé, c'est une erreur. Je suis content de ne pas avoir choisi de

me diversifier pour rester axé sur le pneu, produit d'avenir sur un marché qui va s'électrifier. » ●

ZE AWARD L'ENTREPRENEUR BTOB

Erwann Monvoisin : l'ancrage familial



« Quelle surprise d'avoir gagné ! Je suis honoré d'être sur le podium pour notre belle entreprise familiale créée il y a 61 ans par mon grand-père Roger. C'est émouvant d'être ici avec vous ce soir », a lancé Erwann

Monvoisin, venu chercher son trophée de l'Entrepreneur BtoB. Le dirigeant a en effet rappelé les six décennies d'histoire et d'entrepreneuriat familial qui ont construit le groupe, spécialiste de la liaison au sol, des essieux et trains roulants pour matériel tracté hors route, avec les marques Bouzinac (roues à façon PL, transport public, génie civil), et Sonamia (distribution première monte et remplacement de pneumatiques). Sans oublier le partenariat historique entre Sonamia et la marque BKT (pneus agricoles et industriels), permettant un sponsoring sportif actif dont le football avec la Ligue 2 BKT, l'Eurocup et l'Euroleague de basket pour les clubs français engagés. ●

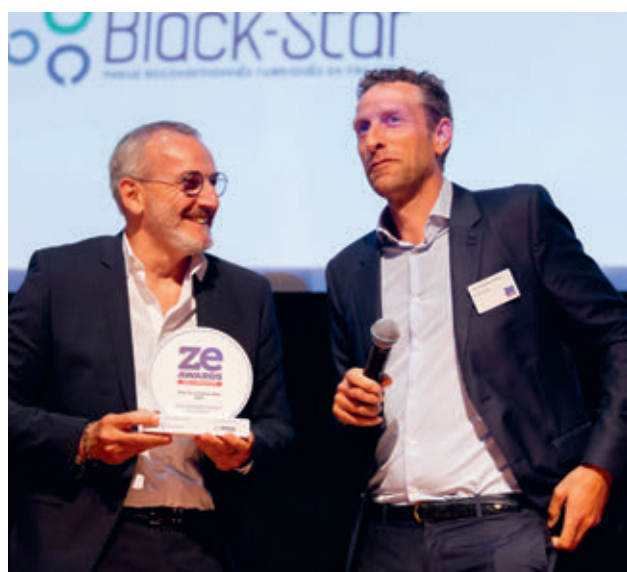
ZE AWARD ENTREPRENEUR TRANSPORT, AGRAIRE, INDUSTRIE

Olivier Lenormant électrisé

Olivier Lenormant (ci-dessous avec Christophe Rollet, Point S, partenaire des Ze Awards) pilote avec son frère Nicolas l'entreprise familiale centenaire, dont la principale activité reste la vente et l'entretien-réparation sous panneau Renault Trucks. « Ce prix fait chaud au cœur dans notre famille totalement investie dans

l'entreprise qui aligne déjà 103 ans d'activité. Je pense également à mes équipes sans qui rien n'est possible », a lancé le patron hybride aux implantations multiples (Hauts-de-France, Ile-de-France, Normandie, Occitanie, sur 25 départements). La diversification ultradynamique du groupe est à souligner : vente, location et entretien-réparation VI/VUL,

manutention, BTP, pneu... Sept sites PL, dix points de vente Point S et une nouveauté : l'intégration dans le groupe de COPAVI depuis le 1^{er} janvier 2023. Un site implanté à Créteil (94) avec la particularité de se situer dans une ZFE. Doit donc servir de site pilote pour développer les énergies alternatives au diesel, notamment les VI électriques. ●



ZE AWARD INITIATIVE RSE

Jean-Baptiste Pieret : « Black Star est une aventure humaine »

« Je suis particulièrement touché pour cette distinction. La réindustrialisation de Béthune est une aventure colossale, collégiale, humaine, technique et environnementale. Ce Ze Award est un encouragement à continuer. Je le dédie aux équipes », a insisté Jean-Baptiste Pieret. Ce dernier est à l'origine de la reprise en 2019 de la marque historique et unique en rechapage VL Black Star.

Avec Mobivia depuis 2021 (60 % du capital), le dispositif industriel est complété par une seconde usine via la reprise du site laissé par Bridgestone. Depuis 2022, la production du pneu VL rechapé "made in Béthune" a donné naissance à la marque Léonard, commercialisée dans les enseignes de Mobivia (Norauto, Midas, Auto 5 et ATU). Ambition de l'industriel : produire 250 000 enveloppes en 2023 –

et un million annuellement d'ici 2026-2027. La commercialisation doit être élargie au reste du marché, y compris les réseaux Bridgestone (First Stop, Speedy...). Le tout avec un positionnement 20 % au-dessus des marques d'entrée de gamme. Ce Ze Award récompense une personnalité qui défend avec acharnement l'idée que le rechapage de pneumatiques TC4 est une solution viable en France. ●

ZE AWARD PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE

Florent Menegaux : pour un Michelin engagé



«Les manufacturiers se livrent une incroyable bataille technologique pour faire évoluer le pneumatique, ses services et sa recyclabilité. Le jury a attribué le Ze Award de la Personnalité de l'Année à Florent Menegaux, considérant que les développements de Michelin sont représentatifs de ces innovations technologiques qui profitent aux utilisateurs tout en contribuant à la préservation de la planète», a expliqué Dominique Stempfél. Rebeca Nieto, VP France - Benelux & Europe du Sud de Michelin, est venue porter le message de remercie-

ment de Florent Menegaux qui ne pouvait être présent, mais qui a tenu à souligner «la mise en valeur de l'innovation au cœur de nos métiers et les progrès réalisés collectivement au service d'une mobilité durable à travers ces Ze Awards. Je vous suis plus particulièrement reconnaissant pour les deux récompenses décernées à Michelin (Innovation Technologique pour le pneumatique EVOBIB et celui de la Personnalité de l'Année), que le jury a eu la gentillesse de me remettre. C'est l'engagement de l'ensemble du Groupe qui est récompensé par ces deux prix.» ●

ZE AWARD INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Michelin EVOBIB, sur la route des champs

Les manufacturiers majeurs mènent une incroyable guerre technologique pour mettre sur le marché des produits toujours plus écoresponsables sans dégrader les performances essentielles de sécurité. Cette évolution intègre l'utilisation de matières premières durables, éco-sourcées ou bio-sourcées, mais également la greffe de solutions digitales qui



permettent au pneumatique d'améliorer la sécurité, sa longévité et l'autonomie du véhicule. Et elle touche l'ensemble des usages du pneumatique : route, transport, agriculture. D'où la mise en avant du Michelin EVOBIB avec ce prix, remis à Jean-Michel Fauron, directeur marketing BtoB du manufacturier. Ce pneu destiné aux tracteurs agricoles assure une meilleure adhérence au champ et performance sur route, la réduction de la compaction du sol, des économies de carburant. Il est conçu pour les tracteurs équipés d'un système de télégonflage, à destination d'agriculteurs qui parcourent de plus en plus de kilomètres sur route du fait de la taille croissante des exploitations. ●

ZE AWARD RECRUTEMENT ET FORMATION

Le Groupe Simon-Chouteau incarne la filière

La filière du pneu n'échappe pas aux difficultés de recrutement, dans un secteur où les métiers sont mal connus, voire mal considérés. De nombreux acteurs ont donc mis en œuvre des solutions pour mieux faire connaître, mieux recruter et mieux former. Et c'est cette démarche vitale pour la filière qui a été soulignée avec le Prix du

Recrutement et de la Formation. Incarnée par le Groupe Simon-Chouteau (Profil Plus), cette mise en place du parcours d'intégration et de formation pour tous est déployée au sens large. Les actions sont nombreuses et visent à faciliter l'intégration et la montée en compétences au sein des entreprises : création de parcours d'intégration type pour

chaque métier, formation de tuteurs métier dans chaque agence, développement d'un outil de GPEC interne... Les enjeux sont tout aussi vastes : il faut recruter les talents de demain en offrant un vrai dispositif de formation dès l'embauche et tout au long de la carrière. Et bien sûr fidéliser les collaborateurs en proposant des évolutions en interne... ●



ZE AWARD INNOVATION TECHNIQUE/DIGINALE

Goodyear Total Mobility connecte le professionnel à ses pneus

«Ce Ze Award montre que les solutions autour ou en plus du pneu sont multiples et doivent être combinées pour répondre au mieux aux exigences des utilisateurs professionnels. Une meilleure gestion des pneus permet de réaliser des économies substantielles, mais profite aussi à la planète», a indiqué D. Stempfél. Et c'est bien le cas avec les solutions connectées de Goodyear Total Mobility. Celles-ci permettent la maintenance préventive et la surveillance proactive avec l'alerte des conducteurs et gestionnaires de parc sur la pression, la température et la hauteur de gomme des pneumatiques :



TPMS pour la surveillance à distance des pneumatiques, Drive-point pour la vérification automatique de la pression des pneus, et Checkpoint, plaque de lecture dans la chaussée pour lire,

mesurer et analyser la profondeur des pneus et la charge à l'essieu... Le prix a été remis à Grégory Briche (au centre sur la photo), Sales General Manager France de Goodyear. ●

Ze AWARDS

AUTOMOBILE

Les Ze Awards récompensent les entrepreneurs et leurs initiatives : **Pourquoi pas vous ?**

7 CATÉGORIES EN COMPÉTITION :

- Prix du Mécanicien Réparateur Réseaux
- Prix du Mécanicien Réparateur Indépendant
- Prix de la Logistique
- Prix du Distributeur - de 15M€ DE CA
- Prix du Distributeur + 15M€ DE CA
- Prix du Jury
- Prix de l'Innovation RSE, formation, initiative digitale...

RENDEZ-VOUS :

**Le 12 septembre
2023 à Paris**

*pour une remise
de prix exceptionnelle !*



Déposez votre dossier gratuitement en scannant le **QR CODE** ou
contactez-nous à l'adresse **contact-auto@zepros.fr**

EN PARTENARIAT AVEC

CLARIOS

ebay

GOLDA

Green Source

KENNO

K-
HOMEROT

WARM UP

AM

Tokster

UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR

ZePROS



Philippe Paulic (Zepros).



François Hien (Apollo Tyres).



Oliver Schneider et Aude Skorodensky (Continental).



Eddy Albert (Autodistribution).



Jean-Marc Pierret (Zepros) et Michel Chabot (Point S).



Patrice Depois et Hanane Lermtalsi (Leasia).



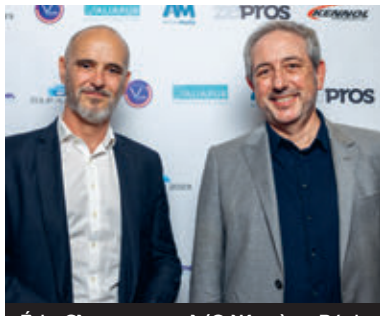
De g. à dr. : Claude Cham (Fiev), Laurence Peraud (Sud Radio), Bianca Dutertre et Amélie Huvelin avec Philippe Baudin (Equip Auto).



Philippe Paulic (Zepros), Stéphane Colet (consultant) et Serge Boillot (Zepros).



Éric Fouchier (Easy4D).



Éric Champarnaud (C-Ways) et Régis Audugé (Syndicat du Pneu).

ZE SOIRÉE



Xavier Pacilly (GiPA) et Caroline Ridet (Zepros).



Caroline Piovesan et Adèle Deloisy (Zepros).



Franck Mathieu (BestDrive / Eurotyre).



Pierre Guirard, Marjorie Philipon et Jean-Philippe Duhoux (WYZ Group).



De g. à dr. : Dominique Stempfél (Syndicat du Pneu), Claire Bourlange et Rebeca Nieto (Michelin), avec Philippe Paulic (Zepros).



Jean-Philippe Moyet (Disticash) et Cécile Vasquez (Point S).



Camille Mounier (Vulco), Aurélie Requin et Jonathan Pinel (Azur Trucks Pneus Vulco).



zePROS

après
vente

réseaux



Sommaire

SONDAGE ZEPROS

Un réseau... pour quoi faire ? P. 26

FICHES RÉSEAUX

Mécanique P. 28

Pneumatique P. 50

Carrosserie P. 52

Vitrage P. 59

ENSEIGNES MULTIMARQUES

Prendre un panneau... ou pas ?

En complément du traditionnel panorama des réseaux, Zepros a pris la température du terrain. En répondant à un sondage en ligne début juin, une centaine de pros, dont un quart de carrossiers, ont donné leur ressenti afin de mieux comprendre les ressorts animant le tandem tête de réseau/adhérent. Un réseau, pour quoi faire ? Car si un vivier d'irréductibles indépendants demeure, l'environnement concurrentiel exacerbé et l'évolution des métiers, auxquels s'ajoutent les récentes turbulences conjoncturelles, ont déjà incité nombre de réparateurs à se fédérer au sein d'une enseigne.

Atout visibilité

C'est le cas pour 60 % des répondants. Pour les autres, il existe de farouches indépendants, avec des opinions parfois tranchées :



« pas de compte à rendre », « pas nécessaire », « trop de contraintes »... D'autres s'interrogent : « pas encore décidé » pour l'un, « choix pas encore fait » pour un autre. Pour ceux sous enseigne, le panneau apparaît comme un vecteur d'image : visibilité et notoriété permettent de se démarquer. Campagnes TV, radio, digital... Pour les adhérents, les investissements des têtes de réseau doivent remplir leur promesse n°1 : générer du flux à l'atelier !

Accompagnements

Les conditions d'achat – critère de choix historique d'un réparateur pour un réseau – demeurent

toujours d'une grande importance. Les têtes de réseau l'ont d'autant plus compris alors que l'inflation persiste depuis plus d'un an ! Pour préserver le pouvoir d'achat des consommateurs, les groupements de distribution développent donc activement leur MDD. Cette offre permet non seulement à l'adhérent d'être compétitif, mais aussi de dégager autant de marge ou presque qu'avec une pièce équipementière. Autre raison principalement évoquée pour rejoindre une enseigne : la palette de services proposée. Notamment la formation, impérative pour suivre l'évolution technologique des véhicules,

au premier rang desquelles l'électrification du parc. C'est d'ailleurs la première piste évoquée par les pros sondés envisageant de se diversifier. Les récentes conventions réseaux (Technicar Services, Garage AD / AD Expert, et Top Garage / Top Carrosserie) ont démontré la volonté des têtes de réseau d'emmener leurs adhérents dans cette voie. ADAS, Pass Thru ou des boîtes de vitesses automatiques sont aussi fortement préconisées...

Mobilités douces : des pros dans l'expectative

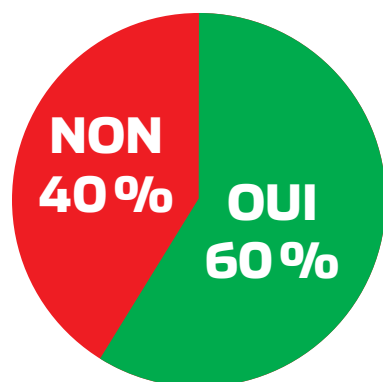
Si toutes les enseignes ou presque ont donc développé

un concept dédié à l'électrification du parc, le sondage met en revanche en évidence que les nouvelles mobilités préoccupent les MRA : proposés comme piste de diversification, les deux-roues électriques n'ont en effet recueilli aucun suffrage.

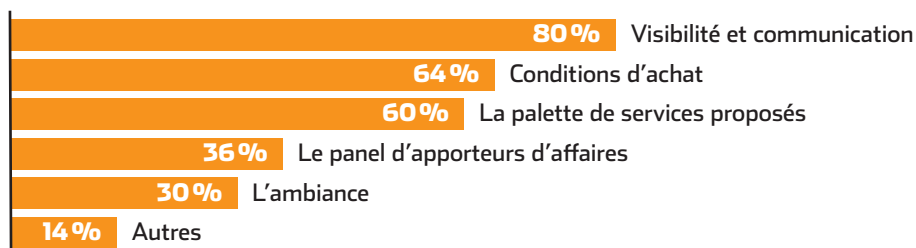
Un début d'explication peut relever de la géographie, les entrées du réparateur des champs n'étant pas nécessairement celles du fast-fitter ou du pneumaticien des villes... Il n'en demeure pas moins que l'électrification du parc roulant, dans son ensemble, ne s'arrêtera pas aux zones à faibles émissions (ZFE-m) qui éclosent un peu partout en France.

Dès lors, laisser le champ libre aux réseaux de centres autos, réparation rapide, etc. n'est-il pas prendre le risque de se couper d'un marché à fort potentiel ? ● j.morvan@zepros.fr

Adhérez-vous à une enseigne ?

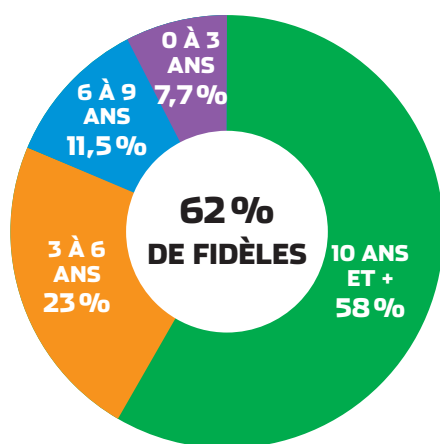


Quels critères ont présidé à votre choix ?



Loin en tête, l'attractivité d'une enseigne pour les réparateurs repose sur sa visibilité et sa capacité à communiquer auprès des consommateurs. Ce qui peut sembler logique : un panneau se veut rassurant pour ces derniers. Dans le même esprit, voir les conditions d'achat en deuxième position n'est pas illogique, surtout à l'heure où la concurrence exacerbée sur le terrain se double d'une inflation galopante sur le prix des pièces. Dès lors, bien acheter permet de bien revendre... Ce qui l'est moins, c'est l'appréciation des pros vis-à-vis de la boîte à outils que leur propose leur tête de réseau !

Fidèle... depuis longtemps...



L'époque de la valse des panneaux semble définitivement révolue ! Avec près de six réparateurs sur dix déclarant dix ans voire plus d'ancienneté au sein de leur réseau, ces professionnels démontrent un attachement sans faille ! Un attachement qui peut toutefois intervenir après un (voire plusieurs) échec(s). Les réparateurs interrogés déclarent en effet pour 26 % d'entre eux avoir eu un précédent panneau ; et près de 10 % plusieurs autres...

Appartenir à un réseau : un bouclier anti-crise (Covid, inflation...) ?



OUI
50 %



NON
50 %

Appartenir à un réseau : la boîte à outils pour accompagner sa transformation (électrification, digitalisation, connectivité...) ?



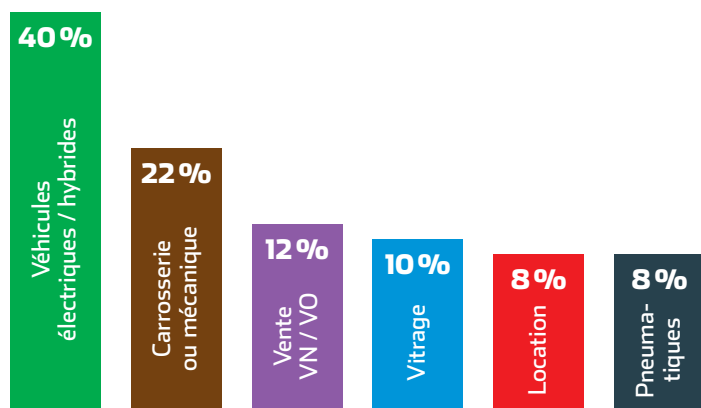
OUI
63 %



NON
37 %

Si l'appartenance à un réseau ne semble pas réellement faire figure de bouclier face aux turbulences conjoncturelles actuelles, en revanche les pros ayant répondu plébiscitent l'apport en matière de préparation des mutations structurelles du métier. La proportion des répondants qui considèrent que la tête de réseau les accompagne dans ces bouleversements est peu ou prou la même que ceux déclarant que leur décision d'intégrer une enseigne relève de la palette de services proposés à l'adhérent (60 %)...

Quelle voie de diversification auriez-vous envie de privilégier ?



Fort logiquement, la prochaine diversification envisagée par les professionnels concerne l'électrification du parc. In fine, on pourrait même s'interroger sur la proportion de 40 % alors que la transition énergétique est en marche et que les premiers modèles de VE/VH arrivent déjà dans des ateliers d'indépendants... Plus surprenant : la faible part des réparateurs sondés envisageant de se diversifier dans le pneumatique. 8 % "seulement" alors que la montée en puissance des VE/VH dans le parc va mécaniquement propulser le pneu à la première place des entrées atelier !

LES PRO-RÉSEAUX :

"Intégrer un réseau pour ne pas être seul."

"Une enseigne, c'est un gage de sécurité et de professionnalisme ; c'est aussi pour l'accompagnement."

"J'ai choisi d'adhérer à un réseau pour son image de la marque, la fidélisation des clients et les nouveaux prospects ; pour la formation."

"J'ai opté pour un réseau afin de mutualiser les achats et rencontrer du monde !"

"Avoir une dynamique collective."

"Un réseau, c'est pratique pour se lancer et se développer, voire indispensable."

LES ANTI-RÉSEAUX

"Ma liberté d'action et de choix n'a pas de prix... et donc aucun compte à rendre à qui que ce soit."

"Une enseigne, c'est trop de contraintes."

"Pas de réseau pour moi pour éviter la contrainte des devis en ligne et l'obligation d'achat des pièces."

"Je veux être indépendant et choisir mes fournisseurs moi-même."

Verbatim

GARAGE AD & AD EXPERT

GÉNÉRALITÉS

Date de création: 1985

Appartenance: Autodistribution

Coordonnées du siège: 22 avenue Aristide Briand 94742 Arcueil Cedex

Responsable des réseaux mécaniques: Eddy Albert – e-albert@autodistribution.com

Responsable adjoint des réseaux mécaniques: Christophe Pajany – c-pajany@autodistribution.com

Contact recrutement: Myriam Mossot – m-mossot@autodistribution.com

Site internet: www.ad.fr



Eddy Albert, responsable national des réseaux mécaniques VL Autodistribution.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** agent de marque dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants • **Nature du contrat et durée:** contrat d'agrément • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 4 198 € + budget plan média national AD • **Conditions d'appartenance:** respect du cahier des charges Garage AD Expert, façade aux normes

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 1450 • **Objectif fin 2023:** NC • **Profil des adhérents:** réparateur indépendant • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 700 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** pas de standard • **Effectif moyen:** quatre-cinq personnes pour AD Expert • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

Actualités du réseau

- Formation aux nouvelles technologies (Passthru, ADAS) et motorisations (électrification du parc) au sein de l'Institut AD et en distanciel avec Campus AD.
- Des offres compétitives pour développer les entrées atelier : pneus, huile, MDD Isotech par exemple.
- Renforcement des liens avec les apporteurs d'affaires, loueurs longue durée, flottes d'entreprises et administrations.
- Diversification des ateliers avec l'offre VO.
- Campagnes de recrutement et développement de l'attractivité du réseau auprès des jeunes.
- Poursuite des investissements média (spot TV).
- Renforcement du dispositif digital.
- Solution de marketing prédictif.
- Charte réseau RSE.



Marrakech 23
CONGRÈS RÉSEAUX AD
DU 18 AU 21 MAI 2023



PRÈS DE 4000 PERSONNES ENGAGÉES POUR PRÉPARER DEMAIN



AD
ENGAGEMENT
AGIR AUJOURD'HUI
POUR RÉUSSIR DEMAIN **2027**



Le Congrès AD a été co-construit avec les adhérents du Réseau et a été l'occasion de présenter le nouveau plan stratégique, Engagement 2027. Ce projet répond aux enjeux actuels de la réparation, il anticipe les mutations technologiques et il s'inscrit dans les attentes des plus de 2200 adhérents AD mécanique et carrosserie en France. Au travers de ce projet, les fondements des métiers du réparateur AD sont réaffirmés autour des 3 piliers fondateurs : **technicien, entrepreneur et commerçant.**



Merci à tous nos partenaires qui rendent cet événement possible !



PROXIMECA

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Agra

Date de création : 2003

Forme juridique de l'enseigne : Contrat location d'enseigne

Adresse : 6 avenue Lionel Terray 69330 Meyzieu

Téléphone : 04 37 43 62 62

E-mail : nicolas@groupe-agra.fr

Site internet : www.proximeca.fr

Responsable réseau : Nicolas Gerard

Contact recrutement : Nicolas Gerard



Nicolas Gerard, responsable réseau.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** sélection des garages faite par les adhérents distributeurs
- **Nature du contrat et durée :** contrat de location d'enseigne d'une durée de deux ans renouvelable par tacite reconduction tous les ans à partir de la troisième année
- **Droit d'entrée :** offert
- **Redevance :** 230 € HT/mois
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** aucun
- **Autres :** contrat d'approvisionnement non exclusif signé avec le distributeur

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 138
- **Objectif fin 2023 :** 160
- **Profil des adhérents :** une à six personnes
- **CA global :** NC
- **CA moyen par établissement :** NC
- **Surface moyenne d'un établissement :** NC
- **Nombre d'employés total :** NC
- **Nombre de partenaires clients :** NC
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

Actualités du réseau

- Le réseau sera présent sur le stand Autolia pour Equip Auto Lyon 2023.
- Convention réseau Proximeca et Point Repar à Lisbonne (Portugal) en septembre 2022.
- Nouveau responsable réseau depuis mars 2023.



Rejoignez une équipe de professionnels !

✓ **Dynamisme commercial**
opco, programme de fidélité...

✓ **e-visibilité / e-notoriété**
site internet & appli mobile

✓ **Supports digitaux**
waze, leboncoin, facebook...

✓ **Catalogue électronique**
pièces, tarifs, temps barémés

✓ **Solutions sur-mesure**
kit enseigne & PLV
véhicules de courtoisie,
solutions de paiements clients,
service marketing dédié...

www.proximeca.fr

proximeca

1,2,3 AUTOSERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : API France (Doyen Auto)
Date de création : 2005
Forme juridique de l'enseigne : SAS
Adresse : 37 chemin du Prat Long 31200 Toulouse
Téléphone : 06 12 45 57 49
Site internet : www.123autoservice.fr
Responsable réseau : Miliana Hocini
Contact recrutement : eric.pelissier@doyen-auto.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA / agent / autoentrepreneur • **Droit d'entrée :** aucun • **Investissement global :** reprise de structure existante • **Investissement signalétique :** selon configuration du garage • **Redevance, pub comprise :** à partir de 249 € • **Durée du contrat initial :** trois ans • **Durée d'un contrat renouvelé :** un an

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 150 • **Objectif fin 2023 :** 170 • **Profil des adhérents :** atelier avec deux productifs (moyenne) • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 34

AUTO FIT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Barrault / Réseau Autofit France
Date de création : 1997
Forme juridique de l'enseigne : adhésion
Adresse : rue de la Grange Verrines - 79000 Niort
Téléphone : 05 49 28 38 22
E-mail : autofit@barrault.com
Site internet : www.garage-autofit.com
Facebook : Garage Autofit
Responsable réseau : Laurent Deruelle
Contact recrutement : 06 88 05 38 17



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA mécanique et carrosserie • **Nature du contrat et durée :** partenariat à durée indéterminée • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 149 € HT • **Rétrocession :** aucune • **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** 25000€ minimum par productif au groupe Barrault • **Autres :** signalétique mise en dépôt consignment

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 141 • **Objectif fin 2023 :** NC • **Profil des adhérents :** MRA • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés par établissement :** trois en moyenne • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** environ 60

AUTOLAB

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Capail
Date de création : 2012
Forme juridique de l'enseigne : NC
Adresse : 19 rue Joseph Cugnot - 37300 Joué-lès-Tours
Téléphone : 02 47 75 30 30
E-mail : guillaumebourdin.capail@autolab.fr
Site internet : www.autolab.fr
Responsable réseau : Guillaume Bourdin
Contact recrutement : Guillaume Bourdin



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA mécanique et carrosserie • **Nature du contrat et durée :** un an reconduit tacitement • **Droit d'entrée :** adhérent à Capail • **Redevance :** 49 € par mois pour l'option minimum • **Rétrocession :** aucune • **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** aucun • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2023 :** 31 • **Objectif fin 2023 :** NC • **Profil des adhérents :** mécanicien et carrossier adhérent à Capail • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

AUTOLOGISTE DE FRANCE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Mega6
Date de création : 2003
Forme juridique de l'enseigne : licence de marque
Adresse : Mega6 Organisation 67100 Strasbourg
Téléphone : NC
E-mail : mega6@mega6.fr
Site internet : www.autologiste.com
Responsable de l'enseigne : Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** NC • **Nature et durée du contrat :** un an reconductible • **Droit d'entrée :** 199 € • **Redevance :** 199 € mois selon options choisies • **Conditions d'appartenance :** aucune • **Apport demandé :** aucun • **Engagement sur pièces de rechange :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre de points de service au 01/05/2023 :** 138 • **Objectif fin 2023 :** objectif qualitatif • **Profil des adhérents :** NC • **CA global :** NC • **CA moyen d'un établissement :** 500 000 € • **Effectif moyen par établissement :** deux à douze personnes • **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** accords Acces-Pneus, Carrosserie Directe, Multimark Service®, Direct Pare-Brise, Entretenir-mon-auto.com, Acheter-mon-auto.com • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

AUTOPRIMO

GÉNÉRALITÉS

Nom de l'enseigne: Autoprime
Date de création: 2001
Appartenance: Autodistribution
Adresse: 22 avenue Aristide-Briand 94742 Arcueil Cedex
Site internet: www.autoprime.com
Responsable des réseaux mécaniques: Eddy Albert
Contact recrutement: Myriam Mossot – m-mossot@autodistribution.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature du contrat et durée:** contrat de licence • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 990 € + budget plan média national • **Conditions d'appartenance:** client du distributeur Autodistribution / cahier des charges garage Autoprime

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre de points service au 01/05/2023:** 950 • **Objectif fin 2023:** NC • **Profil des adhérents:** structure d'un à trois collaborateurs en milieu rural et semi-rural • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 300 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** pas de standard • **Nombre d'employés:** deux en moyenne par garage • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• formation aux nouvelles technologies (Passthu / ADAS) et motorisations (électrification du parc) au sein de l'Institut de formation AD et en distanciel avec Capmus Autoprime • offres compétitives pour développer les entrées atelier: pneus, huile, MDD Isotech par exemple • diversification des ateliers avec l'offre VO • Poursuite des investissements média (spot TV) • renforcement du dispositif digital avec iGarages.com et Autoprime.com

BOSCH CAR SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Robert Bosch
Date de création: 2000
Forme juridique de l'enseigne: réseau de garages indépendants
Adresse: 32 avenue Michelet 93400 Saint-Ouen
E-mail: boschcarservice@fr.bosch.com
Site internet: www.boschcarservice.fr
Responsable grands comptes flottes: Guillaume Abecassis – guillaume.abecassis@fr.bosch.com@fr.bosch.com – 06 03 53 55 74
Contact commercial et recrutement: Rodolphe Gentot – rodolphe.gentot@fr.bosch.com – 06 07 39 14 39
Contact formation: Benoît Mahoue – benoit.mahoue@fr.bosch.com – 06 07 41 01 62



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** charte graphique et équipement minimal obligatoires • **Nature du contrat et durée:** contrat tripartite d'un an, renouvelable par tacite reconduction entre Robert Bosch France, le garage et son distributeur local • **Droit d'entrée:** aucun • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** 30 000 € d'achats minimum en pièces Bosch

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 675 • **Objectif fin 2023:** 720 • **Profil des adhérents:** excellentes bases techniques • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 640 000 € • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** en fonction de la zone de chalandise • **Nombre de partenaires fournisseurs:** huit partenaires flotte, quinze partenaires et médias

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• Campagne Car Service #Likeabosch digital à travers différents supports: sponsoring TV, vidéo en ligne, vidéo à la demande, YouTube, Replay • mise à disposition du Remote Diagnostic

BOSCH CLASSIC SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Robert Bosch
Date de création: 2017
Forme juridique de l'enseigne: réseau de garages indépendants
Adresse: 32 avenue Michelet 93400 Saint-Ouen
Site internet: www.bosch-classic.com
Contact commercial et recrutement: Rodolphe Gentot – rodolphegentot@fr.bosch.com – 06 07 39 14 39
Contact formation: Benoît Mahoue – benoit.mahoue@fr.bosch.com – 06 07 41 01 62



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** les services, prestations et compétences techniques assurent un positionnement premium à ce réseau. Pour maintenir un haut niveau de qualité, les futurs membres sont audités avant leur entrée dans le réseau. Tous les membres ont accès à un large catalogue de formations techniques dédiées aux "anciennes", notamment sur les technologies Bosch • **Nature du contrat et durée:** contrat bipartite d'un an, renouvelable par tacite reconduction pour une période annuelle, d'année en année, entre Robert Bosch France et le garage d'une durée • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 1967 € par an • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** NC • **Autres:** le Bosch Classic Service est identifié par une plaque émaillée apposée sur la façade, voire une enseigne lumineuse. Un équipement technique minimum est nécessaire (analyseur de gaz, oscilloscope...)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 39 • **Objectif fin 2023:** 40 • **Profil des adhérents:** l'appartenance au réseau est soumise à des critères structurels et de compétences techniques • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Partenariat Tour Auto et partenariat FFVE

CLUB AUTO CONSEIL

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Flauraud
Date de création: 2003
Forme juridique de l'enseigne: réseau sous licence
Adresse: 14-16 rue Pierre Boulanger 63017 Clermont-Ferrand Cedex
Téléphone: 04 73 420 410
E-mail: info@clubautoconseil.com
Site internet: www.clubautoconseil.com
Responsable réseau: Franck Nogues
Contact recrutement: Service Club Auto Conseil – 04 73 42 04 67



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA • **Nature du contrat et durée:** Partenariat d'un an avec tacite reconduction • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 201 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange:** NC • **Autres:** signalétique financée à 50 %

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 210 • **Objectif fin 2023:** 250 • **Profil des adhérents:** MRA multimarque • **CA global:** 12 M€ • **CA moyen par établissement:** de 300 000 € à 1,5 M€ • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Effectif moyen par établissement:** 3,7 collaborateurs • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• road show 2023: 25 soirées locales à la rencontre des adhérents • campagne de notoriété et promotionnelle sur Waze + Leboncoin • Nouveau sourcing VO/VN via Autosphere.Pro • gestion de la e-reputation des adhérents

TECHNICAR SERVICES

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Alternative Autoparts

Date de création : 1^{er} juin 2016

Forme juridique de l'enseigne : garagistes indépendants

Adresse : 24 rue des Carriers Italiens 91350 Grigny

Téléphone : 01 69 02 79 75

E-mail : sandra.henric@alternative-autoparts.fr

Site internet : www.technicar-services.fr

Responsable réseau : Sandra Henric

Responsable et contact recrutement : Sandra Henric



Sandra Henric, responsable réseau.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** garagiste indépendant avec ou sans enseigne
- **Nature du contrat et durée :** 36 mois renouvelable par période de 12 mois par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** 0€
- **Redevance :** cotisation de base de 149,90 € HT par mois
- **Rétrocession :** aucune

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 170
- **Objectif fin 2023 :** NC
- **Profil des adhérents :** garagiste indépendant avec ou sans enseigne
- **CA global :** NC
- **CA moyen par établissement :** 350 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 350 m²
- **Nombre d'employés moyen par garage :** 3
- **Nombre de partenaires clients :** NC
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 170

Actualités du réseau

Pour les garages :

- Convention nationale à Cannes du 29 mars au 02 avril 2023.
- Déploiement du concept Garage Expert Eco Mobilité : concept écoresponsable dont la vocation est d'accompagner les garages Technicar Services dans la prise en charge des nouvelles motorisations (formations) tout en donnant des solutions anti-inflation.
- Mise à disposition des garages d'une solution de borne de recharge multi-services à la disposition des automobilistes. Objectif : proposer un service innovant au consommateur final et générer du trafic.
- Mise à disposition d'une solution de réparation des calculateurs.
- Renforcement de l'offre de pièces de réemploi Alternative Autoparts PRE.

Pour les distributeurs animateurs du réseau :

Déblocage de budgets et mise en place d'actions de communication locale ciblées pour renforcer la notoriété des réparateurs Technicar Services sur leur zone de chalandise.

Technicar SERVICES



REJOIGNEZ-NOUS !

3.141592653589793238462643



```
#expertise <exper>
#service <serv>

diagnostic (électronique,**[de]) {
  accueil [a] acc;
  technicar ts;
  nouvelles technologies[[]];
}
```

Alternative Autoparts RCS EIRL 011105 847. Crédits photo istock®. Sauf erreur, typo ou omission. 2024 02/23.

Nous rejoindre, c'est bénéficier :

D'UN PARTENARIAT PRIVILÉGIÉ

avec votre Distributeur Alternative Autoparts.

D'UN ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE 360°

pour préparer votre avenir (*formations, hotline technique, données techniques constructeurs, offres d'équipements*).

D'UNE IMAGE DE MARQUE FORTE

pour vous assurer une visibilité optimale et rassurer vos clients.

D'UNE COMMUNICATION DYNAMIQUE

pour générer des entrées atelier supplémentaires.

D'UNE VISIBILITÉ WEB LOCALE OPTIMISÉE.

D'OFFRES ET DE SERVICES OPTIONNELS

ADAPTÉS À VOS BESOINS (*logiciel de facturation, solution de paiement en plusieurs fois pour vos clients, véhicules de courtoisie, outil de marketing direct...*).

D'UN POSITIONNEMENT D'EXPERT ÉCO-MOBILITÉ

en communiquant sur votre savoir-faire multi-motorisations et sur votre participation active à l'économie circulaire.

► POUR NOUS CONTACTER ◀

01 69 02 76 05

contact@alternative-autoparts.fr



TECHNICAR SERVICES,
des experts, c'est rassurant !

Un réseau du Groupement  **ALTERNATIVE
AUTOPARTS**

AVATACAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Cédric Massa

Date de création: 2018

Forme juridique de l'enseigne: SARL

Adresse: Parc d'Activités de l'Échangeur - Bâtiment 6 -
Avenue Saint Exupéry 06211 Mandelieu-la-Napoule

Téléphone: 04 92 19 80 00

E-mail: info@avatacar.com

Site internet: www.avatacar.com / **Facebook:** www.facebook.com/Avatacar

Responsable réseau: Olivier Cavagna

Contact recrutement: Aurélien Bernhard



Olivier Cavagna, responsable réseau.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA • **Nature du contrat et durée:** contrat d'affiliation de trois ans • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 200 € HT par mois • **Rétrocession:** aucune

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 280 • **Objectif fin 2023:** 320 • **Profil des adhérents:** MRA • **CA global:** 22 M€ • **CA moyen par établissement:** 300 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** 300 m² • **Nombre d'employés total:** 40 collaborateurs (siège) • **Nombre de partenaires clients:** 20 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 50

Actualités du réseau

- Application Avatacar Pro complète : sortie prochainement d'un agenda digital qui permettra aux garagistes d'intégrer leurs propres rendez-vous atelier clients sur l'appli, ceux venant du site Avatacar.com se synchroniseront automatiquement. Ils pourront aussi intégrer leurs autres rendez-vous professionnels. Cet agenda sera aussi disponible sur le site de vente Ma-Centrale sur lequel ils se connectent quotidiennement pour leurs achats pièces, pneus... Donc disponible sur PC et mobile.
- Le réseau organise la deuxième édition de sa convention pour septembre 2024 ! Lieu à venir...
- Dix-sept partenaires sont désormais répertoriés, dont les plus récents sont Opisto, Caroline, le GNFA. Avatacar propose aussi une garantie nationale aux affiliés du réseau.



600 000 pneus
en stock et disponibles



+ de 860 000 pièces réparties
sur nos plateformes logistiques



Conditions d'achats inédites :
jusqu'à **75% de remise** sur les pièces
et **65% de remise** sur les pneus



Campagnes de remise immédiate
100% financées sur les pneus

AVATACAR,
plus qu'un réseau,
une équipe d'animateurs
proche de vous



APPLI AVATACAR PRO,
toute l'activité de votre garage
sur votre téléphone



Enregistrez vos RDV clients
sur votre agenda



Réceptionnez
vos pièces et pneus



Photo de la voiture
à l'arrivée



Vos ODR
entièrement digitalisés



Émission de
vos propres factures



Un bonus appliqué à toutes
les prestations réalisées

ET SI VOUS DEVENIEZ AFFILIÉ ?

CONTACTEZ-NOUS

au **06 72 23 82 76**

OU SUR **www.reseau.avatacar.com**

DELKO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Philippe Lannes
Date de création : 1999
Date de lancement de la franchise : 2004
Forme juridique de l'enseigne : SARL unipersonnelle/franchise
Adresse : 283, 3^e avenue ZAC Saint-Charles 13710 Fuveau
Téléphone : 04 42 53 44 89
E-mail : recrutement.franchise@delko.fr
Site internet : www.delko.fr
Responsable réseau : Philippe Lannes
Contact recrutement : Ghislain Glibert, directeur du développement



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** salarié(e) dans le secteur de la réparation auto, avec les qualités d'un(e) commerçant(e). Nous attendons de nos franchisés qu'ils partagent et s'engagent à relayer l'identité et les valeurs Delko • **Nature du contrat et durée :** franchise d'une durée de sept ans • **Droit d'entrée :** 19 000 € • **Rétrocession :** 5 % du CA HT • **Autres :** accompagnement à la création, informatique clé en main, formation (intégration et formation technique continue), animation réseau, achats/approvisionnements, publicités et e-commerce, six équipes de soutien

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 124 • **Objectif fin 2023 :** 150 • **Profil des adhérents :** passionné de mécanique et ancien salarié du secteur auto. Nos franchisés sont des mécaniciens, chefs d'atelier et chefs de centres, des artisans ou chefs d'entreprise dans la réparation auto et des salariés ou artisans dans un métier de service client. 25 % de nos franchisés sont d'anciens salarié(e)s Delko • **CA global :** 52 M€ • **CA moyen par établissement :** 600 000 € • **Surface moyenne d'un établissement :** 400 m² • **Nombre d'employés total :** 800 • **Nombre de partenaires clients :** 2 700 véhicules annuels entretenus en moyenne dans chaque garage • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

DELPHI SERVICE AUTO (DSA)

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Delphi Technologies
Date de création : 1994
Forme juridique de l'enseigne : SAS
Adresse : BorgWarner France SAS Delphi Technologies Aftermarket - 10 avenue de l'Entreprise 95800 Cergy
Téléphone : 01 34 30 34 09
E-mail : NC
Site internet : www.delphiaftermarket.com
Responsable réseau : Sébastien Lantigny
Contact recrutement : Sébastien Lantigny



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** spécialiste hautement qualifié. L'enseigne vise à se développer qualitativement plutôt que quantitativement • **Nature du contrat et durée :** contrat d'un an renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 1100 € • **Rétrocession :** aucune (conditions particulières sur les pièces et le matériel) • **Engagement sur pièces de rechange :** obligation d'utiliser les pièces de réparation d'origine Delphi Technologies sur les pièces d'injection • **Autres :** investissement et utilisation des moyens d'essai et logiciels officiels Delphi Technologies

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 127 • **Objectif fin 2023 :** NC • **Profil des adhérents :** réparateur spécialisé dans les systèmes d'injection, la gestion moteur et le diagnostic • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Le réseau DSA se forme et s'équipe progressivement pour accueillir les véhicules des prochaines générations diesel et essence, mais également des véhicules de plus en plus connectés, équipés des futurs systèmes d'injection alternatifs

ETAPE AUTO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto
Date de création : 1989
Forme juridique de l'enseigne : franchise
Adresse : 20 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex
Téléphone : NC
E-mail : NC
Site internet : www.etape-auto.fr
Site marchand : www.etape-auto.fr
Responsable du réseau : Jessica Demarchi
Directeur d'enseigne : Vincent Congnet, directeur des réseaux VL AAG
Contact recrutement : j.demarchi@allianceautomotive.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** centre auto dans une zone commerciale pour une ville de 5000 à 15 000 habitants, attenante à un hyper ou supermarché • **Apport personnel :** 60 000 € • **Droit d'entrée :** 15 000 € • **Surface moyenne :** 350 m² • **Investissement global :** 90 000 à 150 000 € HT (dont stock : 50 000 € HT, aménagement : 40 000 à 100 000 € HT si centre de montage) • **Redevance mensuelle :** 2 % du CA HT • **Durée du contrat initial :** franchise valable cinq ans • **Durée d'un contrat renouvelé :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 37 • **Objectif fin 2023 :** NC • **Profil des adhérents :** NC • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 500 000 à 2 M€ • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Mise en place du nouveau programme de fidélité et de la carte privilège

ETAPE AUTO RELAIS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto
Date de création : 2009
Forme juridique de l'enseigne : franchise
Adresse : 20 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex
Téléphone : NC
E-mail : NC
Site internet : www.etape-auto.fr
Site marchand : www.etape-auto.fr
Responsable du réseau : Jessica DemarchiG
Directeur d'enseigne : Vincent Congnet, directeur des réseaux VL AA
Contact recrutement : j.demarchi@allianceautomotive.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** situé en zone artisanale/semi-artisanale dans les zones rurales • **Apport personnel :** en fonction des investissements de transformation (10 000 € HT) • **Droit d'entrée :** aucun • **Surface moyenne :** NC • **Investissement global :** 15 000 € HT • **Redevance :** mensuelle • **Durée du contrat initial :** franchise valable cinq ans • **Durée d'un contrat renouvelé :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 16 • **Objectif fin 2023 :** NC • **Profil des adhérents :** centre auto franchisé • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 500 000 à 2 M€ • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Hotline unique Alliance Automotive Group

GARAGE PREMIER

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Groupauto

Date de création: 2006

Forme juridique de l'enseigne: réseau de réparateurs indépendants

Adresse: 20 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail: infos.garage1er@allianceautomotive.frSite internet: www.garage-premier.fr

Responsable réseau: Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement: www.garage-premier.fr/adhesion

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** réparateur indépendant • **Nature du contrat et durée:** contrat d'adhésion de trois ans • **Droit d'entrée:** aucun • **Cotisation:** à partir de 44 € HT • **Engagement sur pièces de rechange:** à définir avec son distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 557 • **Objectif fin 2023:** NC • **Profil des adhérents:** réparateur indépendant • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 150 000 à 400 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

- Anciennement USC, le réseau a revu son offre concernant les véhicules utilitaires et propose un nouveau label nommé Repar'Utilitaire.
- Trois animations commerciales par an (PLV, digital).
- Hotline unique Alliance Automotive Group.

GARAGE & CO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Precisium Groupe

Date de création: avril 2016

Forme juridique de l'enseigne: réseau de réparateurs indépendants

Adresse: 20 avenue André Malraux 93209 Levallois-Perret Cedex

E-mail: infosgarageandco@allianceautomotive.frSite internet: www.garage-and-co.com

Responsable réseau: Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement: www.garage-and-co.com/adhesion

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA sans enseigne • **Nature du contrat et durée:** adhésion valable trois ans • **Droit d'entrée:** aucun • **Cotisation:** à partir de 34 € HT par mois • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 187 • **Objectif fin 2023:** NC • **Profil des adhérents:** MRA indépendant • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 150 000 à 400 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

- Anciennement USC, le réseau a revu son offre concernant les véhicules utilitaires et propose un nouveau label nommé Repar'Utilitaire.
- Trois animations commerciales par an (PLV, digital).
- Hotline unique Alliance Automotive Group.

MASTERCAR4

LOGICIEL POUR LA RÉPARATION ET LA VENTE AUTOMOBILE



Et ses applications MC4 Mobility pour tablette
et MC4 Smart Mobility pour smartphone



04 78 66 26 27
marketing@cilea.fr
www.cilea.fr

CONSTRUISEZ VOTRE DMS AVEC

Cilea
Software & Services

AUTOFIRST

GÉNÉRALITÉS

Appartenance: LKQ-Van Heck Interpieces France

Date de création: 2016

Forme juridique de l'enseigne: marque communautaire enregistrée (n° 011 196 342)

Adresse du siège: Van Heck Interpieces France, Parc d'Entreprises,
11 Rue de la Haute Deûle 62950 Noyelles-Godault

Téléphone: 03 60 85 09 96

Site internet: autofirst@vhip.fr

BtoC: www.autofirstgarage.fr

BtoB: autofirstreseau.fr

Responsable réseau: Ludovic Montenot - montenot@vhip.eu

Directeur marketing: Ludovic Montenot

Contact recrutement: Maxence Villeton - marketing.fr@vhip.eu



Ludovic Montenot, responsable réseau.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** deux personnes minimum dont un mécanicien réparateur agréé ou plus • **Nature du contrat et durée:** partenariat, minimum 36 mois • **Droit d'entrée:** 400 € • **Redevance:** 129 € par mois • **Rétrocession:** NC • **Engagement sur pièces de rechange:** CA annuel de 50 000 € minimum en pièces auprès du grossiste • **Autres:** participation du grossiste à l'adhésion du MRA au réseau: 200 €

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 95 • **Objectif fin 2023:** 120 • **Profil des adhérents:** cf. profil des prospects • **CA global:** pas de standard • **CA moyen par établissement:** pas de standard • **Surface moyenne d'un établissement:** pas de standard • **Nombre moyen d'employés:** minimum 2 salariés • **Nombre de partenaires clients:** > 50 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** N/A

Actualités du réseau

AutoFirst France a présenté sa feuille de route à l'ensemble des adhérents lors des réunions régionales de Lyon, Reims et Deauville en mai dernier, axée sur la digitalisation et l'accompagnement dans la formation.

Pour la mise en œuvre de ses projets, AutoFirst France met en place une commission d'experts composée d'adhérents du réseau qui auront pour mission de débattre et de proposer des initiatives à compter de juillet prochain. En matière digitale, la commission traitera des sujets tels que la mise en place du nouveau site web AutoFirst, l'arrivée des fiches Google My Business (harmonisation de la présence des adhérents sur Internet pour une meilleure visibilité), la nouvelle appli AutoFirst Connect, facilitant la communication entre le réseau et ses adhérents (mise en place de sondages). Concernant la formation: poursuite du programme Brembo Expert (100 adhérents devraient être formés en 2023), plateforme de e-learning LKQ Academy (plus de 120 formations déjà disponibles), partenariat avec DAF Conseil (formations BOL et B2L)... font partie intégrante de l'offre Moobi dédiée aux nouvelles mobilités (véhicules hybrides et électriques).

Cette nouvelle structure, agile et réactive, s'appuie sur l'arrivée de deux animateurs réseau, d'une chargée de communication et bénéficie du support de son groupe LKQ France et de ses distributeurs en local.



AUTOFIRST

**ACCOMPAGNE
LES RÉPARATEURS
INDÉPENDANTS !**

- ✓ PROGRAMME DE FORMATIONS
- ✓ BASE DE DONNÉES HAYNESPRO
- ✓ COMMUNICATION LOCALE
- ✓ KIT ENSEIGNES
- ✓ PLAN PROMOTIONNEL
- ✓ SUPPORTS DE COMMUNICATION

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !



03.60.85.09.93



autofirst@vhip.eu

MOTORCRAFT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: FMC Automobiles SAS
Date de création: 2004
Forme juridique de l'enseigne: contrat d'agrégation
Adresse: 1 rue du 1^{er} Mai 92752 Nanterre Cedex
E-mail: mtcraft@ford.com
Site internet: www.motorcraft.fr
Responsable réseau: Romain Petibon
Contact recrutement: Romain Petibon



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA indépendant ou sous enseigne, agent de marque • **Nature du contrat et durée:** contrat d'agrégation à durée indéterminée • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 148 € par mois (incluant logiciel pièces, outils de communication, campagnes nationales, référencements internet, CRM, devis en ligne, partenaires Motorcraft) • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** à négocier localement avec le distributeur • **Autres:** partenariats et accompagnement du distributeur (Motorcraft Mobilité, Motorcraft Academy, Motorcraft Environnement, Motorcraft CRM, Motorcraft Glass, Motorcraft Assistance technique, Motorcraft Dématérialisation, Motorcraft Tenue de travail, référencent Allogarage, etc.)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 463 • **Objectif fin 2023:** 500 • **Profil des adhérents:** MRA et agents Ford employant trois à dix salariés • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 50

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Motorcraft Glass (label vitrage multimarques), Motorcraft Environnement (recyclage des déchets atelier)

MOTRIO

GÉNÉRALITÉS

Nom de l'enseigne: Motrio
Date de création: 2003
Appartenance: Groupe Renault
Adresse du siège: 13 avenue Paul Langevin 92359 Le Plessis-Robinson Cedex
Site internet: www.motrio.fr
Responsable de l'enseigne: Sylvain Devos, directeur après-vente commerce et qualité France de la marque Renault
Contact recrutement: chef de magasin de la concession Renault la plus proche ou www.motrio.fr/contact



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature du contrat et durée:** contrat d'agrégation à durée indéterminée • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** aucune • **Rétrocession:** aucune • **Détail et coût de l'investissement:** investissement dans la signalétique Motrio, souscription au logiciel Kadensis, disposer en permanence d'un stock tampon de pièces Motrio de 1500 € au minimum • **Engagement sur pièces de rechange:** 25 000 € HT par an

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023:** 1171 (dont mécaniciens: 664; carrossiers: 64; mécaniciens et carrossiers: 443) • **Objectif fin 2023:** 1250 • **Profil des adhérents:** MRA ou ancien agent de marque • **CA moyen par établissement:** environ 400 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** 500 m² • **Nombre d'employés moyen:** 2 • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 30

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Depuis le lancement de Motrio Carrosserie (cf. page 57) en 2022, nous avons recruté 64 réparateurs 100 % carrossier et 43 qui ont la double activité.

MULTIMARK SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Autologiste de France
Date de création: 2009
Forme juridique de l'enseigne: franchise
Adresse: Méga6 Organisation 67100 Strasbourg
E-mail: mega6@mega6.fr
Site internet: propre à chaque agence
Responsable de l'enseigne: Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature et durée du contrat:** franchise d'un an renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** % sur CA compensé par une RFA attribuée par les distributeurs partenaires de l'enseigne • **Conditions d'appartenance:** Autologiste de France • **Apport demandé:** investissement nécessaire pour répondre au cahier des charges d'agent ou de concessionnaire Multimark Service • **Engagement sur pièces de rechange:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre de points de service au 01/05/2023:** 5 • **Objectif fin 2023:** objectif qualitatif • **Profil des adhérents:** NC • **CA global:** NC • **CA moyen d'un établissement:** 500 000 € (point relais), 1 M€ (agence) ou 3,5 M€ (concession) • **Surface moyenne d'un établissement:** 500 m² + 300 m² d'exposition si concessionnaire • **Nombre d'employés total:** NC • **Effectif moyen par établissement:** deux à douze personnes • **Nombre de partenaires clients:** GE Money Bank, Mapfre Warranty, sourcing VO/VN • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

NEXUSAUTO

GÉNÉRALITÉS

Nom de l'enseigne: NexusAuto
Date de création: 2015
Appartenance: Nexus Automotive International
Adresse du siège: Chemin de Château-Bloch 11, 1219 Aïre, Suisse
Licence de distribution en France par le groupement ID Rechange
Site internet: nexusautofrance.fr
Coordonnées du responsable de l'enseigne: Christophe Chapot
Contact recrutement: service@nexusautofrance.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Forme juridique de l'enseigne:** accord de partenariat entre ID Rechange, le distributeur et NexusAuto • **Conditions d'appartenance:** libre de tout autre engagement réseau • **Nature du contrat et durée:** contrat tripartite de trois ans reconduit tacitement pendant un an • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 139 € par mois

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 192 • **Objectif fin 2023:** 250 • **Profil des adhérents:** MRA et ex-agent • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 400 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Grâce au maillage des distributeurs iD Rechange et à leur engagement, le réseau Nexusauto se déploie sur le territoire français. Le groupement développe continuellement des partenariats et des services adaptés. Exemple: la nouvelle hotline, service intégré à la redevance, fournit un support technique indispensable. La formation est également un pilier important et, avec la MDD iD Rechange de qualité, véritable outil anti inflation, les garages NexusAuto disposent de tout un éventail de produits, services et tarifs déterminants, atouts de leur réussite. D'autres services seront lancés prochainement avec le renforcement de l'équipe dédiée sur le terrain et l'appui du groupement Nexus Automotive International.

POINT REPAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Agra
 Date de création: 2015
 Forme juridique de l'enseigne: contrat de licence de marque
 Adresse: 6 avenue Lionel Terray 69330 Meyzieu
 Téléphone: 04 37 43 62 62
 E-mail: reseaux@groupe-agra.fr
 Site internet: www.pointrepar.fr
 Responsable réseau: Nicolas Gerard
 Contact recrutement: Nicolas Gerard



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** sélection des garages faite par nos adhérents distributeurs • **Nature du contrat et durée:** licence de marque d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction tous les ans • **Droit d'entrée:** 250 € • **Redevance:** aucune • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** aucun • **Autre:** contrat d'approvisionnement non exclusif signé avec le distributeur

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 111 • **Objectif fin 2023:** 150 • **Nombre d'employés moyen:** une à trois personnes • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Nouveau responsable du développement réseaux depuis mars 2020, le réseau sera présent sur le stand Autolia pour Equip'auto Lyon 2023.

PRECISIUM GARAGE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Precisium Groupe
 Date de création: 2003
 Forme juridique de l'enseigne: réseau de réparateurs indépendants
 Adresse: 20 avenue André Malraux 93209 Levallois-Perret Cedex
 E-mail: infoprecisium@allianceautomotive.fr
 Site internet: www.precisium.fr
 Responsable réseau: Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux
 Contact recrutement: www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** agent, réparateur indépendant, professionnel confirmé • **Nature du contrat et durée:** contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** aucune • **Cotisation:** 225 € par mois • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 367 • **Objectif fin 2023:** NC • **Profil des adhérents:** agent, réparateur indépendant, professionnel confirmé • **CA moyen par établissement:** à partir de 350000 € • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 350 • **Accords grands comptes:** NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• Lancement d'un nouveau label Nexdrive, permettant aux adhérents Precisium Garage de se lancer dans l'entretien et la réparation de véhicules électriques et hybrides.
 • Nouveau label Repar'Utilitaire.
 • Hotlie unique Alliance Automotive Group.

Des pièces
captivantes
pour l'avenir !



Avec MEYLE eSolutions, MEYLE vous propose depuis 2016 pour le marché secondaire indépendant des pièces de rechange qualitatives pour véhicules électriques avec des solutions de réparation bien adaptées. Nous avons actuellement dans notre gamme plus de 4 000 produits pour les véhicules à propulsion électrique et hybrides – développés, testés et contrôlés chez MEYLE. En tant que fournisseur de solutions globales, nous utilisons également notre vaste expertise dans le domaine des véhicules électriques pour préparer les garages et les ateliers, ainsi que leurs employés, à la transition vers l'e-mobilité grâce à des formations techniques et des services. Pour plus d'infos, consultez meyle.com/fr/esolutions

DRIVER'S BEST FRIEND*

* Le meilleur ami du conducteur

Suivez-nous sur



MEYLE

EUROREPAR CAR SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Appartenance : Groupe Stellantis

Date de création : 2015

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse du siège : Eurorepar Car Service Case Courrier YT 265,
1 boulevard de l'Europe 78300 Poissy

Téléphone : 0 808 80 02 99

E-mail : reseau@eurorepar.com

Site internet : www.eurorepar.fr

Responsable réseau : Bruno Danielou

Responsable marketing et communication : Florian Grimault

Responsable recrutement : François Goujard



Bruno Danielou, responsable réseau.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA / agent • **Nature du contrat et durée :** contrat à durée indéterminée (licence) • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 100 € HT par mois • **Rétrocession :** aucune • **Engagement sur pièces de rechange :** obligation minimum d'achats annuels de pièces de rechange auprès des plaques Distrigo

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** plus de 1400 • **Objectif fin 2023 :** NC • **Profil des adhérents :** MRA / agent • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** 200 m² • **Nombre d'employés moyen :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

Actualités de l'enseigne

Après le succès du lancement de son compte Tik Tok et de sa première campagne de marketing d'influence avec deux You Tubeurs, Eurorepar Car Service repart pour une cinquième année sur les autoroutes avec sa traditionnelle opération estivale. L'occasion de fêter avec les clients les 20 ans de l'enseigne. Eurorepar Car Service, le premier réseau d'entretien et de réparation toutes marques en France, a reçu de WizVille en 2022 le Prix Argent de la "Meilleure Satisfaction Client Retail de l'Année" dans la catégorie Entretien automobile. Ce vingtième prix en six ans est une nouvelle preuve du succès du réseau.

VITAMINEZ VOTRE ACTIVITÉ



L'accompagnement
de votre garage
sur le terrain

L'offre pièces
la plus large du marché

Des outils
à votre disposition

Un marketing ambitieux
national et local

AJOUTEZ
VOTRE ZEST
DE TALENT !

Création : TAKOMA

REJOIGNEZ-NOUS !



EUROREPAR
CAR SERVICE



1^{er} RÉSEAU DE PROXIMITÉ TOUTES MARQUES EN FRANCE SPÉCIALISÉ DANS L'ENTRETIEN ET LA RÉPARATION

08 08 80 02 99 RESEAU@EUROREPAR.COM

EUROREPAR CAR SERVICE - SAS au capital de 15.040.000 euros - 444 590 574 RCS Versailles - Siège social : 1 boulevard de l'Europe - 78300 POISSY

EN SAVOIR PLUS



eurorepar.fr



POINT S FRANCE

GÉNÉRALITÉS

Appartenance: Point S Group

Date de création: 1971

Forme juridique de l'enseigne: SA

Adresse du siège: 9 rue Curie 69006 Lyon

Téléphone: 04 37 48 84 84

E-mail: <https://www.points.fr/nous-contacter/>

Site internet: www.points.fr

Responsable réseau: Christophe Rollet, directeur général Point S

Contact recrutement: Déborah Binisti, directrice du développement - developpement@points-france.fr - <http://www.points.fr/devenir-adherent>



Christophe Rollet, directeur général Point S.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** entrepreneur passionné par le domaine des services • **Nature du contrat et durée:** cinq ans puis tacite reconduction par période de trois ans • **Droit d'entrée:** à partir de 5 250 € • **Redevance:** à partir de 0,53 % • **Rétrocession:** jusqu'à 11 points • **Engagement sur pièces de rechange:** 25 000 €

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérent au 01/06/2023:** 640 points de vente détenus par 380 adhérents (5900 points de vente à l'international) • **Objectif fin 2023:** 700 • **Profil des adhérents:** majoritairement issus du domaine de l'automobile • **CA global:** 600 M€ • **CA moyen par établissement:** de 400 000 € à 1 M€ en fonction du centre • **Surface moyenne d'un établissement:** 400 m² • **Nombre d'employés total:** plus de 3000 • **Nombre de partenaires clients:** environ 130 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 200

Actualités du réseau

- Nouvelle identité visuelle pour les centres Point S.
- Forum Point S 2023.
- Quinzième ouverture de centre S Glass sur les sites Avia Picoty.
- Lancement du concept S Glass pour l'Industriel.

Pas de stress, il y a point S !



**MARTIN,
ENTREPRENEUR
INDÉPENDANT,
MAIS JAMAIS SEUL.**

**DIFFÉRENTS DOMAINES D'ACTIVITÉ
POUR TROUVER VOTRE VOIE.**

Comme Martin, devenez adhérent Point S et bénéficiez de la puissance et de la notoriété d'un réseau de plus de 650 centres. Et faites le choix, en toute autonomie, d'une activité qui vous ressemble.

- Entretien automobile
- Vente automobile
- Vitrage automobile
- Industriel
- Écomobilité

Contactez-nous sur points.fr/devenir-adherent

RENCONTRONS-NOUS

EQUIP AUTO - LYON

Du 28 au 30 septembre 2023

FORUM FRANCHISE - LYON

Le 12 octobre 2023

FLOTAUTO - LYON

Le 19 octobre 2023

SOLUTRANS - LYON

Du 21 au 25 novembre 2023



TOP GARAGE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 1999

Forme juridique de l'enseigne : réseau de réparateurs indépendants

Adresse : 20 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail : infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet : www.top-garage.fr

Site marchand : www.top-garage.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement : www.top-garage.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects** : agent, réparateur indépendant multimarque
- **Nature du contrat et durée** : contrat de trois ans
- **Droit d'entrée** : aucun
- **Cotisation** : 275 € HT par mois
- **Engagement sur pièces de rechange** : fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 890
- **Objectif fin 2023** : NC
- **Profil des adhérents** : réparateur indépendant
- **CA moyen par établissement** : à partir de 350 000 €
- **Nombre de partenaires fournisseurs** : 350
- **Accords grands comptes** : NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Lancement d'un nouveau label Nexdrive, permettant aux adhérents Precisium Garage de se lancer dans l'entretien et la réparation de véhicules électriques et hybrides.

- Nouveau label Repar'Utilitaire.

TOP GARAGE CLASSIC

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 2016

Forme juridique de l'enseigne : réseau de réparateurs d'anciennes

Adresse : 20 avenue André-Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail : infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet : www.top-garage-classic.fr

Site marchand : www.top-garage-classic.fr

Responsable réseau : Charles Demillecamp, responsable performances commerciales

Contact recrutement : www.top-garage-classic.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects** : adhérent aux réseaux Top Garage et/ou Top Carrosserie, expert de l'entretien et réparation des véhicules de collection et youngtimers
- **Nature du contrat et durée** : contrat Top Garage et/ou Top Carrosserie, label Top Garage Classic - trois ans
- **Droit d'entrée** : à partir de 399 € HT

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 210
- **Objectif fin 2023** : NC
- **Profil des adhérents** : réparateur indépendant spécialiste des véhicules de collection
- **CA moyen par établissement** : NC
- **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC
- **Accords grands comptes** : NC

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Partenaire des Classic Days et présence du réseau sur Le Mans Classic, sélection de fournisseurs spécialistes en véhicules de collection. Nouveaux fournisseurs référencés en 2023 : Brakestore (spécialiste de l'étrier de frein pour la réparation de véhicules de collection), Alepoc (spécialiste pièces Renault, Peugeot et Citroën), Michelin Collection (pneus neufs pour véhicules anciens). Service conciergerie pour la fourniture de tous les éléments nécessaires à la restauration.

COMMUNICATION DIGITALE

Le meilleur moyen
de toucher sa cible
c'est encore d'éviter
d'arroser à tout va

Tokster :
des campagnes
calibrées,
des résultats garantis



Tokster est depuis toujours partenaire du groupe Zepros, premier groupe média à destination des professionnels. Ce partenariat, unique dans le monde des agences de communication, nous confère une connaissance fine des marchés B2B et nous permet de développer pour nos clients des bases de données sur mesure, des analyses et des stratégies sans équivalent sur le marché.



Des experts et des résultats

Contactez Claudine Martinez : claudine.martinez@tokster.com

METIERS
DISTRIBUTEURS PR

auto.zepros.fr

zePROS

TOP 100 DES DISTRIBUTEURS PIÈCES DE RECHANGE

- RETROUVEZ LE CLASSEMENT DES 100 PREMIERS ACTEURS DU MARCHÉ PIÈCES DE RECHANGE
- LE TOP 30 DES DISTRIBUTEURS PEINTURE CARROSSERIE
- SUIVEZ LES ÉVOLUTIONS DU COMMERCE DE GROS AUTOMOBILE ET LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES ENTREPRISES LES PLUS DYNAMIQUES DU SECTEUR

PROCHAINE
ÉDITION
**JUILLET
2023**



zePROS

Vous voulez recevoir et/ou communiquer dans ce numéro ?
Contactez Benjamin : b.huetezepros.fr / 07 61 44 60 52

Pour lire le dernier numéro :



BESTDRIVE FRANCE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Continental AG

Date de création : 2015

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse : ZI Le Meux, 495 rue du Général de Gaulle 60880 Le Meux

Téléphone : 03 60 45 30 01

E-mail : <https://bestdrive.fr/infos/contact.html>

Site internet : [bestdrive.fr / pro.bestdrive.fr](https://bestdrive.fr/pro.bestdrive.fr)

Responsable réseau : Alessandro De Martino

Contact recrutement : recrutement.bd@bestdrive.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : expertise activité VL/VUL& produits industriels • **Nature du contrat et durée** : franchise de cinq ans • **Droit d'entrée** : 10 000 € • **Redevance** : variable selon le nombre de centres • **Rétrocession** : NC • **Engagement sur pièces de rechange** : NC • **Autres** : contact Franck Mathieu, directeur franchise France (franck.mathieu@conticlub.fr)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 230 points de service dont 65 franchisés • **Objectif fin 2023** : NC • **Profil des adhérents** : succursales et franchisés • **CA global** : 330 M€ • **CA moyen par établissement** : 1,5 M€ • **Surface moyenne d'un établissement** : 600 m² • **Nombre d'employés total** : 1600 • **Nombre de partenaires clients** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Renouvellement du label RSE Commerçant Responsable
- Développement franchise
- Présentation des services phares à l'occasion de Solutrans 2023
- Présence sur Equip Auto Lyon 2023

EUROMASTER

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Euromaster - Michelin

Date de création : 1991

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse : du siège 180 avenue de l'Europe 38330 Montbonnot

Téléphone : 04 76 61 28 00

E-mail : contact.franchise@euromaster.com

Site internet : www.euromaster.fr

Responsable réseau : Marc Frustié, directeur général

Contact recrutement : Bruno Barré, directeur développement franchise



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : professionnel de l'automobile • **Nature du contrat et durée** : franchise de cinq ans • **Droit d'entrée** : 15 000 € • **Redevance** : 2,5 % du CA total (sauf pneus VI, 1 %) • **Rétrocession** : NC • **Engagement sur pièces de rechange** : NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 450 centres (dont 164 en franchise) • **Objectif fin 2023** : 173 centres de service • **Profil des adhérents** : professionnel de l'automobile • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : NC • **Surface moyenne d'un établissement** : 400 m² • **Nombre d'employés total** : NC • **Nombre de partenaires clients** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

EUROTYRE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Continental

Date de création : 2010

Forme juridique de l'enseigne : Conticlub SASU

Adresse : 80 rue Irène Joliot Curie - 60610 La Croix-Saint-Ouen

Téléphone : 03 44 40 71 91

E-mail : contact@eurotyre.fr

Site internet : <https://www.eurotyre.fr/>

Responsable réseau : Franck Mathieu, directeur général délégué

Contact recrutement : Vincent Mioche, responsable des opérations
vincent.mioche@conticlub.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : garage entretien et réparation automobile indépendant • **Nature du contrat et durée** : adhésion de trois ans • **Droit d'entrée** : aucun • **Redevance** : variable selon CA • **Rétrocession** : aucune • **Engagement sur pièces de rechange** : garantie constructeur • **Autres** : animation des adhérents par les sept conseillers réseaux dédiés

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 230 • **Objectif fin 2023** : 245 • **Profil des adhérents** : activité BtoB et BtoC, entretien réparation auto et pneumatiques toutes marques et toutes catégories • **CA global** : plus de 180 M€ • **CA moyen par établissement** : 750 000 € • **Surface moyenne d'un établissement** : NC • **Nombre d'employés total** : 4 • **Nombre de partenaires clients** : plus de 300 grands comptes FleetPartner • **Nombre de partenaires fournisseurs** : plus de 100

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

Eurotyre accueille les clients particuliers et pros afin de leur proposer une gamme de pneus et services adaptée à leur véhicule et à leur utilisation. Eurotyre pourra proposer une offre Premium, Budget ou Qualité, sur des produits Tourisme/Camionnette/SUV, mais aussi pour les pneus industriels. Le personnel est formé aux dernières technologies de diagnostic électronique et saura entretenir votre véhicule hybride ou électrique. L'offre pneumatique exclusive « Semperit » vous permettra de bénéficier de l'un des meilleurs rapport qualité/prix du marché.

CONTACTEZ...



LA RÉDAC

Caroline Ridet
c.ridet@zepros.fr
06 60 76 84 55

LA PUB

Benjamin Huet
b.huet@zepros.fr
07 61 44 60 52

LA DIFF

Sandrine Reumond
s.remond@zepros.fr
01 49 98 58 45

FIRST STOP – CÔTÉ ROUTE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Bridgestone
 Date de création : 2006
 Forme juridique de l'enseigne : SAS
 Adresse : 17-19 rue Jean Zay 69800 Saint-Priest
 Téléphone : 04 78 78 82 82
 E-mail : contact.fstwt@firststop.fr
 Site internet : www.firststop.fr
 Responsable réseau : Nicolas Fichot
 Contact recrutement : Samir Noui



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : pro du pneu et de l'entretien réparation sous enseigne concurrente ou indépendant mais aussi des créateur/ou repreneur d'entreprise • **Nature du contrat et durée** : adhésion de deux à six ans • **Droit d'entrée** : aucun • **Redevance** : % du CA selon le niveau d'adhésion • **Rétrocession** : Programme d'incentive (bonus) selon les réalisations et les objectifs annuels • Engagements volumes d'achats pneus et pièces techniques selon niveau de contrat • **Autres** : respect de la charte graphique du groupement

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 254 • **Objectif fin 2023** : 280 • **Profil des adhérents** : pro du pneu et de l'entretien réparation • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : 930 000 € • **Surface moyenne d'un établissement** : 15 à 20 m² de surface de vente + 3 à 5 baies de montage • **Nombre d'employés moyen par établissement** : 6 • **Nombre de partenaires clients** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : grand nombre spécialisés pneus, pièces lubrifiants, consommables, matériel et autres

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

Onze nouveaux adhérents ont rejoint le réseau depuis le début de l'année 2023. Poursuite du développement afin de renforcer le maillage et répondre au mieux aux attentes de proximité des clients BtoC et BtoB. Poursuite de la diversification des activités autour du pneu (entretien réparation). Renforcement et développement des positions de l'enseigne sur les activités industrielles en général (PL, AG, GC et dépannages).

PROFIL PLUS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : NC
 Date de création : 2003
 Forme juridique de l'enseigne : SAS
 Adresse : 19 bis, avenue Léon Gambetta 92120 Montrouge
 Téléphone : 01 55 95 88 10
 E-mail : contact@profilplus.fr
 Site internet : profilplus.fr
 Responsable réseau : Mikael MAUGUEN
 Contact recrutement : Julie HERBAULT



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : professionnels du poids lourd, du Génie Civil, de l'agricole, des flottes automobiles • **Nature du contrat et durée** : affiliation de 5 ans • **Droit d'entrée** : 0 € • **Redevance** : NC • **Rétrocession** : NC • **Engagement sur pièces de rechange** : Profil Plus propose à ses clients de réparer leur véhicule avec des pièces issues de l'économie circulaire

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023** : 42 adhérents et 230 agences • **Objectif fin 2023** : NC • **Profil des adhérents** : négociants indépendants • **CA global** : 575 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022 • **CA moyen par établissement** : NC • **Surface moyenne d'un établissement** : 1000 m² • **Nombre d'employés total** : 2600 • **Nombre de partenaires clients** : 350 clients grand compte • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

« LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE EST CELUI QUI INNOVE LE PLUS »

Lily Poprawski et Yann Gyssels, fondateurs de Komparotoparts

Komparotoparts rejoint Zepros dans l'aventure des Ze Awards de l'Auto pour sa 6^e édition cette année ! Ses fondateurs, Lily Poprawski et Yann Gyssels, expliquent les raisons de ce ralliement...

■ Pourquoi rejoindre Zepros dans cette aventure qui récompense les pros de l'auto ?

Parce que nous faisons partie du monde de l'automobile et de l'aftermarket depuis près de 20 ans et notre relation avec Zepros est tout aussi ancienne. Ces Ze Awards sont devenus un événement majeur. En tant qu'acteur « montant » dans notre secteur, notre participation était évidente.

■ L'entrepreneuriat et l'innovation résument-ils bien le secteur de l'auto ?

Il est sans nul doute celui qui innove le plus en France, mais aussi dans le monde, pour répondre aux usages et besoins des clients. Cette évolution est autant présente en vente qu'en après-vente. L'innovation est une partie importante de l'ADN du secteur. Et nous connaissons peu de domaines où le nombre d'entreprises créées est aussi important. Ce sont les entrepreneurs qui poussent ce métier et le font évoluer. Nous sommes nous-même des entrepreneurs et nous espérons faire partie intégrante de ce mouvement.

■ Comment s'inscrit votre groupe sur ces deux points ?

Notre conviction est de toujours apporter plus dans tout ce que nous proposons au quotidien. C'est la raison d'être de Komparotoparts, qui est avant tout une source d'information importante pour tout ce qui touche à l'automobile (articles, tutos...). Mais que pouvons-nous apporter en dehors d'une « simple » comparaison tarifaire, tout aussi complexe soit elle à mettre en œuvre ? Ainsi est né le Baromètre ! Il compare certes les prix, mais également tous les services liés à l'achat (transport, relation client, paiement...) mensuellement. D'autres innovations sont également en cours d'incubation. Nous sommes avant tout des entrepreneurs... et un entrepreneur entreprend !

■ Quelles sont vos solutions pour servir les pros ?

Nous sommes spécialisés dans la transformation digitale, la création d'outils métier, la création ou la refonte de sites web dans le secteur auto. Nous proposons des solutions pour les métiers du digital liés à l'auto (ou pas) et notamment des formations de développeurs web et web mobile par le biais de l'école avec laquelle nous sommes partenaires, donkeyschool.fr. L'éventail de nos services est donc important et nous invitons tous ceux qui ont un projet à nous en parler.



« Entreprendre, c'est prendre des risques, oser, investir et surtout travailler dur au succès de nos projets. »



AXIAL

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : groupe de carrossiers indépendants

Date de création : 1986

Forme juridique de l'enseigne : SA

Adresse du siège : EDRA – Réseau Axial, ZAC de la Croix Blandin, 8 rue René Francart 51100 Reims

Téléphone : 03 26 36 00 00

E-mail : axial@edragroup.eu

Site internet : www.axial.org

Réseaux sociaux : Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, YouTube

Responsable réseau : Jean-Pierre Ricaud, P-DG

Responsable national de l'animation réseau : Walter Rabate (organise et anime les événements au sein du réseau - walter.rabate@edragroup.eu)

Coordinatrice marketing & communication : Marine Perardel (marine.perardel@edragroup.eu, marketing-edra@edragroup.eu)

Chargé de communication : Nicolas Da Cunha (rédaction de contenu, création de visuel, community management - nicolas.dacunha@edragroup.eu)



Jean-Pierre Ricaud, P-DG.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** carrossier indépendant • **Nature du contrat et durée :** contrat de licence de marque d de trois ans • **Droit d'entrée :** 1000 € HT + pack d'ouverture d'une valeur de 3000 € (enseigne, raison sociale, panneaux directionnels...) pris en charge par nos partenaires peinture référencés • **Cotisation :** en fonction du CA carrosserie de l'entreprise. Trois paliers déterminés. Gratuité de la redevance d'enseigne les six premiers mois d'adhésion au réseau • **Les prérequis d'adhésion au réseau sont :** CA minimum de 250 000 € (sur de l'activité carrosserie), véhicules relais de moins de trois ans, logiciel de chiffage, EAD, matériel et outillage récents conformes à une charte qualité (DMS logiciel EDRASOFT II), hotline informatique interne au réseau dédiée. Les dossiers de candidature sont soumis à la commission d'attribution de la marque Axial (CAMA), composée de carrossiers membres du conseil d'administration

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 08/06/2023 :** 367 • **Profil des adhérents :** cf. prérequis d'adhésion • **CA moyen par établissement :** 750 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 600 m² d'atelier • **Nombre d'employés moyen :** 7 • **Nombre d'accords-cadres :** 100 (loueurs de longue, moyenne et courte durée, courtiers en assurances, flottes automobiles, marchés publics...) • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 70 dont 6 marques de peinture premium: Spies-Hecker & Standox (Axalta), R-M & Glasurit (BASF), Nexa Autocolor & MaxMeyer

**UN RÉSEAU DE PRÈS DE 400 CARROSSIERS
INDÉPENDANTS À VOTRE SERVICE**



NOUS PARTAGEONS LES MÊMES VALEURS
COLLECTIF QUALITÉ PASSION
CONFIANCE ENGAGEMENT

Axial, votre ligne de conduite 



www.axial.org

FIVE STAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Axalta

Date de création : novembre 1992

Forme juridique de l'enseigne : groupement d'intérêt économique (GIE)

Adresse du siège : 1 allée de Chantereine 78711 Mantes-la-Ville

Téléphone : 01 30 92 80 17

E-mail : patricia.mariani@axalta.com

Site internet : www.five-star.fr

Responsable réseau : Thomas Melzer, président du GIE Five Star, et Kris Van Cauwenbergh, directeur du réseau Five Star

Responsable et contact recrutement : responsables développement réseau



Thomas Melzer, président du GIE Five Star.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** l'entreprise doit répondre aux critères Five Star et utiliser les produits Axalta ainsi que l'outil de chiffrage Sidexa et le DMS Global Repair • **Nature du contrat et durée :** contrat de collaboration à durée indéterminée • **Droit d'entrée :** non, cotisation annuelle • **Redevance :** Cotisation annuelle + participation pour la communication • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** non / oui pour les marques de peinture du groupe Axalta • **Autres :** mise en place de la signalétique

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 548 + 5 centres Repair Zen • **Objectif fin 2023 :** 570 • **Profil des adhérents :** carrossier indépendant répondant aux critères Five Star en termes de taille d'atelier, nombre de productifs, utilise les produits peinture Axalta et l'outil de chiffrage Sidexa. Carrossiers orientés services et digital : parcours client simplifié. 250 carrossiers Five Star ont le label Repair Zen – Carrosserie Rapide • **CA global :** 616 M€ • **CA moyen par établissement :** 1,12 M€ • **Surface moyenne par établissement :** minimum 500 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** minimum 5 • **Nombre d'accords-cadres :** 10 constructeurs / 25 apporteurs d'affaires • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 40

Actualités du réseau

• Thomas Melzer a été choisi par Axalta Coating Systems à la tête du groupement d'intérêt économique (GIE) Five Star. Son élection date de décembre 2022. À 58 ans, il est également directeur des réseaux et des apporteurs d'affaires pour la région Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA). Il est accompagné dans sa tâche par deux directeurs. Kris Van Cauwenbergh, 54 ans, directeur des ventes d'Axalta pour la France et le Benelux, est nommé directeur du réseau Five Star en France. Il manage les quatre responsables du développement réseau (RDR). Alexandre Brisseau, 40 ans, est directeur de la stratégie et du développement réseau Europe.

Le 29^e congrès Five Star aura lieu à Strasbourg les 23 et 24 septembre prochains. Le réseau y réunira ses adhérents, son AG annuelle et son traditionnel salon des partenaires.

FIVE STAR ★ PASSION CARROSSIER



ENSEMBLE, DÉCROCHONS LES ÉTOILES



Le réseau **FIVE STAR** c'est aujourd'hui 550 carrossiers unis autour d'un même but : affronter les défis de demain pour pérenniser leurs entreprises. Intégrer notre équipe, c'est se donner toutes les chances d'aller plus haut, plus loin, tous ensemble.

Tél. 01 30 92 80 17
www.five-star.fr

SÉRÉNITÉ

ACCOMPAGNEMENT

SERVICE

DIGITALISATION

QUALITÉ

ACOAT SELECTED

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : AkzoNobel

Date de création : 1975 en Europe et 1991 en France

Forme juridique de l'enseigne : contrat de partenariat (Acoat Selected® est une marque déposée d'AkzoNobel)

Adresse du siège : AkzoNobel SAS – Réseau Acoat Selected – ZI Les Bas Prés – 60762 Montataire Cedex

Téléphone : 0344 285300

E-mail : acoat-france@akzonobel.com

Site internet : www.acoat-selected.fr

Responsable réseau : Anne Dudoit

Responsable et contact recrutement : Christophe Coin / acoat-france@akzonobel.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : esprit entrepreneurial du dirigeant - entreprise représentative, rodée au cahier des charges des principaux apporteurs d'affaires - orientation client et culture du service - sensibilisé aux évolutions technologiques et au digital • **Nature du contrat et durée** : partenariat d'un an renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée** : 0€ • **Redevance** : 170€ HT par mois (-50% pour les sites supplémentaires) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : exclusivité de peinture Sikkens ou Lesonal • **Autres** : signalétique extérieure, logiciel de gestion facturation agréé (Lacour, Ciléa, Fiducial), labellisation Acoat Selected (référentiel Afnor NFX 50-845 garant de l'homogénéité du réseau)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023** : 180 • **Objectif fin 2023** : 200 • **Profil des adhérents** : spécialiste toutes marques exerçant une activité principale de carrosserie - démarche qualité uniforme, respect des process - recommandé par les leaders de l'assurance et les principaux gestionnaires de flottes - sensibilisé à la mobilité, à la qualité de service et au digital pour un parcours client optimisé - doté de moyens techniques performants - régulièrement formé aux dernières méthodologies de réparation et aux nouvelles technologies des véhicules - impliqué dans la vie du réseau et dans le partage des bonnes pratiques • **CA global** : 155 M€ en carrosserie • **CA moyen par établissement** : 860 000€ en carrosserie • **Surface moyenne par établissement** : 1000 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement** : 8 • **Nombre d'accords-cadres (apporteurs d'affaires)** : 12 • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 24

AUTONEO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Centaure

Date de création : 01 juin 2004

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse du siège : 6 rue Luigi Galvani, 92160 Antony

Téléphone : 0155 591530

E-mail : contact@autoneo.fr

Site internet : www.autoneo.fr

Responsable réseau : Rémi Renaudo

Responsable et contact recrutement : Rémi Renaudo



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : Autoneo fédère des carrossiers indépendants qui souhaitent préserver leur identité et leurs spécificités tout en bénéficiant de la force d'un réseau national et de l'appui des distributeurs spécialistes peinture Centaure • **Nature du contrat et durée** : contrat d'adhésion de trois ans • **Droit d'entrée** : 1500€ HT • **Redevance** : 142€ HT par mois • **Rétrocession** : conditionnée aux accords avec les donneurs d'ordres • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : Pas d'engagement pièces. Partenariat peinture avec un distributeur Centaure • **Autres** : Darva - EAD - VR normés, respect de la norme AFNOR NF X50-845. Logiciels de chiffrage et de gestion (DMS)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 30/06/2023** : 260 • **Objectif fin 2023** : 280 • **Profil des adhérents** : carrossier indépendant conforme au cahier des charges Autoneo • **CA global** : 175 M€ • **CA moyen par établissement** : 700 000€ • **Surface moyenne par établissement** : 600 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement** : 5 • **Nombre d'accords-cadres** : 9 apporteurs d'affaires nationaux • **Nombre de partenaires fournisseurs** : une vingtaine de partenaires pièces, informatiques et services et 60 partenaires Centaure pour la peinture, les consommables et le matériel

AD CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Autodistribution

Date de création : 1988

Forme juridique de l'enseigne : indépendant sous contrat d'agrégation

Adresse : 22 avenue Aristide Briand - 94742 Arcueil cedex

Téléphone : 01 69 79 89 89

Site Internet : www.ad.fr

Responsable réseau : Catherine Duyck

Contact recrutement : Myriam Mossot - m-mossot@autodistribution.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : carrosserie indépendante en réseau ou non, agent de marque • **Nature du contrat et durée** : contrat d'agrégation • **Droit d'entrée** : aucun • **Redevance** : 3380€ HT + commission sur le CA apporté par les accords-cadres proposés par AD + 1200€ HT budget plan média national AD • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : contrat de fournitures avec le distributeur Autodistribution local • **Autres** : respect du cahier des charges AD Carrosserie (structurel, standard de marque AD, informatique, équipement, formation, services & environnemental)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023** : 795 • **Objectif fin 2023** : 800 • **Profil des adhérents** : carrossier indépendant et RA2 • **CA global** : 697 M€ • **CA moyen par établissement** : 969 000€ • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen par établissement** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : plus de 60 (loueurs, assureurs, courtiers, flottes). Plus de 200 M€ de flux d'apports d'affaires vers l'ensemble des adhérents AD Carrosserie • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

CARFLEX

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : 12 carrossiers indépendants

Date de création : 2002 en association puis 2010 en société

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse : 30 rue Paul-Henri Spaak 26000 Valence

Téléphone : 04 58 17 71 94

E-mail : contact@carflex.fr

Site Internet : www.carflex.pro

Responsable réseau : Matthieu Rochegude - matthieu@carflex.fr

Responsable et contact recrutement : Camille Boissin - camille@carflex.fr

Responsable communication : Elodie Pierre - elodie@carflex.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : chef d'entreprise de carrosserie souhaitant être acteur de son marché et partageant nos valeurs fondamentales • **Nature du contrat et durée** : adhésion d'un an puis possibilité d'intégrer l'actionnariat • **Droit d'entrée** : aucun • **Redevance** : 2100 à 3600€ HT par an selon le CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : accès à la massification des achats • **Autres** : Carflex se veut être un réseau fort et indépendant, qui porte des convictions basées sur le partage et les échanges entre chefs d'entreprise de carrosserie, Carflex propose des solutions concrètes qui vont des achats aux outils de gestion personnalisables, des outils digitaux à la formation

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 30/04/2023** : 90 • **Objectif fin 2023** : 100 • **Profil des adhérents** : carrosserie • **CA global** : 100 M€ • **CA moyen par établissement** : 1,2 M€ • **Surface moyenne par établissement** : 900 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement** : 7 • **Nombre d'accords-cadres** : aucun • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 50

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Construction d'un centre de formation, développement d'une suite de soutiens informatiques, salon Innovaflex (salon de solutions innovantes identifiées et testées par Carflex les 20 et 21 juin à Lyon), organisation des Carflex Days 2023 (regroupement national des membres de Carflex les 20 et 23 septembre en Bretagne)

CARROSSERIE DIRECTE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Autogiste de France
Date de création: 2009
Forme juridique de l'enseigne: licence de marque
Adresse du siège: Méga6 organisation 67100 Strasbourg
Téléphone: NC
E-mail: mega6@mega6.fr
Site internet: www.carrosserie-directe.com
Responsable réseau: Olivier Metz
Responsable et contact recrutement: NC



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature du contrat et durée:** un an reconductible • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** NC • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC • **Autres:** l'ensemble de la signalétique est fournie gratuitement à la souscription et est comprise dans la redevance

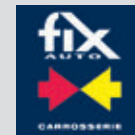
SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 12/05/2023:** 73 • **Objectif fin 2023:** objectif qualitatif • **Profil des adhérents:** NC • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 400 000 € • **Surface moyenne par établissement:** 300 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 4 à 6 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

FIX AUTO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Olivier Grouillard
Date de création: fondée au Canada en 1992, implantation en France en 2007
Forme juridique de l'enseigne: société par actions simplifiée
Adresse du siège: 116 route d'Espagne - Bâtiment Hélios 2 - 31100 Toulouse
Téléphone: 05 61 44 23 29
E-mail: contact@fixauto.fr
Site internet: www.fixauto.com/france/fr
Responsable réseau: Olivier Grouillard
Responsable et contact recrutement: Charlotte Grouillard / charlotte.grouillard@fixauto.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** pas de profil particulier ; le franchisé Fix Auto représente l'enseigne sur son territoire. Chaque candidature est étudiée attentivement • **Nature du contrat et durée:** contrat de franchise sur cinq ans • **Droit d'entrée:** 250 € par mois • **Redevance:** 650 € par mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC • **Autres:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 22 • **Objectif fin 2023:** 25 • **Profil des adhérents:** les franchisés sont des carrossiers professionnels indépendants. Chaque franchisé Fix Auto est l'unique représentant sur sa zone d'activité et porte une marque nationale et internationale reconnue. • **CA global:** 30 M€ • **CA moyen par établissement:** de 500 000 € à 2,5 M€ • **Surface moyenne par établissement:** de 400 à 2 000 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** de 4 à 20 personnes • **Nombre d'accords-cadres:** grâce aux relations privilégiées et de longue date entre Fix Auto et tous les apporteurs d'affaires (assureurs, loueurs), le nouvel adhérent conserve tous ses agréments à des conditions avantageuses. La tête de réseau Fix Auto va ensuite s'impliquer pour lui obtenir de nouveaux accords. • **Nombre de partenaires fournisseurs:** que ce soit sur la peinture, les pièces (toutes marques) ou les consommables, le réseau propose à ses adhérents de nombreux accords avec de très bonnes conditions de service et d'achat.

MOTRIO CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

• **Initiateur du réseau:** Renault
Date de création: 2022
Forme juridique de l'enseigne: forme juridique du carrossier
Adresse du siège: Renault SAS / Ixell France - 13 avenue Paul-Langevin, 92359 Le Plessis-Robinson Cedex
E-mail: christophe.parage@renault.com
Site internet: motrio.fr/ixell.com
Responsable réseau: Sylvain Devos, directeur Après-Vente Commerce et Qualité France de la marque Renault
Responsable et contact recrutement: christophe.parage@renault.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature du contrat et durée:** contrat d'agrément reconductible par tacite reconduction (réseau Motrio) • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** 25 000 € HT par an • **Standards et prérequis:** signalétique, vêtements, factures à en-tête Motrio, logiciel Kadensis et CA contrat annuel

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2023:** 484 • **Objectif fin 2023:** 500 • **Profil des adhérents:** MRA ou ancien agent de marque ou SAT Ixell • **CA moyen par établissement:** 150 000 € HT de CA global • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 2,15

PRECISIUM CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Precisium
Date de création: 2003
Forme juridique de l'enseigne: réseau de carrossiers indépendants
Adresse du siège: 20 avenue André Malraux - 92300 Levallois-Perret
Téléphone: NC
E-mail: infosprecisium@allianceautomotive.fr
Site internet: www.precisium.fr
Responsable réseau: Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux
Responsable et contact recrutement: www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** carrossier souhaitant garder son indépendance • **Nature du contrat et durée:** contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée:** 0 € • **Redevance:** 165 € par mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 109 • **Objectif fin 2023:** NC • **Profil des adhérents:** carrosserie souhaitant conserver leur indépendance • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** à partir de 350 000 € • **Surface moyenne par établissement:** NC • **Nombre d'employés moyen par établissement:** NC • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Com' globale (campagne TV en sponsoring d'émissions, communication digitale, site web national et page personnalisée pour chaque adhérent avec une fiche Google My Business), com' locale (sponsoring, véhicules de courtoisie...), animations commerciales, ShowVroom (première plateforme indépendante multimarque pour la vente de VO/VN avec un portail de commandes, formations (label Precisium Carrosserie, hotline unique Alliance Automotive Group, programme de formation sur mesure)

TOP CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 2002

Forme juridique de l'enseigne : réseau de carrossiers indépendants

Adresse du siège : 20 avenue André-Malraux 92300 Levallois-Perret

Téléphone : NC

E-mail : infostopcarrosserie@allianceautomotive.fr

Site internet : www.top-carrosserie.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement des réseaux

Responsable et contact recrutement : www.top-carrosserie.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : carrossier souhaitant garder son indépendance • **Nature du contrat et durée** : partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée** : 0 € • **Redevance** : 219 € par mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023** : 254 • **Objectif fin 2023** : NC • **Profil des adhérents** : carrosserie souhaitant conserver son indépendance • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : à partir de 350 000 € • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen par établissement** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : un accord, sujet en développement • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

Le label Top Glass est inclus dans le prix de la cotisation. L'adhérent bénéficie d'un kit PLV complet ainsi que de la communication nationale. Com' globale (campagne TV en sponsoring d'émissions, communication digitale, site web national et page personnalisée pour chaque adhérent avec une fiche Google My Business), com' locale (sponsoring, véhicules de courtoisie...), animations commerciales, ShowVroom (première plateforme indépendante multi-marque pour la vente de VO/VN avec un portail de commandes, formations (label Precisium Carrosserie, hotline unique Alliance Automotive Group, programme de formation sur mesure)

ZECARROSSERY

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Lucie & Laura Marie

Date de création : 2017

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse du siège : 1 rue Henri Spriet 14120 Mondeville

Téléphone : 09 80 80 69 35

E-mail : contact@zecarrossery.fr

Site internet : www.zecarrossery.fr

Responsable réseau : Laura Marie, co-fondatrice et responsable grands comptes – lauramarie@zecarrossery.fr ; Lucie Marie, co-fondatrice et directrice administrative et financière – luciemarie@zecarrossery.fr

Responsable et contact recrutement : Mickaël Ferrière, carburateur commercial : mickael@zecarrossery.fr - 06 45 30 23 50



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : pas de profil de carrossier pré-établi, pourvu que vous vous retrouviez dans nos valeurs ! • **Nature du contrat et durée** : partenariat de trois ans • **Droit d'entrée** : 2500 à 6000 € • **Redevance** : 695 à 1060 € par mois en fonction de la formule commerciale choisie (hors com') • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : NC • **Autres** : le partenaire carrossier est le représentant unique de l'enseigne sur son secteur. Pack de démarrage : enseigne, supports marketing personnalisés. Plan de com' de lancement (stratégie cross media). Formation de 2 jours (1 au siège, 1 sur site pour la prise en main du concept et des outils) • **Services et accompagnements** : extranet - Conditions exclusives : Lacour (DIVA pour le chiffrage), partenariats Aniel Marketplace, Groupe VSF, Wurth, GPA, Pilkington, Leaseway et Alma - Accompagnement terrain - Community management et création de supports graphiques à la demande

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 15/06/2023** : 97 • **Objectif fin 2023** : 150 • **Profil des adhérents** : carrossier qui partage nos valeurs et qui a la volonté d'être indépendant, avec l'envie de développer son activité en s'appuyant sur notre concept, nos offres commerciales (franchise remboursée, carte carburant ou remise exceptionnelle) • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : NC • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen par établissement** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

« CES ZE AWARDS METTENT EN VALEUR L'ENGAGEMENT DES ENTREPRENEURS »

PAROLES DE PARTENAIRE

Christophe Boutemy, président du GOLDA

■ Quelques mots pour expliquer votre 5^e participation aux Ze Awards de l'Auto ?

Ces Ze Awards sont devenus notre rendez-vous annuel ! C'est un moment convivial qui nous immerge le temps d'une soirée dans une atmosphère bienveillante et de partage. L'esprit de ces trophées correspond pleinement à notre manière d'évoluer au sein de la filière, entre les équipementiers et les distributeurs. Ces trophées correspondent à notre image et nous revenons chaque fois avec plaisir !

■ Ces prix mettent en valeur l'entrepreneuriat et l'innovation dans le secteur de l'auto. Deux qualificatifs qui résument ce secteur ?

C'est une évidence, mais j'irai encore plus loin : ces prix mettent en avant l'engagement et la passion des entrepreneurs pour leur métier. Nous évoluons dans un milieu composé bien souvent de PME, presque toujours familiales. L'entrepreneuriat est une valeur forte et l'engagement de ces patrons passionnés est caractéristique des valeurs humaines que nous rencontrons quotidiennement sur le terrain.

■ Quelle est votre feuille de route en tant que nouveau président du GOLDA ?

La dématérialisation fiscale est la priorité car il s'agit d'une réglementation obligatoire pour toutes les entreprises et ce, dès le 1^{er} juillet 2024 pour les grandes entre-

prises et au plus tard au 1^{er} janvier 2026 pour les PME. Pour le GOLDA, c'est une nouvelle étape à franchir. C'est aussi notre rampe de lancement pour affirmer que le GOLDA n'est pas qu'un fournisseur de tarifs, il est également un fournisseur de services qui fluidifient les relations entre tous les acteurs comme la gestion des retours, le partage de statistiques de vente... Avec l'objectif dans un second temps d'aller chercher de nouveaux accords, notamment vers les acteurs de la peinture et de l'outillage, ainsi que ceux du poids lourd. C'est d'ailleurs pour marquer notre volonté de conquête vers cet univers du PL que nous serons présents sur le prochain salon Solutrans.

■ Justement, quels nouveaux partenaires comptez-vous au sein du GOLDA ?

Parmi les plus récents, nous pouvons citer Motul dans le secteur du lubrifiant ou encore Dinex sur la partie poids lourd. Et nous pouvons d'ores et déjà annoncer l'arrivée d'acteurs de la location longue durée ! Une connexion avec cette profession qui remonte au dernier Equip Auto en 2022 : certains loueurs ont exprimé des besoins en termes de data tarifaires, nous y répondons. Cela exige beaucoup de temps et d'investissement pour mettre en place nos solutions, mais cette nouvelle entrée marque véritablement notre ouverture.



« Le GOLDA n'est pas qu'un fournisseur de tarifs, il est aussi un fournisseur de services. »



A+GLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Pierre Pérez et Marie-Pierre Tanugi de Jongh
Date de création: 1992
Forme juridique de l'enseigne: SAS
Adresse du siège administratif: 265 route de Narbonne 31400 Toulouse
Téléphone: 0 800 33 20 00 (numéro gratuit)
E-mail: aplusglass@aplusglass.com
Site internet: www.aplusglass.com
Responsable réseau: Nelly Pérez
Responsable et contact recrutement: Nelly Pérez
P-DG: Marie-Pierre Tanugi de Jongh
Président du conseil de surveillance: Pierre Pérez



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** professionnel de l'automobile avec cinq ans d'expérience vitrage requis • **Nature du contrat et durée:** contrat de franchise de trois ans, renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée:** 1000 € • **Cotisation annuelle:** franchise de 2193,60 € HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** non

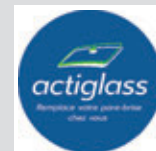
SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 530 • **Objectif fin 2023:** 560 • **Profil des adhérents:** professionnels de l'automobile avec cinq ans d'expérience vitrage • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne par établissement:** 250 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 3 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Alain Custey, fondateur Actiglass Ile-de-France et réseau national
Date de création: 2004
Forme juridique de l'enseigne: SAS
Adresse du siège: 458 chemin du Marquis 38430 Moirans
Téléphone: 04 87 64 02 69
E-mail: developpement@actiglass.com
Site internet: www.actiglass.com
Responsable réseau: Frédéric Fourgous
Responsable et contact recrutement: Jean-Baptiste Habrard



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** expert du vitrage automobile • **Nature du contrat et durée:** concession de cinq ans • **Droit d'entrée:** à partir de 5000 € • **Redevance:** 5 % du CA mensuel • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** non • **Autres:** obligation d'équipement et de formation pour le calibrage ADAS

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 33 (84 départements couverts) • **Objectif fin 2023:** 35 (100 % du territoire métropolitain) • **Profil des adhérents:** entrepreneur technicien vitrage auto • **CA global:** 8,5 M€ • **CA moyen par établissement:** 250 000€ • **Surface moyenne par établissement:** aucun, uniquement des véhicules atelier • **Nombre d'employés moyen:** 1 à 3 • **Nombre d'accords-cadres:** 25 (100 % des mutuelles d'assurance, ainsi que des courtiers et flottes d'entreprise) • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 10

DIRECT PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Autologiste de France
Date de création: 2013
Forme juridique de l'enseigne: Licence de marque
Adresse du siège: Méga6 Organisation 67000 Strasbourg
Téléphone: NC
E-mail: mega6@mega6.fr
Site internet: NC
Responsable réseau: Olivier Metz
Responsable et contact recrutement: Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** professionnel de l'automobile • **Nature du contrat et durée:** un an reconductible • **Droit d'entrée:** 0 € • **Redevance:** 1800 € par an incluant la fourniture de pare-brise de 1800 € tarif constructeur • **Engagement sur pièces de rechange:** NC • **Autres:** équipement et matériel nécessaire à l'activité vitrage; accueil personnalisé, assistance à la déclaration, véhicule de courtoisie si besoin + soit le rachat de l'ancien pare-brise à hauteur de 100 €, soit la franchise offerte à hauteur de 100 €, soit un chèque de 100 € Direct Pare-Brise + diverses offres promotionnelles saisonnières...

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 12/05/2023:** 56 • **Objectif fin 2023:** objectif qualitatif • **Profil des adhérents:** professionnel de l'automobile • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 500 000 € • **Surface moyenne par établissement:** 300 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 2 à 12 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

EURO PARE-BRISE+

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Aboubakar Zekhnini et Azize Ouahba
Date de création: 2016
Forme juridique de l'enseigne: SAS
Adresse du siège: 6 avenue du Maquis des Glières 51470 Saint-Memmie
Téléphone: 07 56 37 50 48
E-mail: gestion@europarebrise-plus.fr
Site internet: https://www.europarebrise-plus.fr
Responsable réseau: Aboubakar Zekhnini
Responsable et contact recrutement: NC



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** première expérience entrepreneuriale et/ou première expérience commerciale • **Nature du contrat et durée:** contrat de franchise de 7 ans • **Droit d'entrée:** 12 000 € HT • **Redevance:** 4 % du CA HT (avoirs déduits) • **Engagement sur pièces de rechange:** conditions tarifaires centrale d'achats

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 52 • **Objectif fin 2023:** 70 • **Profil des adhérents:** chef d'entreprise aguerri disposant d'un réseau local très fort • **CA global:** 21 M€ • **CA moyen par établissement:** 400 000 € • **Surface moyenne par établissement:** 250 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 2 • **Nombre d'accords-cadres:** 18 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 14

FRANCE PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : groupement d'associés de poseurs indépendants
Date de création : 1993
Forme juridique de l'enseigne : SAS
Adresse du siège : ZA des Bégnennes - rue Pablo Picasso 57365 Ennery
Téléphone : 03 87 40 10 70
E-mail : contact@franceparebrise.fr
Site internet : www.franceparebrise.fr
Responsable réseau : Pierre-Yves Desjeux, directeur général
Responsable et contact recrutement : Noé Wagner / Nathalie Turchi - candidat@franceparebrise.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** varié • **Nature du contrat et durée :** contrat d'enseigne d'un an
 • **Droit d'entrée :** 19 000 € • **Redevance :** NC • **Engagement sur pièces de rechange :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2023 :** 198 • **Objectif fin 2023 :** 580 PDV • **Profil des adhérents :** varié, avec deux types principaux : responsable de centre auto confirmé avec des qualités de gestion, ou gestionnaire (meneur d'hommes avec des qualités commerciales)
 • **CA global :** 188 M€ • **CA moyen par établissement :** 430 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 3 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 20

GLASS AUTO SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : SiliGom
Date de création : 2003
Forme juridique de l'enseigne : NC
Adresse du siège : 22 avenue Aristide-Briand 94742 Arcueil Cedex
Téléphone : 0800 84 75 14
E-mail : adhesion@glass-auto.fr
Site internet : www.glassauto.fr
Directeur général : Olivier Pasini
Responsable et contact recrutement : Thierry Marmouget



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** Spécialiste du vitrage, carrossier, garage • **Nature du contrat et durée :** contrat d'adhérent de cinq ans • **Droit d'entrée :** 5 000 € • **Redevance :** de 5 à 6% selon le CA réalisé • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Acquisition du kit de lancement :** 1 500 € HT, outil de gestion atelier et facturation : 95 € par mois

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 343 • **Objectif fin 2023 :** 390 • **Profil des adhérents :** spécialiste du vitrage, carrossier, garage • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne par établissement :** 150 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 3 • **Nombre d'accords-cadres :** plus de 60 avec les mutuelles, assurances, loueurs et grands comptes • **Nombre de partenaires fournisseurs :** plus de 20

GLASS PRO SERVICES

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Jean-Pascal Meslet et Christophe Waeytens
Date de création : 2015
Forme juridique de l'enseigne : SAS
Adresse du siège : 458 chemin du Marquis 38430 Moirans
Téléphone : 03 57 54 11 70
E-mail : contact@glassproservices.fr
Site internet : www.glassproservices.fr
Responsable réseau : Louis Deville
Responsable et contact recrutement : Jean-Baptiste Habrard



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** chef d'entreprise • **Nature du contrat et durée :** concession de cinq ans • **Droit d'entrée :** à partir de 5 000 € • **Redevance :** 5 % du CA mensuel • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** non • **Autres :** obligation d'équipement et de formation pour le calibrage ADAS

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023 :** 11 (83 départements couverts) • **Objectif fin 2023 :** 15 (100 % du territoire métropolitain) • **Profil des adhérents :** entrepreneur technicien vitrage auto • **CA global :** 4 M€ • **CA moyen par établissement :** 550 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 100 m stockage et manutention • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 4 à 6 • **Nombre d'accords-cadres :** 15 (flottes d'entreprises, transporteurs marchandises et voyageurs) • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 10

GLASTINT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Patrick Curti
Date de création : 1989
Forme juridique de l'enseigne : SAM (société anonyme monégasque)
Adresse du siège : 4 rue Joseph Bressan - MC 98000 Monaco
Téléphone : +377 93 25 82 00
E-mail : developpement@glastint.com
Site internet : www.glastint.com
Responsable réseau : Jean-Paul Mellet
Responsable et contact recrutement : Philippe Lechelle



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** sens du contact, bonne expérience commerciale, passion pour la prospection et vente aux particuliers comme aux professionnels du monde de l'automobile, gérer un centre de profit et manager une petite équipe, etc. • **Nature du contrat et durée :** licence de cinq ans • **Droit d'entrée :** 5 000 € HT • **Redevance :** fixe (500 € HT + 250 € de participation à la communication nationale) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 30/04/2023 :** 60 • **Objectif fin 2023 :** 65 • **Profil des adhérents :** professionnel de l'auto déjà établi • **CA global :** 12 300 000 € HT en 2022 • **CA moyen par établissement :** de 50 000 à 350 000 € HT • **Surface moyenne par établissement :** 50 m² minimum • **Nombre d'employés moyen :** deux à trois • **Nombre d'accords-cadres :** une dizaine environ • **Nombre de partenaires fournisseurs :** une dizaine environ

OUIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Hadrien Dijoux et Laurent Pichon-Bertrand
Date de création: novembre 2016
Forme juridique de l'enseigne: SARL
Adresse du siège: 16 rue Bannier 45000 Orléans
Téléphone: 02 38 73 17 10
E-mail: h.dijoux@ouiglass.com
Site internet: www.ouiglass.com
Responsable réseau: Hadrien Dijoux
Responsable et contact recrutement: Hadrien Dijoux



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** entrepreneur issu de l'automobile ou non • **Nature du contrat et durée:** licence de marque de sept ans • **Droit d'entrée:** 7500 € HT • **Redevance:** 850 € HT par mois + 240 € HT par mois de redevance publicitaire • **Engagement sur pièces de rechange:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 02/06/2023:** 102 • **Objectif fin 2023:** 110 • **Profil des adhérents:** entrepreneur, commerçant, employé ou cadre • **CA global:** 22 M€ HT • **CA moyen par établissement:** 25 000 € HT par mois si activité principale, 10 000 € HT par mois si activité complémentaire • **Surface moyenne par établissement:** 120 à 150 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 1 à 3 • **Nombre d'accords-cadres:** 1 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 15

POINT S GLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Point S Glass (Point S)
Date de création: 1971
Forme juridique de l'enseigne: SA
Adresse du siège: 9 rue Curie 69006 Lyon
Téléphone: 04 374 484 844 84
E-mail: contact@points.fr
Site internet: www.points.fr
Responsable réseau: Christophe Rollet, directeur général
Responsable et contact recrutement: developpement@points-france.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** diversifié – créateur d'entreprise, repreneur, complément d'activité d'un centre existant. Point commun: volonté d'indépendance et goût du commerce de proximité • **Nature du contrat et durée:** coopérative sur trois ans • **Droit d'entrée:** 4 950 € HT + droit d'enseigne de 6 250 € HT • **Rétrocession:** non • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 234 • **Objectif fin 2023:** 300 • **Profil des adhérents:** cf. profil des prospects • **CA global Point S France:** 600 M€ • **CA moyen par établissement Point S:** 950 000 € HT • **Surface moyenne par baie S Glass:** 40 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 5 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 10

SOS PARE-BRISE+

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Jacques Jean
Date de création: 2014
Forme juridique de l'enseigne: SARL
Adresse du siège: 98 route de Paris 31150 Fenouillet
Téléphone: 06 88 08 08 54
E-mail: jacques.jean@sosparebriseplus.fr
Site internet: www.sosparebriseplus.fr
Responsable réseau: Christophe Jean
Responsable et contact recrutement: Christelle Jean



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** divers • **Nature du contrat et durée:** partenariat de cinq ans • **Droit d'entrée:** 7500 € HT • **Redevance:** 5% du CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 01/05/2023:** 150 • **Objectif fin 2023:** 15 ouvertures • **Profil des adhérents:** divers • **CA global:** 30 M€ HT • **CA moyen par établissement:** 250 000 à 700 000 € HT • **Surface moyenne par établissement:** 150 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 2 • **Nombre d'accords-cadres:** 0 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 3

ZEPARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Lucie et Laura Marie
Date de création: 2020
Forme juridique de l'enseigne: SAS
Adresse du siège: 1 rue Henri Spriet 14120 Mondeville
Téléphone: 09 80 80 69 35
E-mail: contact@zecarrossery.fr
Site internet: www.zeparebrise.fr
Responsable réseau: Laura Marie, co-fondatrice et responsable grands comptes – lauramarie@zecarrossery.fr • Lucie Marie, co-fondatrice et directrice administrative et financière – luciemarie@zecarrossery.fr
Responsable et contact recrutement: Mickaël Ferrière – carburateur commercial: mickael@zecarrossery.fr – 06 45 30 23 50



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** pas de profil de carrossier pré-établi: jeune entrepreneur ou carrossier expérimenté • **Nature du contrat et durée:** partenariat de trois ans • **Droit d'entrée:** 2500 à 6000 € • **Rétrocession:** 695 € et 1060 € par mois en fonction de la formule commerciale (hors communication) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC • **Autres:** le partenaire est le représentant unique de l'enseigne sur son secteur. Pack de démarrage: enseigne, supports marketing personnalisés (site web, stratégie digitale, PLV, papeterie, etc.). Plan de com' de lancement: stratégie cross media (radio, social media, campagne distribution de flyers, Google Ads). Formation de 2 jours: 1 jour au siège, 1 jour sur site pour la prise en main du concept et des outils. Mise à disposition d'un intranet. Conditions exclusives: Lacour (DIVA pour le chiffrage), VSF et Panther Pro ainsi que Glass & Boost pour la formation, Wurth, Pilkington, Alma, GPA. Accompagnement terrain, community management et création de supports graphiques personnalisés sur demande

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 15/06/2023:** 53 • **Profil des adhérents:** carrossier déjà partenaire ZeCarrossery qui souhaite développer son activité vitrage ou carrossier indépendant multi-agréé en carrosserie qui ne peut rejoindre ZeCarrossery mais peut adhérer à ZePare-Brise. • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne par établissement:** NC • **Nombre d'employés moyen:** NC • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC



GRAND OUEST



49310 LA SALLE-DE-VIHERS
SDV AUTOMOBILES
CHALET Marc



28240 LA LOUPE
SARL AC AUTO
CEPA David

37140 BOURGUEIL
GARAGE GUERTIN
GUERTIN Frédéric

37290 YZEURES-SUR-CREUSE
EURL BONNET SÉBASTIEN
BONNET Sébastien



29160 CROZON
GARAGE KERGROACH
KERGROACH Gildas

29200 BREST
ENTREPRENEUR 29
ALAGOZ Sezgin

85410 THOUARSAIS-BOILDROUX
GARAGE RIPAUD
RIPAUD Ludovic

Motorcraft

14160 DIVES-SUR-MER
GARAGE DES GRANDS PRES
HAMOU Jérôme

29000 QUIMPER
LH AUTO 29
BLEUZEN Fabien

29160 CROZON
LA CARROSSERIE
DE LA PRESQU'ILE
KERROS Morgan

29310 QUERRIEN
GARAGE PUSTOCH
PUSTOCH Fabien

29770 PLOGOFF
GARAGE DE LA BAIE
PICHAVANT Raphaël

29800 LA FOREST-LANDERNEAU
SAM AUTO
MOAL Anthony

35360 MONTAUBAN-DE-BRETAGNE
GARAGE CARROSSERIE
GABILLARD
GABILLARD Anthony

44220 COUËRON
FG AUTOS UTILITAIRES
GERMAZI Faryd

44800 SAINT-HERBLAIN
LE SITE AUTOMOBILE
ARIF Firas

56320 LE FAQUET
LE FAQUET AUTOMOBILES
BOURGÉS Valérie

61100 FLERS
AMBIANCE AUTOMOBILES
M. HEUZE

MOTRIO

37210 VOUVRAY
SARL ADPM
CHAUVIN Pierre

50670 SAINT-POIS
GARAGE FLEURY
FLEURY Mickaël



53700 ST-GERMAIN-DE-COULAMER
VERRIER AUTOMOBILES
SAINT-GERMAIN
VERRIER Sébastien



22390 BOURBRIAC
GARAGE LE PERSON
LE PERSON Vincent

49680 VIVY
UNIVERS AUTO
AYROLES Patrick

72170 BEAUMONT-SUR-SARTHE
GARAGE GILBERT JULIEN
GILBERT Julien



IDF NORD



27140 GISORS
CLASS TRUCKS
MOUSSADIK Youssef

77120 AMILLIS
FF AUTO
FAROY Damien

91700 STE-GENEVIÈVE-DES-BOIS
GARAGE DU PLESSIS
CHERIFI Mohamed

93390 CLICHY-SOUS-BOIS
SARL GIROD ROUX
GIROD ROUX Guillaume



27230 FOLLEVILLE
BRUZEAU AUTOMOBILES
BRUZEAU Servan

93120 LA COURNEUVE
GARAGE MCH
CHIRFI Mohammed

Motorcraft

59264 ONNAING
GARAGE DEMORTIER & FILS
DEMORTIER Michel

59265 AUBIGNY-AU-BAC
REVE AUTOS
SZCZEPANIAK Frédéric

62223 ROCLINCOURT
ROCLINCOURT AUTOMOBILE
HOUVENEGHEL Olivier

76390 AUMAËLE
GARAGE FERTUN
MAINEMARE David

77270 VILLEPARISIS
ACTIV'AUTO
SEBIRE Thibault

91680 BRUYÈRES-LE-CHÂTEL
GARAGE DE BRUYÈRES
CHEVALLIER Joffrey

MOTRIO

59190 HAZEBROUCK
GARAGE BRUNEEL
BRUNEEL Erika

62120 AIRE-SUR-LA-LYS
REMOQUES SERVICES
MARTEL Adam

62140 AUBIN-SAINT-VAAST
GARAGE DE LA GARE
LEVAILLANT Maxime

77000 VAUX-LE-PÉNIL
GDLS
MANAMANI Wassim



76110 MANNEVILLE-LA-GOUPIL
MANNEVILLE AUTO
HENRARD Jean-Paul



60710 CHEVRIÈRES
HD CARROSSERIE
DEBONNE Hervé

77270 VILLEPARISIS
GARAGE BALZAC
BOUSSAD Khaled

93700 DRANCY
GARAGE VINCENT
BEN BABIS Rafik



SUD-OUEST



86140 LENCLOÎTRE
SARL GARAGE COUTON
COUTON Raphaël

Motorcraft

12110 AUBIN
LB AUTOMOBILES
MAZARS Romain

31220 CAZÈRES
GARAGE DE LA GARE
COSTES François

64310 SARE
GARAGE AUTO LIBIER
M. LIBIER

MOTRIO

31200 TOULOUSE
SESQUIERES AUTOMOBILE
SABATHIE Stéphane

81400 CARMAN
GARAGE GALTIER
GALTIER Mathieu

81990 PUYGOUZON
GM CARROSSERIE
GUISES Yohan



79310 ST-PARDOUX
AS AUTOMOBILES
SABOUREAU Anthony

86580 VOUNEUIL-SOUS-BIARD
REP'AUTO
DUHAMEL Sébastien



24750 CHAMPCEVINEL
GARAGE FAUCONNET
LAFFEACH Alexandre

33470 GUJAN-MESTRAS
OLD MECANIC
BRIS Jérôme

65240 ARREAU
MB AUTO
BARROIS Lucas



SUD-EST



42230 ROCHE-LA-MOLLIÈRE
GGF AUTO
GUERIDA Rafik

69330 MEYZIEU
GPL LYON EST
COLZART Laurent

83510 LORGUES
NOTRE DAME
MOUSLIH Abdeslam

Motorcraft

74000 ANNECY
GARAGE DU RHONE
M. HASANI

74100 ETREMBIÈRES
GARAGE C&C AUTOS
SERGEANT Christophe

74160 ARCHAMPS
MV GUERRAZ AUTOMOBILE
MAIORANA Enzo

MOTRIO

06580 PÉGOMAS
MMT AUTO
MEKHALED-TESTARD Malik

13160 CHÂTEAURENARD
CARROSSERIE MARTINEZ
MARTINEZ Fabien

20167 AFA
SAB CARROSSERIE
BALTOLU Ange

38800 LE PONT-DE-CLAIX
PONTIOISE AUTOMOBILES
SERVICES
GARCIA Yann



13210 SAINT-RÉMY-DE-PROVENCE
L'ATELIER JSR
SAUTOUR Jérémie

30560 ST-HILAIRE-DE-BRETHMAS
GARAGE DIM MECA
SAMSON Dimitry

84200 CARPENTRAS
VF SERVICES AUTOS
VIEL Fabrice



26400 ALLEX
FAURE AUTO
FAURE David



84170 MONTEUX
DF AUTOMOBILES 84
DENGRA FERNANDEZ Gabriel



GRAND EST



10800 BUCHÈRES
GARAGE DE MAISONS BLANCHES
KESLICK Alexis

71450 BLANZY
LE RELAIS DE SAVIGNY
MIGNOT Loïc

Motorcraft

67250 LAMPERTSLOCH
FRANCE AUTOMOBILE PIECES
M. FIEFFEL

MOTRIO

54300 CHANTEHEUX
MECANICO TO
DROUET Nicolas

WWW.KOMPAROTOPARTS.COM

ET SI VOUS COMPARIEZ LES PRIX DES PIÈCES AUTO AVANT DE LES ACHETER ?



KOMPAROTOPARTS

LE MEILLEUR COMPAREUR DE L'AUTO

**Le 24 janvier 2023, le Tribunal de commerce de Nîmes
a rendu le jugement suivant :**

PAR CES MOTIFS

Le Tribunal de Commerce de NÎMES, après en avoir délibéré, conformément à la Loi, statuant publiquement, contradictoirement, en premier ressort,

Vu les articles 1240 et suivant du Code civil,
Vu les pièces et conclusions versées aux débats,

SE DÉCLARE compétent pour statuer sur les demandes de la société Akwel à l'encontre des sociétés Amosan Petrochemicals, Amosan Distribution et Green Source Engineering.

JUGE qu'en publiant, dans un publi-communiqué figurant en page 20 du numéro 93 de la revue Zepros Auto, ainsi que sur le site internet de la société Green Source Engineering à l'adresse <https://green-source-engineering.com>, un article intitulé « COMMENT VOUS POSITIONNEZ-VOUS PAR RAPPORT AU BREVET DU FOURNISSEUR AKWEL (ANCIENNEMENT SEIM) SUR CES POCHES ET LA COMMUNICATION FAITE PAR CETTE SOCIÉTÉ ? », les sociétés Amosan Petrochemicals, Amosan Distribution et Green Source Engineering ont commis des actes de dénigrement et de concurrence déloyale qui engagent leur responsabilité civile.

ORDONNE le retrait de l'article litigieux du site Internet de Green Source Engineering dans un délai de 24 heures à compter de la signification du jugement à intervenir, sous peine du paiement de dommages et intérêts de 1500 euros par jour de retard.

ORDONNE l'insertion par la société Green Source Engineering à ses frais exclusifs, d'une pleine page dans le prochain numéro de la revue Zepros Auto, tant dans sa version papier qu'électronique, reprenant le dispositif de ce jugement.

INTERDIT aux sociétés Amosan Petrochemicals, Amosan Distribution et Green Source Engineering de publier sur un quelconque site Internet ou un quelconque support à destination du public ou des professionnels l'article litigieux.

DÉBOUTE les sociétés Amosan Petrochemicals, Amosan Distribution et Green Source Engineering de l'ensemble de leurs demandes, fins et prétentions.

CONDAMNE les sociétés Green Source, Amosan Petrochemicals et Amosan Distribution à payer solidairement à la société Akwel la somme de 7500 euros au titre de l'article 700 du Code de procédure civile ainsi qu'aux entiers dépens.

REJETTE toutes autres demandes, fuis et conclusions contraires ;

CONDAMNE solidairement la SARL AMOSAN PETROCHEMICALS, la SAS AMOSAN DISTRIBUTION et la SARL GREEN SOURCE ENGINEERING aux dépens de l'instance que le Tribunal liquide et taxe à la somme de 101,33 euros en ce non compris le coût de la citation introductive d'instance, le coût de la signification de la présente décision, ainsi que tous autres frais et accessoires.



« Amosan Petrochemicals, Amosan Distribution et Green Source Engineering sont libres de produire et de commercialiser leurs poches d'additifs FAP. Le jugement du Tribunal de commerce de Nîmes du 24 janvier 2023 ne concerne qu'un publi-communiqué publié notamment dans Zepro AUTO en avril 2022 qui a été considéré comme dénigrant pour Akwel. Ce jugement ne remet aucunement en question la licéité des poches d'additifs FAP des sociétés Amosan Petrochemicals, Amosan Distribution et Green Source Engineering. Ces produits peuvent donc continuer à être commercialisés sans restriction. »

POCHES POUR FAP ADDITIVÉ

11 références pour l'ensemble des modèles de véhicules

Un format et une recharge universelle applicable pour toutes les poches

 1,1 L GEN 3 référence : AMO-PC33680	 1,7 L GEN 3 référence : AMO-PC33780
 3,3 L GEN 4 référence : AMO-PC27980	 1,1 L GEN 3 référence : AMO-PC33980
 1,7 L GEN 3 référence : AMO-PC34080	 2,2 L GEN 3 référence : AMO-PC80680
 1,75 L GEN 3 référence : AMO-PC01480	 2,4 L GEN 3 référence : AMO-PC01680
 1,6 L GEN 4 référence : AMO-PC81080	 1,1 L GEN 3 référence : AMO-PC8040
 1,6 L GEN 3 référence : AMO-PC50580	



EXCLUSIF :
une recharge universelle !



Références : GEN 3 AMO-PC-GEN3 GEN 4 AMO-PC-GEN4

-  **Format unique de poche applicable à tous les modèles de véhicules**, peut être utilisé en recharge de poche ou en remplacement de tous les modèles de poches.
-  **Adaptateur spécifique**, la recharge est applicable pour le remplissage de l'ensemble des 11 références de poches.
-  **Remplissage rapide** en moins de 45 secondes. Mise en place de la poche en moins de 25 secondes.

LES 6 POINTS FORTS DES POUCHES



Qualité de formulation OE (constructeurs)



Plastique qui permet une grande résistance aux frottements mécaniques



Poches ultra-souples



Meilleur rapport qualité-prix



Connectique anti-fuites avec codes couleurs



Emballage multilingue pour 27 pays

Fabricant :

 **Green Source**
ENGINEERING

site : www.green-source-engineering.com
email : info@green-source-engineering.com

Distribué par :

 **AMOSAN**
PETROCHEMICALS
ENGINEERING

site : www.amosan.eu.com
email : info@amosan.eu.com



MÉTIER

Réparateurs agréés	66
Sourcing véhicules	67
Réparateurs indépendants	68
Carrossiers	72
Distributeurs	
Équipementiers	74

Vite!

DEVIS

Emil Frey divise la facture

Le premier réseau de distribution déploie dans ses 250 concessions le paiement fractionné et différé pour les factures atelier. Le client paie en trois ou quatre fois voire en différé de 15 à 30 jours, afin d'alléger la charge financière parfois élevée sur une réparation. En appui, la solution Pledg qui propose cette solution en marque blanche aux pros, en portant le risque financier (impayés). Ce service augmenterait le panier moyen en SAV et pourrait s'étendre à d'autres activités du réseau.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Amplitude un pied dans le futur



Le concessionnaire lance sa vitrine virtuelle avec des modèles en 3D. Au menu : un portail en réalité augmentée pour voir les véhicules (Kia EV6, Opel Mokka-e, Ford Mustang Mach-E pour l'instant), un avatar pour se déplacer et des équipes connectées pour répondre aux questions de l'internaute. Les modèles seront régulièrement mis à jour.

BORNES DE RECHARGE

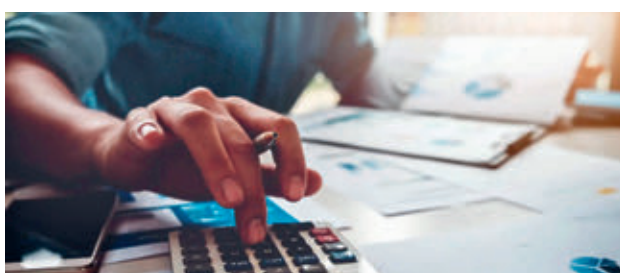
Jean Lain Mobilités pousse les watts

L'entité Sowatt Solutions, créée en 2021 par Jean Lain Mobilités, a été agréée par l'État pour fournir sur le territoire des bornes haute puissance (100 km d'autonomie) alimentées en énergie renouvelable. Deux cents bornes seront installées en Auvergne-Rhône-Alpes d'ici à 2025.

BAROMÈTRE ARVAL

Coup de chaud pour le TCO

Fiscalité, carburant, dépréciation et entretien : comment se sont comportés les coûts d'usage des flottes en 2022 ? Le TCO Scope d'Arval Mobility Observatory dévoile des postes en surchauffe, attisés par la flambée des prix des carburants et des VN, entre autres... Entre 2021 et 2022, le prix de revient kilométrique (PRK) des VP a flambé de 12,2 %, à 0,441 € TTC/km (vs + 5,65 % entre 2020 et 2021, à 0,393 € TTC). Deux raisons : la flambée des prix de l'énergie et des VN sur la période. En effet, le poste carburant a grimpé l'an passé de 13,55 % pour atteindre le chiffre record de 7056 € (l'année précédente, la hausse avait été de 21,53 % à 6214 €). « La montée en puissance des véhicules électrifiés dans les parcs d'entreprise est, une réalité, mais elle ne parvient pas à compenser l'impact de la hausse des prix des carburants », relève le baromètre. La hausse des prix catalogue, déjà



Dans les coûts d'usage calculés par les professionnels pour leurs flottes, tous les postes ont augmenté en 2022.

très marquée en 2021 et qui n'a pas faibli en 2022, a mécaniquement fait grimper le prix du panel de véhicules de 11 %. Mais ce n'est pas tout : dans les composantes d'un TCO moyen s'inscrit la dépréciation du véhicule (à hauteur de 36 %), entre sa valeur au prix catalogue et son prix de revente à la fin des 48 mois de détention (valeur résiduelle chez les loueurs longue durée). Ce poste s'établit en 2022 à 15872 €, soit + 2,5 % sur un an. Viennent ensuite les charges fiscales et sociales sur les VP (21,5 % du total), également en progression de 11,6 % à 9496 €. Puis l'entretien-pneu-

matiques-assurance (21 % du total), avec un bond de presque 16 % à 9182 €.

Les VUL pas épargnés

C'est également un incendie déclaré chez les utilitaires avec une hausse du PRK en 2022 de 16 %, à 0,356 € HT/km. Rappelons qu'il n'y a pratiquement pas de fiscalité sur les VUL, en dehors du certificat d'immatriculation. Mais les mêmes causes observées en VP provoquent les mêmes effets pour les VUL :

- La flambée des prix des carburants avec 1,77 €/l TTC en moyenne en 2022 (+ 0,24 € par

rapport à 2021) et 1,85 € TTC le litre de gazole (+ 0,42 € vs 2021).

- Le prix de l'électricité (3,5 € aux 100 km) fait pour sa part un bond de 40 %.

- La hausse des prix catalogue (+ 10,2 % sur le panel de VUL étudié en 2022), particulièrement sur le segment des fourgons, a également été impactant.

- La dépréciation du véhicule (41,6 % du total) a certes reculé de 5 points en un an, mais en valeur, elle a progressé à 14802 €, soit 470 € de plus par rapport à 2021.

- L'énergie (28,3 % du PRK total) a progressé de plus de 32 % et franchit le seuil symbolique des 10 000 € en valeur.

- L'entretien-pneumatiques-assurance (23,4 % du PRK) a augmenté de plus de 14 %, à 8338 €.

- Enfin, les frais financiers (6 % du PRK total des VUL) suivent logiquement le mouvement haussier avec un bond de 78 % à 2102 €.

m.blancheton@zepros.fr

LOCATION LONGUE DURÉE

Bodemer essaime son panneau BLC

Le concessionnaire multiplie sur le territoire son panneau de location longue durée multimarque dédié aux pros. BLC Automotive compte dix sites dédiés et en annonce vingt-cinq à terme au niveau national. Cœur de cible pour le groupe Bodemer : les villes de 100 000 habitants pourvoyeuses de PME, artisans et

commerçants. Sa filiale existe depuis les années 1990 dans le Grand Ouest, mais 2023 signe l'accélération du concept avec trois nouvelles agences (Grenoble, Strasbourg et Reims). Le vent est porteur, avec une croissance de 30 % de son CA depuis quatre ans. BLC Automotive étudie la possibilité d'ouvertures à Lille, Lyon et Aix-Marseille pour



2024, avec comme argument sa démarcation face aux grandes enseignes et groupes bancaires qui proposent une solution de

financement. La filiale de Bodemer joue sur la souplesse de ses contrats de location.

M. B.

RAPPORTS D'HISTORIQUE

carVertical cible les pros

La jeune entreprise lituanienne accélère la cadence en Europe et particulièrement en France, son deuxième marché après la Roumanie. Dans son viseur, les pros qu'elle veut conquérir à grand renfort de statistiques comportementales et de nouvelles fonctionnalités. Car malgré la baisse de 13 % des ventes VO en France en 2022 à 5,2 millions d'immatriculations (et -4,7 % au premier trimestre 2023 d'après AAA Data), due à l'inflation et à la pénurie de VO récents, la vente de secondes mains reste porteuse chez les professionnels. Les chiffres varient selon les sources, mais ces derniers pèseraient en moyenne de 43 à 47 % des ventes BtoC. Et dans le contexte actuel, libérer son stock plus vite avec un prix ajusté pour des secondes mains au parcours clairement identifié prend tout son sens.

L'historique du véhicule devient la norme

Plus de 6 Français sur 10 vérifient l'historique d'un véhicule avant de l'acheter, d'après les statistiques de carVertical. D'où sa volonté de proposer au canal BtoB un outil calibré par des millions de data multisourcées et planétaires, issues des compagnies d'assurance, de registres nationaux, des forces de l'ordre

« Nous voulons croître en France en apportant encore plus de transparence pour les pros », affirme Matas Buzelis, expert auto pour carVertical.



et d'entités privées. S'affichent ainsi l'utilisation professionnelle ou personnelle du véhicule (taxi, location...), son kilométrage, son historique SAV, son parcours financier (leasing, mensualités restantes...), les éventuels dommages cachés avec les coûts moyens de réparation estimés, ou encore les défauts courants pour chaque modèle.

De 20 à 100 rapports proposés

L'offre varie de 20 à 100 rapports avec des tarifs dégressifs tournant en moyenne autour des 7 € par pack. La cible pro est clairement un enjeu pour Matas Buzelis, expert automobile chez carVertical. « Nous sommes clairement en pleine conquête auprès des concessionnaires,

des constructeurs, des mandataires mais aussi des indépendants qui développent leur business VO ! Ils ont des besoins, nous avons des solutions. Avant de vendre un véhicule, ils doivent

l'acheter mais ils veulent être rassurés sur son passé, sa valeur résiduelle, sa garantie... pour le vendre au bon prix », indique le responsable. ●

m.blancheton@zepros.fr

TENDANCE

Portrait-robot du VO

En mixant ses données sur l'historique des secondes mains sur le marché français, carVertical peut dresser le profil d'acheteurs de VO ou celui des modèles mis en vente. Quelques chiffres intéressants :

- 9,6 % des voitures contrôlées en France sont concernées par la fraude au compteur kilométrique.
- 12 % des VO entre 5 000 et 20 000 € sont concernées par un compteur trafiqué (et presque 15 % sur des véhicules entre 45 000 et 60 000 €).
- 55 % des voitures de 20 000 à 45 000 € ont été impliquées dans un accident ou ont des dommages enregistrés.
- Plus de 4 voitures sur 10 (40,7 %) coûtant jusqu'à 5 000 € ont été impliquées dans un accident.
- En 2022, un véhicule français parcourait 179 823 km en moyenne avant d'avoir un accident (245 680 km en 2021).

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

BCA Europe gère les reprises pour VinFast



Le partenariat entre VinFast et BCA court jusqu'en 2026.

C'est signé pour trois ans ! Le constructeur vietnamien intègre désormais le module de reprise en ligne du spécialiste européen. Et BCA s'occupe du reste ! Gérer la reprise d'un VO permet de mieux vendre un VN. Dans cette optique, VinFast s'appuie sur les outils en ligne de BCA Europe : après la configuration de leur modèle électrique sur le site de VinFast, les clients accèdent au module de reprise de BCA, reçoivent une valeur contraignante et décident de vendre

ou non leur modèle, instantanément et en un clic. Dans les points de vente de la marque, les ambassadeurs VinFast sont munis de l'appli mobile BCA Market-Price pour les aider à construire cette valeur de reprise. Dès que le nouveau véhicule est livré au client, BCA apporte ses solutions logistiques pour le transport et le stockage du véhicule repris et place l'annonce de sa vente sur sa place de marché pour sa revente. Un cercle vertueux... ●

M. B.

Vite !

REPRISE

Stellantis choisit autobizOffice



Pour accompagner les reprises online et offline des marques Stellantis, autobiz va déployer son outil autobizClic2Sell dans 4 000 points de vente européens du constructeur. Objectif pour les concessionnaires : garantir un prix de reprise en ligne au particulier qui pourra alors commander un nouveau véhicule neuf associé à la reprise de son occasion.

RECONDITIONNEMENT

Sourcing direct chez Spoticar



Après la LLD et le rachat cash, vient Spoticar Direct ! La marque VO de Stellantis élargit sa vitrine avec un approvisionnement issu directement du site de reconditionnement du constructeur, à Hordain (59). Les véhicules de seconde main sont proposées dans les 1200 points de vente du réseau. Le règlement et la livraison seront réalisés dans le point de vente choisi par le client.

REMARKETING

ALD/LeasePlan et BCA en cercle vertueux

Le groupe composé d'ALD Automobile et de LeasePlan (environ 3,3 millions de véhicules) s'est rapproché de BCA, la place de marché européenne, pour développer son activité de remarketing. Objectif : optimiser la disponibilité des véhicules en BtoB. BCA apportera des services de remarketing pour les véhicules en retour de location. Ce dernier recommandera plus de 1,5 million de véhicules par an sur quatorze marchés.



GARANTIE

Pannes méca: les coûts de réparation passent les 600 €

Vingt euros de plus qu'en 2021! La facture d'intervention suite à une panne a augmenté dans les mêmes proportions l'an passé que l'année précédente, selon le baromètre annuel CG Car-Garantie. En 2022, la facture moyenne pour une panne mécanique a atteint 618 €. C'était 596 € en 2021 et 572 € en 2020. Une hausse constante donc selon l'analyse de la répartition des

sinistres du spécialiste de l'extension de garantie, qui évalue chaque année les factures d'un million de véhicules (VN et VO) sous garantie. « En cinq ans, elles ont donc augmenté de plus de 100 €. C'est une conséquence, entre autres, des énormes bouleversements économiques causés par le Covid-19, les interruptions de la chaîne d'approvisionnement qui en ont découlé, mais aussi la guerre en Ukraine, qui affecte

l'approvisionnement en matières premières et composants, faisant monter les prix de l'énergie et l'inflation », commente CG Car-Garantie Versicherungs-AG.

Les pièces moteur restent les plus chères

Comme les années précédentes, le moteur reste à l'origine des sinistres les plus coûteux pour les VO, pesant 23,9 % du montant total des règlements de sinistres

(+ 0,5 point vs 2021). Viennent ensuite le circuit de carburant, turbocompresseur compris (18 % en VO), et le système électrique (13,4 %), qui remplace la boîte de vitesses (en 3^e position l'an passé. Même podium pour les VN: le moteur représente 19,8 % des coûts de réparation sous garantie, le système d'alimentation 18,9 % et l'installation électrique 13,2 %.

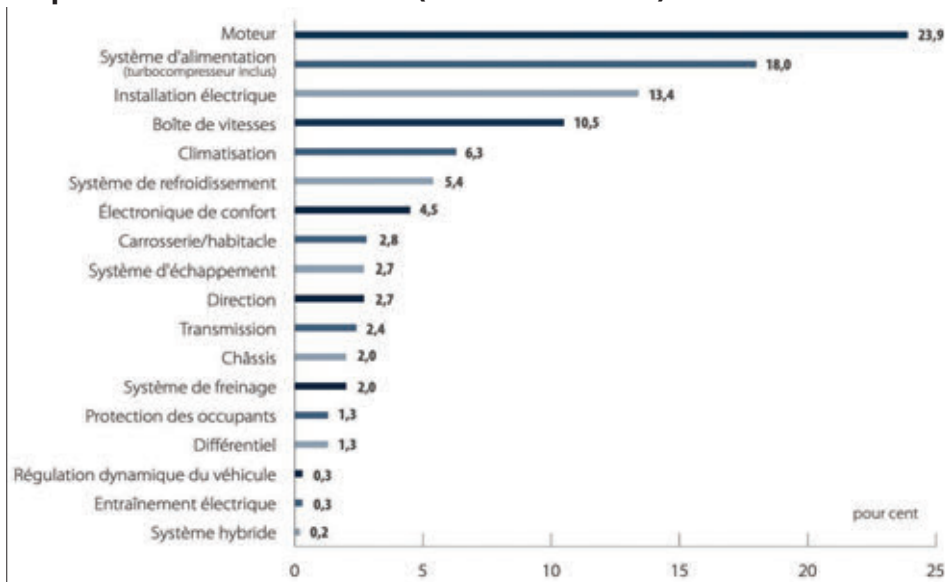
Le système électrique champion des pannes

Alors que l'an passé le système d'alimentation était à l'origine de la majorité des pannes, le classement de la fréquence des

sinistres change cette année pour mettre en première position le système électrique. Pour les VO, il était responsable de 21,3 % des sinistres (18,7 % en 2021), et 20,2 % pour les VN (19,1 % en 2021). Il est suivi, pour les deux types de véhicules, par le circuit de carburant (18 % en VO) et le moteur (12,6 % en VO, +1,5 point vs 2021). Car-Garantie constate que les pannes surviennent plus tôt, avec un peu moins d'un tiers des véhicules en avarie avant les 5 000 premiers kilomètres parcourus: 24 % des sinistres ont lieu après plus de 360 jours. C'était 23,2 % en 2021. ●

c.ridet@zepros.fr

Répartition du coût d'un sinistre (voitures d'occasion)



© Car-Garantie

Taux de sinistres en fonction des kilomètres parcourus (voitures d'occasion)



© Car-Garantie

Hormis les installations électriques qui ont devancé les boîtes de vitesses en 2022, les cinq groupes de pièces les plus onéreux dans la facture d'une réparation sous garantie restent inchangés depuis des années.

Constante relevée par Car-Garantie: les pannes surviennent plus tôt, pour 30 % des véhicules analysés avant les 5 000 premiers kilomètres, et 24 % des sinistres ont lieu après plus de 360 jours.

Vite!

LEVAGE

Nouveau site web pour Rassant



Le fabricant d'équipements de levage a mis son site internet. Rassant.com permet d'effectuer une demande de devis, de commander et payer en ligne, de créer son espace client et de télécharger les fiches techniques des produits. À venir: un service avec des notices techniques et vues éclatées des anciens matériels en vue de leur réparation.

DIAGNOSTIC

Bosch certifié « Diagnostic Sécurisé » par la Fiev

L'équipementier allemand vient d'obtenir la certification « Diagnostic Sécurisé » de la Fiev pour ses solutions de diagnostic multimarques KTS et son logiciel ESI[tronic] 2.0 Online. La certification garantit la préservation de l'intégrité du véhicule en respectant les règles de l'art de la réparation. Pour cela, il est stipulé que:

- Les solutions de diagnostic certifiées ne permettent pas de contourner frauduleusement les accès sécuritaires des constructeurs.

- La procédure de reprogrammation d'un calculateur respecte les instructions des constructeurs via leur serveur.
- Les fonctions de diagnostic et de reprogrammation retirées ou soumises à un accès restreint par un constructeur ne sont pas intégrées ni maintenues.
- La non-atteinte de l'intégrité du kilométrage affiché et l'exactitude du VIN après

chaque opération de diagnostic sont garanties.

- Les droits de propriété intellectuelle des tiers sont respectés. «Le professionnel faisant l'acquisition d'un outil de diagnostic certifié "Diagnostic Sécurisé" est assuré que ses

diagnostics, programmations, ouvertures de Gateway et télé-chargements se feront dans le respect des règles et ne risqueront pas d'endommager involontairement les fonctions de sécurité et d'intégrité des véhicules de ses clients. Bosch n'a cessé de s'adapter aux nouvelles procédures et technologies en développant des interfaces de diagnostic dotées d'architectures rapides, évoluées et 100% compatibles au Passthru, DoIP, CAN FD et Gateway», explique l'équipementier. ●

Philippe Lamigeon



APPEL À TÉMOINS

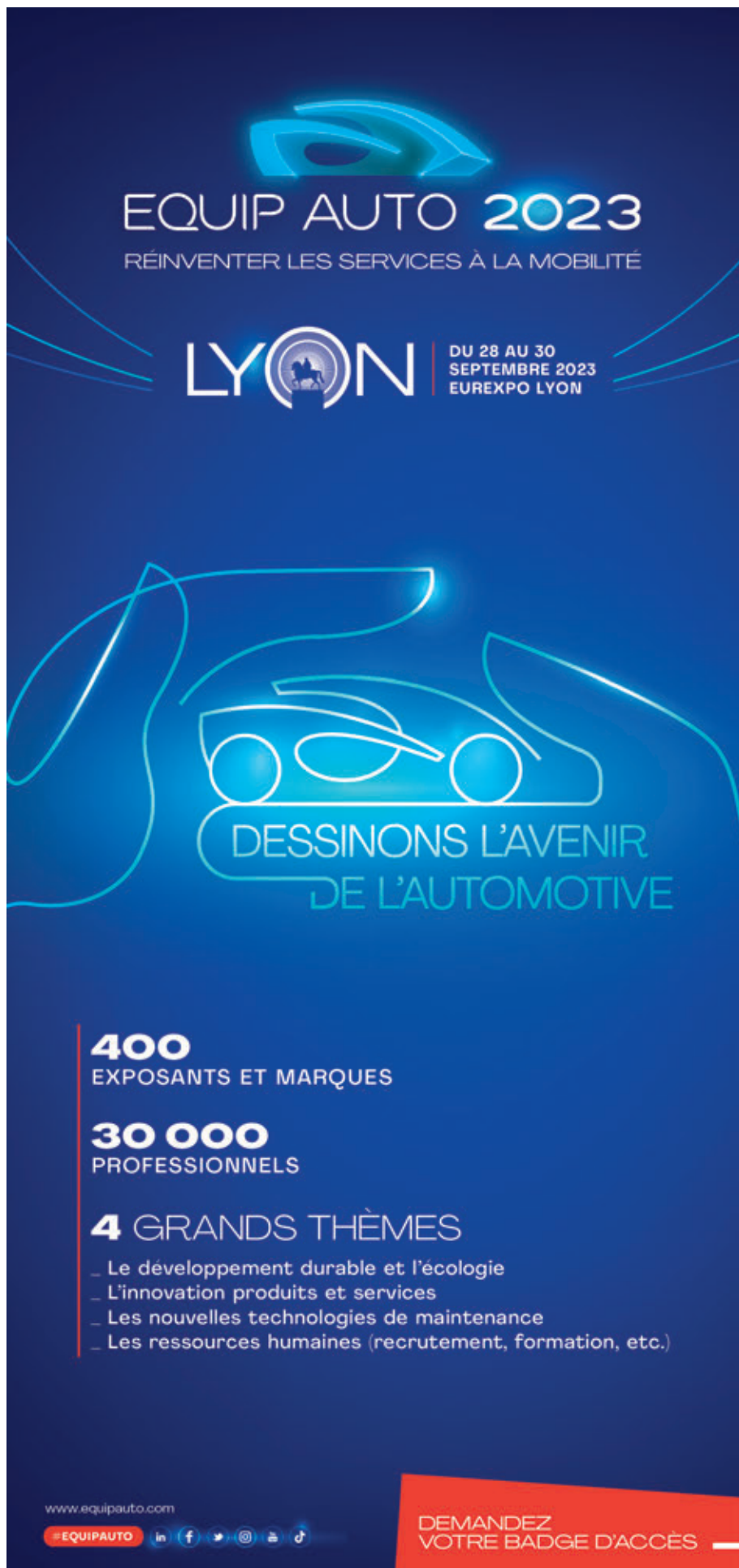


RECHERCHONS
PIÈCES TECHNIQUES
RESPONSABLES

ADIPA | CHAUSSENDE | DASIR | MP
Nantes Marseille & Toulouse Lyon & Limoges Lille

apprau.fr

APPRAU®
c'est dispo!



EQUIP AUTO 2023
REINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

LYON DU 28 AU 30 SEPTEMBRE 2023 EUREXPO LYON

DESSINONS L'AVENIR DE L'AUTOMOTIVE

400
EXPOSANTS ET MARQUES

30 000
PROFESSIONNELS

4 GRANDS THÈMES

- Le développement durable et l'écologie
- L'innovation produits et services
- Les nouvelles technologies de maintenance
- Les ressources humaines (recrutement, formation, etc.)

www.equipauto.com

#EQUIPAUTO

DEMANDEZ VOTRE BADGE D'ACCÈS

Un salon de : **Fiev** **FFC** **COMEXPOSIUM**

Cojointement avec : **SALON AUTOMOBILE 2023 DE LYON**

DÉPOLLUTION

FFED traite les FAP chimiquement

Promoteur du décalaminage par hydrogène, le spécialiste de la dépollution moteur rentre dans le rang et élargit son offre avec une solution classique aqueuse. Jusque-là axé sur l'unique déploiement de sa station de décalaminage à l'hydrogène Hy-Carbon Connect, FlexFuel Energy Development multiplie sa gamme nettoyage. Carbon FAP est une nouvelle station qui nettoie et régénère le filtre à particules sans démontage grâce à une solution aqueuse, annoncée écologique et biodégradable. Sa promesse : éliminer la suie, les cendres, les hydrocarbures, tous les autres types de contaminants et ainsi compléter l'action d'un traitement hydrogène pour les cas d'encrassement aigu. S'y ajoutent les fontaines nettoyantes Carbon Wash qui



décalaminent et dégraissent via une solution de nettoyage de pH neutre. Les consommables et les déchets sont divisés par huit, affirme FFED. Enfin, Recyclean est un recycleur d'absorbant tout-en-un. Il dispose d'un système de tamisage breveté combiné à un absorbant unique sur le marché qui encapsule les graisses. Recyclean divise par huit la consommation et les déchets. ● C. R.

SATISFACTION CLIENT

Le véhicule de courtoisie a la cote



Afin de connaître les points d'intérêt des automobilistes pour recommander un garage, Castrol a mené l'enquête*... et le véhicule de courtoisie est dans le top des réponses.

Le prêt gratuit d'un véhicule de courtoisie se place en effet en

première position ex aequo (29% des répondants) avec « la facture au juste prix » au classement des leviers pour faire jouer le bouche-à-oreille ! Suivent « la réalisation unique des travaux nécessaires » (28%), « les bonnes explications » et « l'accord préalable du client » (26%). En revanche, la clientèle ne se laisse pas séduire par l'offre de WiFi gratuit, le port d'une tenue professionnelle, les vidéos explicatives... ●

P. L.

* Après d'un millier d'automobilistes en France, avec l'aide de OnePoll.

ANIMATION

Flauraud veut transformer l'essai

Surfant sur la prochaine Coupe du monde de rugby qui se déroulera en France, le distributeur de pièces de rechange filiale d'Emil Frey a lancé une opération nationale baptisée Réparateurs World Cup. Il organise une série d'événements compilant plusieurs soirées jusqu'au 6 juillet dans ses magasins en régions, animations digitales et offres promotionnelles sur les matériels sur le thème de ce sport collectif. En parallèle, Flauraud a mis en place des animations permettant aux réparateurs qui commandent chez leur distributeur de remporter des lots, dont des places pour des matchs. Et sur le catalogue électronique Mecasystems, le réparateur peut se faire pronostiqueur ! À la clé : voyage, iPhone...

Vite!

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Les stocks Opisto sont disponibles sur Oscaro

Incontournable PIEC en ces temps de recherche de solutions durables et de chasse au pouvoir d'achat ! Le pure-player de la pièce en ligne se devait d'ouvrir cette option à sa clientèle. C'est chose faite depuis la signature du partenariat avec Opisto.

Dorénavant, les 8 millions de clients annoncés par Oscaro auront le choix entre la pièce neuve et d'occasion grâce à la passerelle que viennent de monter le pure-player, leader du e-commerce PR en France, et la plateforme spécialisée dans la PIEC. « Oscaro élargit son offre en proposant une bonne alternative à la pièce neuve lorsque celle-ci n'est pas disponible ou n'est plus fabriquée en neuf. Ainsi, Oscaro.com permet de donner une seconde vie aux pièces et continue d'aider ses clients à faire face à des enjeux



écologiques et budgétaires», précise Patrick Desmases, directeur général d'Oscaro.

Site web spécifique

Les automobilistes auront ainsi accès à un site dédié depuis la rubrique « Pièces d'occasion » et pourront directement commander en ligne des pièces de seconde main en puisant dans l'offre Opisto, qui annonce plus de 4 millions de pièces disponibles en temps réel. « L'automobiliste pourra commander facilement en ligne des pièces démontées,

contrôlées et expédiées par des recycleurs automobiles français. C'est pour lui un gain de temps considérable, mais aussi et surtout une manière de préserver son pouvoir d'achat », conclut Johan Branca, co-fondateur d'Opisto. Ce partenariat se fait également en bonne intelligence... au sein des partenaires de Parts Holding Europe, propriétaire d'Oscaro (via sa filiale Digital Auto Parts Holding), sachant que le groupe a choisi Opisto comme partenaire PIEC pour son réseau AD.

CENTRE AUTO

Premier centre Feu Vert dédié aux entreprises

C'est à Montesson que l'enseigne a installé un centre auto du troisième type uniquement dédié à la clientèle pro. Comme annoncé sur le dernier Salon de la Franchise, Feu Vert vient d'ouvrir dans les Yvelines un atelier taillé pour la clientèle Entreprises. Au catalogue: facturation centralisée, gardiennage de pneus, prise de rendez-vous en ligne 24/7, interventions multimarques, service client dédié aux pros et espace client pro pour faciliter

la gestion de leur flotte... Autant de services exigés par une clientèle pro qui gonfle de 20 % par an dans les chiffres de l'enseigne. Outre des services et un accueil cousus main, dédier un site recouvrait une autre réalité pour l'enseigne plutôt organisée pour traiter un parc de plus de 7 ans: accueillir dans ses baies des véhicules très récents exigeant plus de technicité et donc une montée en compétences des équipes.

C. R.



Le site de Montesson a été repensé pour s'adapter aux besoins des pros avec un espace coworking... et des techniciens au top.

C. R.

VOTRE JOURNAL ZEPROS À PORTÉE DE MAIN

UN ABONNEMENT NUMÉRIQUE

Recevez chaque nouveau numéro dans votre boîte mail

EN AVANT-PREMIÈRE

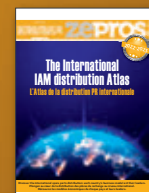
Recevez votre journal une semaine avant tout le monde

+ PRATIQUE

Accès illimité et adapté à tous vos écrans



Pour vous abonner scannez ici !



Vite!

WORLD SKILLS

Glasurit forme les finalistes France



En amont de la 47^e finale des WorldSkills France, les concurrents de la catégorie « Peinture Automobile » ont été réunis par Glasurit à Montataire (60). Champions de leurs régions respectives, ils ont participé à trois jours de formation pour se familiariser avec les produits des partenaires de la finale, dont Glasurit. Au programme : process d'application, nouveaux outils et dernières technologies. Ils ont pu aussi parfaire leur technique et leur gestuelle grâce à un simulateur et un casque de réalité virtuelle.

RECONDITIONNEMENT

Serenicar répare pour Traxall

Grâce au groupement de carrosseries Serenicar, Traxall France assure une prestation de remise à niveau des véhicules de flottes qu'il gère avant leur changement d'affectation. Les deux entreprises sont filiales du Groupe Faubourg. Pour cela, Traxall France et Serenicar ont élaboré un cahier des charges précis pour l'intérieur et l'extérieur du véhicule. Un expert Serenicar inspecte sur site les véhicules et remonte les réparations à effectuer. Si besoin, un service de jockey prend en charge le véhicule.

FLOTTES

Fix Auto Nîmes devient Arval Premium Center



Partenaire de longue date du leader mondial de la location longue durée, Fix Auto s'investit dans le développement des centres d'entretien et de réparation préférentiels Arval Premium Center. Dans ce « tout-en-un », Fix Auto Nîmes assure les services d'après-vente sur tous les véhicules thermiques, électriques ou hybrides de la flotte Arval : révision, maintenance, réparation, carrosserie, pneumatique, vitrage.

APPROVISIONNEMENT

Axial crée une bourse de pièces entre adhérents

Jamais à court d'idées pour apporter des solutions à ses carrossiers, le groupe Edra dévoile l'inédite bourse de pièces Axial. Un service né sous l'impulsion des réparateurs du réseau eux-mêmes, dans un contexte où la disponibilité de certaines pièces neuves fait parfois défaut. « Le projet, validé à l'unanimité et aujourd'hui opérationnel, incarne plusieurs valeurs de l'enseigne : l'entraide opérationnelle, l'économie circulaire et l'optimisation des déchets », détaille le réseau. Un projet pragmatique et solidaire qui correspond aux valeurs d'Axial. Concrètement, l'outil en ligne, intégré à l'intranet du réseau depuis quelques semaines, propose déjà quelques dizaines de pièces à des prix remisés. Des éléments principalement neufs mais non utilisés par leurs propriétaires et qui ne peuvent être retournés



Les carrossiers Axial peuvent négocier le prix de la pièce de gré-à-gré.

au fournisseur. Le stockage de pièces inutilisées coûtant cher au carrossier, l'adhérent peut désormais référencer la pièce sur la bourse en ligne et permettre aux autres carrossiers Axial de les acheter en fonction de leurs

besoins, tout en générant du cash.

Rapprocher offre et demande

« Solution pratique et de proximité, elle peut débloquent des situations

liées à l'indisponibilité d'un reliquat de pièces. Ces cas de figure concernent tous les véhicules », détaille-t-on chez Axial. Mais l'enseigne laisse ses adhérents libres de conclure la transaction et de s'accorder sur les modalités d'expédition : la bourse de pièces se contente de mettre en relation l'offre et la demande. « Dans un esprit gagnant-gagnant, la bourse, en faisant revivre des pièces, donne une réalité à la stratégie d'économie circulaire portée par le réseau. En même temps, elle retranscrit bien le sens que je donne à un réseau et la raison pour laquelle j'y adhère. Dans son métier et son entreprise, un carrossier est plutôt isolé et se regroupe entre pros change tout », explique Jean-Marc Silvy, patron de la carrosserie éponyme à Marseille et à l'origine de cette bourse de pièces. ●

r.thirion@zepros.fr

DÉVELOPPEMENT

PadXpress Spot Repair en mode conquête

Nice depuis l'origine, Paris depuis un an, Lille depuis novembre 2022. Trois des principales métropoles françaises comptent déjà leur PadXpress Spot Repair. Pour séduire d'autres entrepreneurs intéressés par le concept de régénération et de décontamination des carrosseries, l'entreprise créée par l'inventeur Libero Mazzone a lancé un site web mi-juin. L'objectif des prochains mois : ouvrir d'autres centres dans les grandes agglomérations françaises (Lyon, Bordeaux, Nantes...). Pourquoi les grandes métropoles ? Parce que la nouvelle enseigne s'adresse particulièrement aux clients BtoB – concessionnaires, loueurs, flottes d'entreprises –, même si le particulier est aussi concerné. Le process, tenu secret, permet



Le réseau se lance sous licence de marque, moyennant un investissement de 15 000 €.

de décontaminer les véhicules victimes de dépôts calcaires, ferreux, de résine, de colle, de peinture en bâtiment, de ciment, de cendres et suies en cas d'incendie, de caoutchouc chauffé, etc. Labellisé BCA Expertise, PadXpress compte beaucoup sur la prescription des experts dans son déploiement. ●

R. T.

DIVERSIFICATION

Le réseau RestorFX s'étend vite

Lauréat des Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile dans la catégorie Carrosserie lors d'Equip Auto Paris 2022, RestorFX continue d'étendre son réseau dans l'Hexagone. Chartres (28) compte désormais son propre site franchisé. Et d'autres devraient voir le jour à Arras (62), Douai (59), Amiens (80), Lorient (56), La Rochelle (17) et Guérande (44). Ce qui devrait permettre à l'enseigne venue d'Amérique du Nord d'atteindre les 20 sites d'ici la fin de l'année. Et de se rapprocher de son objectif de 40 agences d'ici 2026. Le dynamisme du concept de vernis sans peinture porté par RestorFX se ressent aussi au-delà des frontières françaises puisque de prochaines ouvertures sont prévues à Tournai, en Belgique, ainsi qu'au

Luxembourg. Mais la France est bel et bien l'un des pays-phare de l'enseigne sur le Vieux Continent, comme en témoigne l'inauguration du centre RestorFX de Beauvais (60), le 16 juin dernier. Un concept qui s'adresse aussi bien aux centres de reconditionnement VO qu'aux carrossiers souhaitant élargir leur panel de services. ●

R. T.



V. Desbordes, directeur du développement réseau, et N. Delahay, CEO de RestorFX France, ont reçu le 20 juin le label CESVI France.



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

KIT DE CHAÎNE DE DISTRIBUTION



DAYCO

febi
bilstein

OP
BE YOUR WAY

SNR
Brand of NTN corporation

DOLZ

**760
références
en stock**



EST ENTREPOT

16 bis,
avenue de la Malgrange
54140
JARVILLE LA MALGRANGE

Tél. : 03 83 37 30 67
adv@est-entrepot.fr
www.est-entrepot.fr

DISTRIBUTION

Pièces Auto (AAG) : modèle installé

Trois ans après son lancement, l'enseigne de comptoirs urbains portée par Alliance Automotive Group trouve sa place auprès d'investisseurs voulant reconquérir la clientèle de particuliers du cœur des villes. Environ 250 aujourd'hui, « et une quarantaine devrait nous avoir rejoints d'ici la fin de l'année, pour finir 2023 avec 300 comptoirs ». Vincent Congnet, directeur des réseaux VL d'AAG, est satisfait du rythme de déploiement des Pièces Auto.

Les Hauts-de-France, terre d'origine du modèle repris en 2017 par AAG, sont l'exemple parfait d'un maillage dense avec 80 Pièces Auto actifs. Même densification remarquable sur la région parisienne suite au ralliement de Groupement Union et sa centaine de comptoirs. Ce partenariat va aussi permettre d'accélérer le maillage de Marseille, où ces entrepreneurs sont en phase de conquête. Aussi dans le viseur : Lyon, où plusieurs sites devraient s'ouvrir d'ici septembre, sous



100 m², deux personnes, 30 K€ de stock, pour 750-800 K€ de CA : le modèle Pièces Auto s'insère parfaitement dans le cœur de ville.

l'impulsion de la plateforme PAVI (groupe Durand Services).

Un concept, une attente

Les distributeurs traditionnels s'intéressent de plus en plus à ce concept levier de reconquête des centres-villes et leur clientèle de particuliers, do-iteurs. Preuve par les chiffres avec des ventes des Pièces Auto affichant +13%, quand les distributeurs traditionnels annoncent +10-11% : une fois ouverts, les comptoirs trouvent leur public. Avec un

faible investissement (exit livraison et commerciaux volants), le comptoir peut même « rester rentable à 300 000€ de CA » pour des rendements excellents !

Comptoir ou « cathédrale en périphérie »

Reste que son adoption implique une réflexion stratégique : l'implantation en centre-ville et une clientèle plutôt axée particuliers doivent orienter vers l'adoption du panneau Pièces Auto. « Dans cet esprit, nous avons ré-

cemment fait muter un petit magasin Groupauto de Bordeaux », explique Vincent Congnet. Même approche d'un business naturellement plus porté vers le BtoB et donc les enseignes Precisium/Groupauto. Une approche rationnelle engagée par les 500 ex-Partner's et Gefa, dont une majorité a d'ores et déjà choisi son « camp ». Dernier profil de développeur en lice : des distributeurs souhaitant jouer sur les deux terrains en accompagnant le recrutement de candidats à la franchise. Trois distributeurs, dont Cholet Pièces Auto, ont passé le pas en ouvrant eux-mêmes des Pièces Auto en complément de leur activité BtoB. La bonne nouvelle : le risque de cannibalisation a été gommé, « ce n'est que de l'apport de nouveaux clients ». ●

c.ridet@zepros.fr

Deux entrées pour un concept

Pas facile d'infuser une franchise – impliquante pour le franchisé comme pour le franchiseur. AAG a donc ajouté à son concept une version plus light. La franchise s'adresse aux nouveaux distributeurs ou ceux qui veulent du clé en main (informatique, pricing, approvisionnement en pièces, intelligence du concept...) pour aborder la vente complémentaire au particulier. Et la formule « affiliation », choisie actuellement par deux tiers des investisseurs, limite l'engagement à une brique centrale, avec possibilité d'ajouter des services payants à la carte.

« LES ZE AWARDS SONT L'OCCASION DE RÉCOMPENSER DES SUCCESS STORIES »

PAROLES DE PARTENAIRE

Francesco Faà di Bruno, responsable Pièces détachées et Accessoires Voiture et Moto pour eBay France

■ eBay entre dans la communauté des Ze Awards. Pourquoi ?

La mise en relation des acheteurs et des vendeurs est au cœur de notre ADN depuis toujours. Nous collaborons avec le groupe Zepros depuis trois ans et l'événement Ze Awards est une belle opportunité de rencontrer une large communauté de professionnels du secteur pour collaborer et créer de nouvelles synergies. Les Ze Awards sont l'occasion de récompenser des "success stories" en matière d'entrepreneuriat et d'innovation, deux mots qui évoquent forcément l'histoire d'eBay, depuis sa création en 1995 jusqu'à aujourd'hui.

■ Ces trophées récompensent l'entrepreneuriat et l'innovation. Comment s'inscrit votre groupe sur ces deux points ?

Ce sont deux qualificatifs particulièrement représentatifs du secteur auto et qui font partie intégrante du modèle d'eBay. Nous accompagnons tous les jours des dizaines de milliers d'entrepreneurs sur notre plateforme, des professionnels qui souhaitent saisir l'opportunité liée à l'e-commerce dans le secteur auto en plus de la distribution traditionnelle. Grâce à eBay, ces commerçants peuvent s'adresser à près de 140 millions de clients potentiels dans le monde. Le catalogue disponible sur eBay permet de satisfaire les acheteurs pros comme par-

ticuliers, qu'il s'agisse de pièces neuves ou d'occasion, d'accessoires, de carrosserie, pour des voitures modernes ou classiques.

■ Quelles sont les dernières actualités d'eBay en France ?

Depuis le 1^{er} avril 2023, les commissions sur le prix final et les frais fixes par commande sont totalement remboursés en cas d'annulation de la vente par l'acheteur. Afin de respecter la réglementation française sur la responsabilité élargie du producteur (REP), les vendeurs pros qui s'adressent à des acheteurs situés en France doivent également dorénavant ajouter sur leurs annonces leur numéro unique d'identification de producteur. Enfin, nous avons lancé une offre inédite vers les acheteurs pros : nous leur offrons 15 € jusqu'au 30 juin pour tout achat de plus de 150€ dans la catégorie Auto - Moto de la marketplace.



« La principale force d'eBay, au-delà de la largeur de son catalogue, est son ouverture à l'international. »



AMORTISSEURS

KYB espère rebondir dans l'Hexagone

Retour en force du spécialiste de la suspension sur le marché hexagonal. Après avoir reconstitué une équipe, Jean-Michel Vermeire, aux commandes de la division Aftermarket France et Benelux, vient d'ouvrir un entrepôt. Un appel d'air vital pour repartir en conquête. En juin, KYB a ouvert un entrepôt à Angers (49). Sa mission: livrer les distributeurs en express en H+4 autour de la zone et J+1 sur toute la France. «L'ensemble de la gamme (8000 références) intégrant amortisseurs, ressorts, butées de suspension, kits de protection... est stocké à hauteur d'un mois de disponibilité», précise Jean-Michel Vermeire, qui a pris la direction de la division Aftermarket France en 2021 pour relancer l'activité.

Une implantation en appui du hub européen

Cette nécessaire implantation sur le territoire vient ainsi en appui du réseau de plateformes régionales indépendantes partenaires (Bosal, Est Entrepôt, plateformes GPI...). De fait, ces dernières années, ces partenaires ont porté la marque sur le territoire suite à

la décision de la direction Europe de KYB de centraliser sa logistique sur l'unique hub européen implanté en Allemagne en 2018. Une stratégie destinée à optimiser les coûts et qui s'est avérée être une erreur fatale. Faute de présence physique sur le terrain, KYB a perdu son équipe – aujourd'hui reconstituée en partie avec quatre personnes – et surtout 30 % de business en à peine trois ans.

Objectif : repartir en conquête

Car malgré les efforts des plateformes françaises pour soutenir la marque dans l'Hexagone, les livraisons erratiques et un niveau de service très dégradé (plus de dix jours de délai de livraison) ont découragé la clientèle. «Aujourd'hui, nous avons stabilisé nos ventes et avec l'outil adapté nous comptons bien retrouver nos 40% de parts de marché d'avant 2018, ce qui est logique pour un vrai spécialiste de la suspension comme KYB, contre 28 % aujourd'hui.» Jean-Michel Vermeire et son équipe ont donc pris leur bâton de pèlerin pour regagner les positions de la marque. ●

C. R.



Depuis juin, l'ensemble des 8000 références de la gamme KYB est stocké dans un entrepôt à Angers.

LUBRIFIANTS

Kockelmann distribue Texaco

Dans les Haut-de-France et le Grand Est, c'est désormais le distributeur spécialisé Kockelmann Lubricants qui représente la marque du groupe Chevron Corporation. Les professionnels pourront ainsi s'approvisionner dans les marques Texaco Havoline (véhicules légers), Texaco Delo (véhicules industriels sur et hors route) et Texaco HDAX (moteurs à gaz) auprès de Kockelmann, qui livre les commandes depuis la Belgique.




Nothing but **HEAVY DUTY.**

NOUVEAUX MODULES MOUSSE POUR SERVANTES MILWAUKEE®



MODULE MOUSSE CLÉS À CLIQUET MAX BITE™
Réf. 4932493248

IDENTIFICATION RAPIDE	MODULE PREMIUM	MARQUAGE LASER	COMPATIBILITÉ
Fond rouge pour un repérage immédiat	Densité de la mousse 35 kg/m³	Identification rapide des tailles	Avec toutes les servantes Milwaukee®



MODULE MOUSSE DOUILLES ET CLIQUETS 1/2"
Réf. 4932479826



MODULE MARTEAU RIVOIR ET MAILLET DE CARROSSIER
Réf. 4932493253



DÉCOUVREZ NOTRE SYSTÈME DE SERVANTES MODULABLES MILWAUKEE®



Scannez ce QRcode pour personnaliser votre servante



Rejoignez-nous sur nos pages : Milwaukee France







SASIC, LEADER EUROPÉEN DE L'ANTIVIBRATOIRE POUR LES MARQUES DE VÉHICULES FRANÇAIS

Plus de 1 450 références et 5 800 applications véhicules

Supports moteur

Support boîte de vitesse

Support d'échappement

Support suspensions



WWW.SASIC.FR



MDD

Isotech monte en puissance

Arme anti-inflation par excellence, la MDD d'Autodistribution se développe à vitesse grand V. De 7500 références actuellement, elle doit passer à 10 000 à fin 2023 puis 15 000 à fin 2024. Au menu : de nouvelles familles comme les kits de butée et de protection d'amortisseur, les vérins de hayon, les supports moteur, les kits d'accessoires, etc. « Cette offre est devenue une marque à part entière qui n'a rien à envier à Motrio ou Eurorepar. Surtout, elle offre un positionnement prix étudié avec la même marge ou presque dégagée sur la vente de la pièce par rapport à son équivalent équipementier », assure Frédéric Gaillard, directeur général

des activités de distribution VL Autodistribution. Dans les mois à venir, Isotech devrait monter d'autant plus en puissance que le groupement va travailler sa mise en avant dans les devis sur le site ad.fr. Mieux encore : dans le cadre de la prochaine campagne de communication TV, l'un des quatre nouveaux spots sera dédié à l'offre Isotech. ●

j.morvan@zepros.fr



SPONSORING

NAPA s'expose sur le circuit de rallycross

En haut de l'affiche en NASCAR et IndyCar aux États-Unis, la marque privée d'Alliance Automotive Group s'implique maintenant dans les compétitions françaises. NAPA vient de signer son arrivée dans le championnat de France Rallycross aux côtés du Team MDA et dans le Championnat de France Camions pour soutenir le Team Robineau. Un engagement qui permet de s'offrir une

belle visibilité auprès du grand public, mais aussi un moyen d'impliquer les réseaux et les clients du groupe via des expériences humaines uniques. Ces sponsorings s'inscrivent aussi dans la continuité du développement de la marque dans l'Hexagone. « L'image de NAPA et sa qualité sont d'ores et déjà reconnues, la compétition doit nous permettre de continuer à asseoir nos valeurs de passion, performance et qualité », assure Marc Ripotot, directeur Trading Group AAG. NAPA, c'est aujourd'hui plus de 5000 références (VL, PL et consommables atelier) couvrant 85 % des besoins des professionnels de la réparation. ●

Philippe Lamigeon



ADMINISTRATIF

Quel outil pour dématérialiser les factures ?

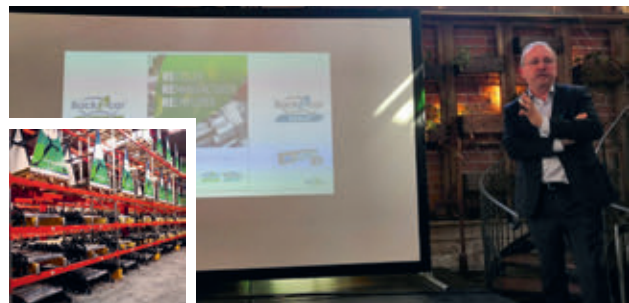
La Feda alerte : à compter du 1^{er} juillet 2024, toutes les entreprises françaises devront être en capacité de recevoir des factures électroniques soit en passant par le portail public de facturation (PPF), soit par une plateforme partenaire, dûment identifiée et immatriculée par l'administration fiscale. Sauf qu'à ce jour, aucun opérateur de dématérialisation n'a obtenu son numéro d'immatriculation !

Vitel



ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Back2Car actionne le Reman et peaufine la PRE



Luc Fournier présente Back2Car Reman, au logo bleu et, de l'autre, Back2Car Réemploi, au logo vert.

À partir du 1^{er} septembre, la marque d'Alliance Automotive Group va organiser son offre en deux gammes: Back2Car Réemploi et Back2Car Reman. Un peu plus d'un an après avoir testé la pièce rénover (12 % de ses ventes), la division Économie circulaire d'AAG dirigée par Luc Fournier va désormais lui accorder une gamme à part entière avec un packaging dédié et une garantie 2 ans pièce et main-d'œuvre. Au catalogue: moteurs, boîtes de vitesses, technologie embarquée et trains arrière. La collection montera à huit familles d'ici la fin de l'année. Crémaillères, batteries de démarrage plomb-acide sont également potentiellement estampillables Back2Car Reman, comme les turbos, injecteurs et pompes d'injection rénovés par les ateliers Le Hello du Mans (plateforme Préférence Technique d'AAG).

Les pièces Back2Car Réemploi garanties à vie Back2Car pourrait également s'appuyer sur les culasses réparées ou rectifiées par les distributeurs spécialisés du groupement.

Une offre qui vient donc compléter celle initiale de la PRE sur laquelle AAG a décidé de faire évoluer la garantie de deux ans à une couverture pièces et main-d'œuvre à vie! Avec un volume de 400 000 pièces visé d'ici la fin de l'année, et le rachat programmé de deux nouveaux centres VHU dans les prochains mois et de deux autres durant l'année 2024, Back2Car table sur le million de pièces vendues d'ici 2025. Et pas question de se laisser déstabiliser par les mouvements sur le marché avec l'arrivée d'Autocirc en France et le rachat de B-Parts par Stellantis. Même si ces champions de la PRE bâtissent des cathédrales capables de fournir la France entière, le groupement de distribution dit préférer « de petites cathédrales régionales sur le modèle de nos plateformes PR régionales, capables de servir le client en H+4 », souligne Luc Fournier. Au total, 26 000 réparateurs, tous métiers confondus, y ont ouvert un compte. Fort de 52 M€ de CA en 2022, Back2Car aimerait dupliquer son modèle hors de nos frontières. ●

r.thirion@zepros.fr

REMANUFACTURING

BBB Industries s'offre Inter-Turbo

L'Américain étoffe son dispositif avec le rachat du spécialiste polonais du remanufacturing de turbocompresseurs et d'injecteurs. Avec une usine implantée à Katowice, Inter-Turbo annonce 16 000 références de turbos à son catalogue. Depuis son arrivée en Europe en 2019, l'industriel texan a réalisé sept acquisitions (Metalcaucho, Mapco, etc.), dont l'an dernier celle de Budweg, spécialiste danois des étriers de frein.



LA MARQUE ALTERNATIVE

GAGNER

C'EST LIVRER LE 1^{ER} LA BONNE PIÈCE!

	FREINAGE		FILTRATION
	LIAISON AU SOL		ALLUMAGE
	MOTEUR		PIÈCES TECHNIQUES
	EMBRAYAGE		ESSUYAGE

NOUVEAU

BALAI D'ESSUIE-GLACE

www.myMGA.fr

SINISTRALITÉ & ANGLES MORTS DES VI

ITTM SOLUTIONS lance son réseau de revendeurs KEEP'EYES



Sinistralité des véhicules industriels

Le contexte est bien connu pour les acteurs du transport et en particulier pour tous les transports urbains qui font face à la sinistralité de leur parc de véhicules. ITTM SOLUTIONS est devenu importateur et distributeur pour la France de solutions de détection par la technologie radars, qui offre plus de simplicité d'installation et de paramétrage et moins sujette aux perturbations de toutes sortes. C'est pour cette raison qu'au vu du succès rencontré auprès d'acteurs du transport urbain, nous avons décidé de lancer notre réseau de « Revendeurs – Installateurs » sur l'ensemble du territoire, ayant en charge la commercialisation et l'installation de nos solutions en local.



Les ateliers concernés

Déjà quinze candidatures d'atelier sont à l'étude !

Vous êtes intéressé par les nouvelles technologies ? Vous vous sentez également concerné par la sinistralité des parcs de véhicules de vos clients et vous souhaitez les aider ? Votre atelier a les capacités techniques pour maîtriser les installations à la suite de notre formation ? Venez rejoindre notre réseau et devenez « Revendeur – Installateurs » des dispositifs "Drive Assist" Keep'Eyes et positionnez-vous en acteur de lutte contre la sinistralité !

La marque KEEP'EYES

Keep'Eyes regroupe les meilleures solutions et partenaires dans le traitement de la sinistralité, qu'elle soit issue des risques routiers ou de la maintenance des véhicules. L'objectif pour les acteurs du transport public ou privé est d'avoir une équipe dédiée, des interlocuteurs à leur écoute qui comprennent bien les enjeux d'une flotte et leur apportent les bons conseils tant sur l'équipement que sur l'adaptation des réglages en fonction de leurs applications de transport.

KEEP'EYES

Les deux domaines d'action de la marque Keep'Eyes :



Angles morts et faire baisser la sinistralité.

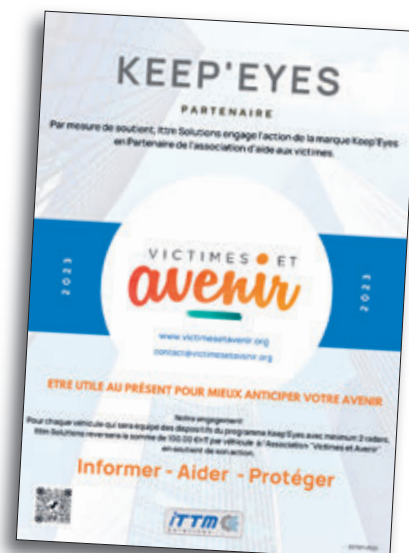


Maintenance prédictive des véhicules.

Les partenaires de KEEP'EYES

ITTM SOLUTIONS est heureux d'annoncer la mise en place d'un partenariat avec l'association Victimes & Avenir, dirigée par Maud ESCRIVA et pour laquelle nous soutenons son action auprès des victimes.

Nous allons unir nos efforts et nos actions pour aider les blessés de la circulation routière par les véhicules lourds : 61% des blessés le sont en agglomération et 33% des décès des usagers vulnérables.



CONTACT

Mail : accueil@ittm-solutions.fr

Web : www.ittm-solutions.fr - Tél. : 05 32 10 87 37



zePROS

après vente

véhicule industriel



Avec une forte présence sur les compétitions américaines, la marque du groupe GPC, APA, annonce sa participation à des événements sportifs en France, et notamment le Championnat de France Camions 2023 où elle accompagne du Team Robineau.

Sommaire

DIGITAL

**ZF dans l'ère
de l'entretien prédictif** P. 80

ÉQUIPEMENTIER

**L'offre VU de Diesel Technic
s'élargit** P. 80

SALON

**Solutrans : tous acteurs
de la décarbonation** P. 81

FORMATION

**Iveco inaugure
son nouveau campus** P. 81

RÉGLEMENTATION

Paquet Mobilité 1 : des changements à venir dès cet été !

Après une première série de mesures relative au cabotage, le Paquet Mobilité 1 (PM1), adopté le 9 juillet 2020 par le Parlement européen, continue de modifier les règles en matière de transport international. Le 21 août prochain, les VI neufs vendus devront en effet être équipés d'un chronotachygraphe intelligent de seconde génération. Dans ce cadre, il devenait impératif de modifier parallèlement les conditions de contrôle des heures de conduite et des heures de repos à travers des chronotachygraphes intelligents (communicants), dont les premières versions sont apparues en 2019, mais avec des fonctionnalités encore plus poussées dans une seconde génération d'appareils.

Contrôles optimisés

Dans les grandes lignes, cette seconde génération de tachygraphes (baptisée 1C V2) bénéficie d'une plus grande capacité de



Les 750 centres agréés en France sont en phase de formation et leurs équipements progressivement mis à jour pour accueillir les nouveaux tachygraphes 1C V2 qui équiperont les VI neufs à partir de fin août.

stockage des activités, passant de 28 jours (obligation légale à l'heure actuelle) à 56 jours (nouvelle règle qui entrera en vigueur à partir de 2025) grâce à de nouvelles cartes aux capacités de stockage renforcées. Ils pourront aussi enregistrer les périodes de chargement/déchargement ainsi que leur localisation (non obligatoire). Les passages aux frontières seront en outre automatiquement enregistrés, le tachygraphe 1C V2 embarquant une cartographie. Comme son pré-

decessor, il offre une fonction DSRC, soit la possibilité de contrôle à distance des données du véhicule par les forces de

Retrofit... et élargissement

Selon le rétroplanning de la mise en place du PM1, cette nouvelle génération d'appareils devra équiper en retrofit tous les véhicules lourds réalisant du transport

international au plus tard fin 2024 et remplacera donc les tachygraphes analogiques et 1B (numériques équipant les véhicules depuis 2006). En août 2025 au plus tard, les véhicules équipés d'un tachygraphe intelligent de première génération devront passer à la seconde. Surtout, au 1^{er} juillet 2026 les véhicules de 2,5 à 3,5 tonnes qui opèrent du transport international devront eux aussi être équipés ! De quoi augurer des volumes de ventes en nette hausse dans les années à venir... ●

j.morvan@zepros.fr

Stoneridge lance son nouveau tachygraphe

Distribué en France par Inodis, Stoneridge lance une nouvelle génération de tachygraphe. Baptisée SE5000 Smart 2, elle propose de nouvelles fonctionnalités : cartes de plus grande capacité (56 jours d'enregistrement), DSRC fournissant davantage d'informations, enregistrement automatique des passages aux frontières avec, à partir de l'an prochain, une authentification exacte de la position via le protocole OSNMA de Galileo. Grâce à la technologie Bluetooth, il est possible de télécharger les données et le chauffeur peut interagir avec l'équipement via une application sur smartphone. Dans le cadre des nouvelles règles relatives au cabotage, il permet d'enregistrer les lieux de chargement/déchargement.



Vite!

SÉCURITÉ ROUTIÈRE

ITTM Solutions s'engage

ITTM Solutions (Intelligent Truck and Trailer Maintenance) a signé un partenariat avec l'association d'aide aux victimes d'accident de la route Victimes & Avenir. Pour tout véhicule qu'il aura équipé de radars latéraux de détection de personne, elle reversera 100 € à l'association. Un écho au lancement de la solution Keep'Eyes, un pack d'équipements de détection des angles morts (et assurance dédiée) destiné à réduire la sinistralité des flottes.



EMPLOI

Opco Mobilités et Pôle emploi partenaires



L'enquête Besoins en Main-d'Œuvre 2023 réalisée par Pôle emploi auprès des entreprises du transport et de la logistique de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur révèle plus de 10 400 projets de recrutement. Pour y répondre, Pôle emploi et l'OPCO Mobilités de la région ont signé un accord de coopération le 9 juin dernier, en s'engageant dans une démarche inclusive pour accompagner les dirigeants à attirer de nouveaux profils et « recruter autrement ».

ÉVÉNEMENT

Solutrans vers une édition record

À cinq mois de l'événement, le salon affiche déjà complet alors même que la surface a été cette année élargie ! Avec en effet 95 000 m² répartis sur six halls, l'édition 2023 bat déjà des records. Le salon confirme en outre sa stature internationale avec la venue de nouveaux constructeurs chinois ou turcs s'affichant aux côtés des acteurs historiques de l'événement : carrossiers constructeurs, équipementiers, distributeurs, fournisseurs de services...

DIGITAL

ZF Health Check, ou l'ère de l'entretien prédictif



La division recharge de l'équipementier allemand annonce le lancement d'un nouveau service digital à destination des exploitants d'autobus équipés de sa boîte de vitesses ZF EcoLife. Ce service permet la remontée d'informations recueillies par les multiples cap-

teurs présents dans ses boîtes de vitesses afin de connaître l'état de santé précis et en temps réel du système de transmission: régime moteur, température et pression d'huile, changement de vitesse... Toutes les informations sont ainsi transmises à un service d'analyse fonctionnant

sur le cloud de ZF et délivrant des infos détaillées et personnalisées aux utilisateurs, avec des recommandations en matière d'entretien.

Immobilisation réduite

Par ce biais, l'opérateur peut anticiper une éventuelle panne et

programmer le plus finement possible le prochain entretien du véhicule non plus selon un plan d'entretien théorique, mais selon l'état réel d'usure du système de transmission. Rendez-vous atelier, commande de pièces... l'objectif est de permettre une immobilisation réduite du véhicule afin d'optimiser la durée d'utilisation des autobus. Le service Health Check est dès à présent disponible pour les clients utilisant la solution connectée ZF Bus Connect Premium, portail digital depuis lequel l'opérateur dispose de plusieurs autres services comme la géolocalisation de sa flotte de véhicules, la consommation de carburant et le potentiel d'optimisation, l'usure d'autres pièces comme les freins. ●

J. M.

ÉQUIPEMENTIER

Diesel Technic: une offre VU large et dynamique



Outre la largeur de gamme, le catalogue spécifique et la livraison, Diesel Technic accompagne ses clients avec un support d'aide à la vente.

Diesel Technic propose une solution VU globale afin de permettre à ses clients de monter en puissance sur cette activité. De fait, l'équipementier surfe sur un marché en plein essor, la recharge profitant du recul des ventes VN sur ce segment en Europe, et enregistre une progression du CA de 40 % entre 2021 et 2023. Diesel Technic avance d'abord un stock de 5 000 références VU (mécanique et carrosserie) disponibles sur les plateformes de Rennes et de Kirchdorf en Allemagne, au siège de l'entreprise.

Pour les réparateurs, Diesel Technic a mis en place un pack de 50 références de pièces qui répond à la majorité des demandes pour les véhicules les plus répandus. Il correspond à 35 % du CA de l'activité pièces VU. Pour les distributeurs PL et grosses structures, l'équipementier allemand propose aussi un stock de 100 références pour répondre à 50 % du CA de ce marché. Toutes les références à rotation plus faible sont disponibles par livraison une à deux fois par jour. ●

Philippe Lamigeon

CARROSSIER CONSTRUCTEUR

Gruau équipe les unités mobiles de gendarmerie

Après avoir remporté un appel d'offres émis par le ministère de l'Intérieur, le carrossier-constructeur Gruau va lancer sur son site de Laval (53) la production des prochains véhicules qui équiperont 115 escadrons de la gendarmerie mobile. Deux modèles y seront assemblés: les véhicules de mobilité équipe (VME) et les véhicules de mobilité groupe (VMG), capables de déplacer respectivement six et neuf personnes. Le projet a été mené

avec Iveco Defense Vehicles pour le VME; le VMG est quant à lui en cours de réalisation par Gruau. Chaque véhicule nécessite 150 à 180 heures de transformation et embarque 1 400 kg d'équipements, dont quelque 900 kg de câbles électriques dont l'architecture limite les interférences électromagnétiques. Plus de 300 pièces spécifiques conçues par Gruau sont fabriquées et assemblées sur le site mayennais. ●

J. M.



SALON

Solutrans : tous acteurs de la décarbonation

La prochaine édition de Solutrans sera placée sous le signe de la transition énergétique. Le salon entend dresser un panorama complet des solutions existantes et à venir.

Verdir sa flotte, mais à quel prix ? Quelle énergie pour quel(s) usage(s) ? Autant de questions abordées à travers un programme de conférences, tables rondes, présentation de l'étude Vision'Air de la FFC, « ateliers énergies » et village d'essai pour informer les visiteurs sur les énergies alternatives aux carburants fossiles, sans en éluder aucune.

Solutions multiples

Au menu : l'électrique, avec la problématique de l'autonomie



Chaque énergie disposera d'un atelier dédié, tandis qu'un village essai permettra aux visiteurs de tester les nouvelles motorisations.

et des temps de recharge mais avec un coût kilométrique deux fois moins élevé qu'un véhicule diesel. Le B100, s'il peut immé-

diatement se substituer au gazole, laisse les transporteurs dans le flou quant à la réglementation (vignette Crit'Air) et les volumes

de production ; l'hydrogène, solution du futur pour le transport lourd, mais avec des coûts encore prohibitifs, l'absence d'infrastructures et la question de la production d'hydrogène vert... Le GNV s'avère quant à lui l'alternative la plus immédiate au diesel : moins polluant, moins cher et offrant une grande autonomie, il souffre en revanche d'un manque d'infrastructures avec 290 stations-service recensées en France. Autre solution présentée sur le salon : le retrofit électrique ou hydrogène, en plein essor. Toutes les cartes sont sur la table pour une filière aujourd'hui pleinement engagée dans sa décarbonation. ●

J. M.

FORMATION

Iveco France inaugure son nouveau campus

Le 12 juin, le constructeur de VI a inauguré son nouveau centre de formation à Trappes, dans les Yvelines. Car avec les objectifs de décarbonation et

la multiplication des modèles de véhicules (diesel, gaz et électrique), la formation devient le nerf de la guerre. Et cela vaut pour les ateliers en charge de la main-

tenance des nouveaux véhicules comme des vendeurs en concession. En effet, ceux-ci « sont en passe de devenir de véritables conseillers en transition énergétique », estime Emilio Portillo, directeur général du groupe en France. Le campus Iveco poursuit un double objectif : former les collaborateurs aux nouvelles technologies et informer clients et carrossiers-constructeurs partenaires sur les nouveaux produits du groupe. Il se développe sur 2900 m² et dispose de

deux ateliers : l'un dédié aux moteurs thermiques diesel et gaz, l'autre aux véhicules électriques. Il abrite aussi plusieurs salles pour les formations théoriques, en plus d'une vaste salle de 150 m². Avec ce « centre d'excellence », le constructeur ambitionne de former 2000 personnes par an. L'inauguration intervient un an après l'annonce de la création de l'Iveco Academy, regroupant la formation commerciale et technique du constructeur. ●

J. M.



Les nouvelles technologies embarquées dans les VI du constructeur ont imposé de revoir « l'outil » de formation interne.

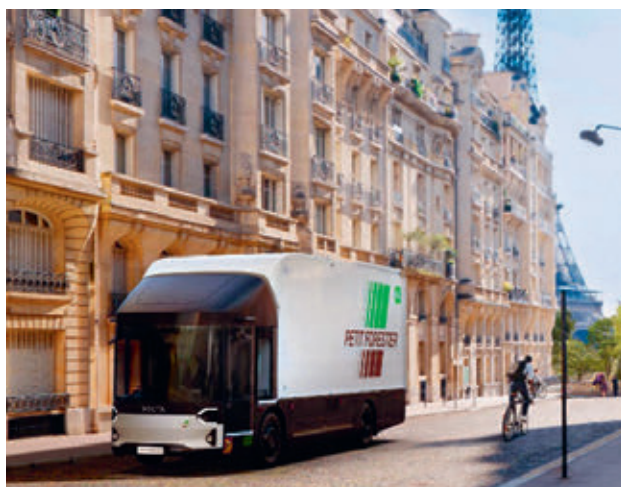
VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Petit Forestier et Volta Trucks renforcent leurs liens

Volta Trucks, constructeur de camions 100% électriques et fournisseur de services, annonce l'extension de son partenariat avec Petit Forestier. Outre ses achats, ce dernier se voit en effet confier la location et le leasing de camions frigorifiques Volta Zero 16 et 18 tonnes en France, Royaume-Uni, République d'Irlande, Espagne, Italie, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg et Pologne. Les clients bénéficieront ainsi

de l'expertise de Volta Trucks pour les camions et les infrastructures de recharge et de celle de Petit Forestier pour des services complets de solutions frigorifiques. Le loueur possède en effet une expertise dans le domaine de la température dirigée grâce à une flotte de plus de 70 000 véhicules présente dans vingt pays d'Europe, d'Afrique, du Moyen-Orient et aux États-Unis. ●

P. L.



Vite !

ÉQUIPEMENTIER

Faurecia cède des activités à Cummins



Faurecia (groupe Forvia) et Cummins ont signé un contrat d'achat d'actions et d'actifs afin que le Français cède au second une partie de ses activités de post-traitement des gaz d'échappement de véhicules utilitaires. L'accord porte sur le transfert de deux usines et leurs activités connexes, situées à Roermond (Pays-Bas) et à Columbus (Indiana, États-Unis). La valeur d'entreprise est estimée à 142 M€.

CONSTRUCTEUR

Nouveau garage pour Duclos



Déjà présent sur la commune de Loudéac (22), le groupe Duclos a investi dans de nouveaux locaux pour sa concession Truck 164, aux nouveaux standards de DAF Trucks France. Concessionnaire historique du constructeur en Bretagne, le groupe Duclos possède cinq sites aux couleurs de la marque néerlandaise sur les départements du Morbihan, du Finistère et des Côtes-d'Armor ainsi que trois sites AD Poids Lourds.

RÉSEAU CONSTRUCTEUR

F-Trucks France se densifie

Le jeune réseau de Ford Trucks grandit vite. Ce dernier annonce en effet 52 points de service début juin. Si la marque n'a été introduite qu'en 2021, sur Solutrans, elle s'appuie dix-huit mois plus tard sur 19 concessionnaires et 33 agents. Le constructeur vise 5 % de parts de marché à l'horizon 2025, soit un volume de 2 000 à 2 500 unités vendues. Il annonce 440 immatriculations sur son premier exercice plein en 2022.



La sélection de la rédaction

PIÈCES DE RECHANGE OUTILLAGES

CARROSSERIE ACCESSOIRES SPÉCIAL POIDS LOURDS

BOSCH

Filtre d'habitacle nouvelle génération

Le nouveau filtre d'habitacle FILTER+pro, certifié par l'organisme indépendant OFI CERT en matière de qualité de l'air (certification ZG210 et ZG250 1+2), se caractérise par ses trois couches complémentaires dont une couche antimicrobienne. Cette dernière agit en effet efficacement contre les allergènes, bactéries, virus et autres moisissures. La couche de charbon actif, quant à elle, neutralise les gaz nocifs et malodorants. Enfin, la couche de microfibres ultrafines filtre plus de 98 % des particules de plus de 2,5 microns. De plus, les dépôts dans le système de ventilation sont limités, ce qui réduit le risque de formation d'un film

gras sur le pare-brise et assure un temps de désembuage des vitres plus court. Cette nouvelle gamme de filtres

remplacera progressivement le FILTER+ dans le courant de l'année.



Séparation efficace des allergènes et germes infectieux

www.boschaftermarket.com

SIDEM

Catalogue direction et suspension pour VE



Le catalogue 2023 de pièces de direction et de suspension pour véhicules électriques (VP et VUL) de l'équipementier répertorie 960 références couvrant 32 marques, soit une couverture de 83,66 % du parc. Sont notamment proposés des axes de rotule avec un plus grand diamètre intégrés dans les joints à rotule, les joints axiaux et les biellettes de barre stabilisatrice, mais aussi des bras oscillants de guidage avec un joint à rotule incorporé dans le boîtier en alu, des silent-blocks... Le catalogue propose un aperçu des produits et des informations détaillées, le tout classé par marque et par modèle.

www.sidem.eu

SASIC

La gamme antivibratoire s'élargit

La gamme antivibratoire de l'équipementier, destinée à améliorer la stabilité du véhicule et la sécurité, s'enrichit de 33 nouvelles références qui complètent ainsi les pièces de son catalogue Antivibratoire, déjà forte de 1420 références. On dénombre ainsi 20 nouvelles pièces de supports moteur, 7 références de supports pour boîte de vitesses et 6 de biellettes support. Parmi ces nouvelles pièces, 51 % couvrent des constructeurs allemands, 12 % des marques asiatiques, 10 % des marques françaises, les 27 % restants couvrant d'autres marques européennes.



www.sasic-b2b.fr

MILWAUKEE

Nouveaux cliquets à tête flexible



La gamme de cliquets de l'outilleur s'enrichit de six références en versions longues et courtes en 1/4", 1/2" et 3/8". Les cliquets sont dotés d'un mécanisme à 90 dents avec un angle de pivot à 4° pour intervenir dans les espaces restreints, d'autant que leur profil est fin avec un levier directionnel. Grâce à leur tête flexible, l'utilisateur peut choisir entre sept positions de verrouillage avec la version 1/4", neuf pour le 3/8" et onze pour le 1/2". L'interrupteur de verrouillage assure un blocage rapide ou une flexion libre de la tête. Enfin, leur revêtement chromé protège contre la corrosion et facilite leur nettoyage.

www.milwaukee.fr

AEG

Meuleuse d'angle sans fil mais puissante

La meuleuse d'angle PRO18V BEWS18-125BLPX2 développe une puissance à vide de 9000 tr/min. (l'équivalent d'un modèle filaire). Compacte, elle est polyvalente et peut être utilisée sur tous les types de matériaux, pour le meulage, la découpe (profondeur jusqu'à 26 mm) ou l'ébarbage. Gage de sécurité, elle est dotée d'un frein de disque rapide. Elle embarque également d'autres technologies telles que la protection anti-rebond ou encore une gâchette « homme mort » qui coupe le moteur automatiquement dès le relâchement de l'interrupteur. Elle est équipée aussi d'un filtre anti-poussière amovible de façon à prolonger la durée de vie du moteur. Prix : 249,99 € TTC.



www.aeg-powertools.fr

SIKKENS

Apprêt à séchage rapide



L'apprêt Autosurfacier UV réduit de 85% la consommation d'énergie et de 82 % le CO₂/kg par rapport à un apprêt conventionnel séchant en cabine. Son secret : un temps de séchage de 5 minutes avec une lampe à UV-A de 400 watts. Il s'agit d'un apprêt mono-composant sans isocyanate recommandé pour les petites réparations sur acier, aluminium, acier galvanisé anodisé, polyester renforcé de fibres de verre ou mastic polyester. Il peut également être utilisé sur les parties en plastique recouvertes avec 1K All Plastics Primer ou 2K Plastic Primer de la marque. Facile à l'emploi, il suffit de l'appliquer en deux couches espacées de 2 minutes à 20 °C.

www.sikkensvr.com/fr

MOTUL

Additif "tout-en-un" Essence et Diesel

Le "Tout-en-un" du spécialiste de l'huile moteur haute performance est un additif curatif complet pour tous les moteurs. Disponible en deux versions (Essence et Diesel), chacune a une action protectrice et préventive une fois mélangée à l'huile moteur, en jouant un rôle de lubrification et d'anticorrosion du circuit de carburant : injecteurs, soupapes et chambre de combustion, système d'injection. De plus, les deux versions contribuent à réduire la consommation de carburant. Motul recommande de l'utiliser avant le contrôle technique. Prix public conseillé : 45,90 €.



www.motul.com/fr



Parole d'expert...



Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

Et vous, plutôt autruche ou taureau ?

Passthru, Remote Diag, SGW (Security Gateway), Sermi, passerelle constructeur, téléchargement, AdBlue, Sirine, SCR, consignation, batterie de traction, travaux sous tension, BMS (Battery Management System), barre bus. Aucun de ces mots n'était présent dans l'univers des réparateurs multimarques il y a seulement dix ans.

Pourtant tous ces mots font partie, ou vont très prochainement faire partie, du quotidien de nos réparateurs. En l'espace de quinze ans, il y a eu beaucoup plus d'évolutions technologiques sur les véhicules que sur les 50 années précédentes.

Face à ce constat, deux solutions s'offrent aux réparateurs : soit «faire l'autruche» en se disant qu'il y aura toujours des plaquettes et des vidanges (encore pour quelques années) à faire. Mais c'est inévitablement condamner son garage à terme. Soit «prendre le taureau par les cornes» et utiliser tous les moyens à sa disposition : formation, hotline technique, assistances diverses et variées, pour assimiler ces nouvelles technologies et continuer de se développer pour assurer la pérennité de son garage.

Se former aux nouvelles technologies électriques et hybrides, une absolue nécessité avec la fin des véhicules thermiques en 2035



Terminé, il n'y a plus rien à voir ! Avec la fin des véhicules thermiques en 2035, votée par le Parlement européen, les technologies Diesel et Essence sont mortes, vive donc les nouvelles technologies électriques et hybrides !

La messe étant dite, il est donc impératif pour les

ateliers de se former urgemment car les véhicules hybrides et électriques de première génération arrivent d'ores et déjà dans les ateliers. Première nécessité : obtenir les habilitations en fonction de son périmètre d'intervention. À noter également notre nouvelle formation sur la maintenance et le diagnostic des véhicules électriques et hybrides.

Scannez-moi



15 minutes pour aider les réparateurs multimarques à trouver une panne !

En moyenne, DAF Conseil traite les appels dédiés au diagnostic de panne sur un véhicule léger ou un poids lourd en 10 minutes et 1,5 appel est nécessaire pour clôturer un ticket. Ainsi, 15 minutes sont nécessaires pour qu'un réparateur puisse identifier l'origine de la panne et ainsi optimiser ses réparations au sein de son atelier. Car les enjeux sont là : avec des véhicules de plus en plus complexes à réparer, après la formation technique, l'assistance au diagnostic de pannes permet d'améliorer la productivité de l'atelier et de soulager les réparateurs sur les pannes les plus difficiles.



Scannez-moi



Qu'est-ce que le Remote Diagnostic ?

Le Remote Diagnostic, c'est la possibilité d'accéder à des opérations non disponibles dans un outil multimarque, sans pour autant devoir déplacer le véhicule du client chez le concessionnaire.

Cela permet au réparateur de pouvoir accepter tous les véhicules en atelier, mais surtout de gagner du temps et de l'argent.



Le technicien du service d'assistance technique DAF Conseil prend la main directement, sans se déplacer, sur le véhicule dans l'atelier du réparateur et effectue à distance l'intervention souhaitée, avec l'outil de diagnostic le plus approprié.

Scannez-moi



Remote Diag ou Passthru ?



Il y a parfois un peu de confusion entre les deux termes Passthru et Remote Diag. Le Passthru est l'opération qui consiste à se connecter sur la passerelle technique d'un constructeur au moyen d'une VCI à la norme J2534, pour accéder à un outil de diagnostic virtuel du constructeur et réaliser sur un véhicule des opérations qui ne sont

pas disponibles dans un outil multimarque.

Le Remote Diagnostic consiste pour sa part à faire réaliser à distance par un prestataire technique (DAF Conseil) des opérations de diagnostic sur un véhicule. Le prestataire peut lui-même décider de faire un Passthru, ou d'utiliser directement un outil constructeur pour réaliser ces opérations.

Scannez-moi



La découverte d'un pack de batteries de traction (TST) par DAF Conseil

Vous souhaitez en savoir plus sur la composition d'un pack de batteries de traction comme celui qui équipe la Citroën C-Zero, la Peugeot iOn ou encore la Mitsubishi i-MiEV ? DAF Conseil vous en dit plus dans sa nouvelle vidéo animée par Régis BODIN (responsable pédagogique).



Scannez-moi



Cette rubrique est VOTRE rubrique !

DAF Conseil accompagne notre nouvelle approche «DigiPrint», avec formations et informations techniques au bout de votre smartphone ! Si vous ne l'avez déjà fait, téléchargez une appli de lecture de QR code et le tour est joué : vous entrez dans l'univers complet de services et de produits dédiés à la performance de votre atelier !





RENAULT RECOMMANDE CASTROL



L'image ci-dessus ne correspond pas à l'emballage réel.

SCANNEZ LE QR CODE OU
RENDEZ-VOUS SUR LA PAGE
[CASTROL.FR/RENAULT
RECOMMANDE](https://www.castrol.fr/recommende)



PLUS QU'UN LUBRIFIANT. LA TECHNOLOGIE EN MOUVEMENT.

