

# zePros

# après vente

# auto

VOTRE  
SATISFACTION,  
NOTRE  
PRIORITÉ !

## Valeo

### VOTRE PARTENAIRE EMBRAYAGE



## Valeo

### SPÉCIALISTE DU BI-MASSE

Parce que les clients sont les mieux placés pour parler de leur expérience, Valeo a souhaité leur donner la parole.



► Découvrez

Les témoignages de garagistes sur les solutions et services Valeo en scannant ce QRCode.

JEU CONCOURS

PROLONGATION Jusqu'au 15 octobre 2023

Un iPhone 14  
et de nombreux lots À GAGNER !



► À vous de jouer !

Smart care for you  
valeoservice.fr



VOTRE  
SATISFACTION,  
NOTRE  
PRIORITÉ !





VOTRE  
SATISFACTION,  
NOTRE  
PRIORITÉ !



## Spécialiste du **bi-masse**

### Une gamme complète pour le segment DVA

L'équipementier automobile Valeo, qui célèbre cette année ses 100 ans, est partenaire des plus grands constructeurs automobiles mondiaux sur la famille embrayage.

#### FullPACK DVA™

Kits incluant le Volant bi-masse, le kit d'embrayage et la butée (mécanique ou hydraulique) :



• Kit avec volant 837xxx

#### Volants bi-masses unitaires

Le meilleur de la technologie DVA™ Valeo à l'unité :



• Volant bi-masse seul 836xxx

#### KIT4P™ Kits de conversion

La solution de conversion avec volant rigide pour les utilitaires et véhicules plus anciens :



• Avec butée mécanique 835xxx  
• Avec butée hydraulique 845xxx

VOTRE  
SATISFACTION,  
NOTRE  
PRIORITÉ !



#### JEU CONCOURS

PROLONGATION Jusqu'au 15 octobre 2023

**Un iPhone 14**  
et de nombreux lots À GAGNER !



▶ À vous de jouer !

Smart care for you  
valeoservice.fr 

## RECHANGE

### Valused : les promesses du 1<sup>er</sup> distributeur de PIEC

Lancement du premier site web BtoB en France sur toute l'offre de pièces en économie circulaire. Une nouvelle brique pour participer à l'accélération du marché de la PIEC. P. 42



© AdobeStock

## ANALYSE

### Gestion atelier : le défi de la vraie productivité

Une solution qui peut augmenter de 30 % la productivité d'un atelier ? C'est ce que préconise Didier Félice, fort d'une méthode déployée avec succès dans quelque 150 ateliers... P. 8

40 327  
exemplaires

ACPM  
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N°106 | Septembre 2023

# zePROS

## après vente

### auto

## ÉDITION 2023

# HUIT ENTREPRENEURS À L'HONNEUR

# ZE AWARDS AUTOMOBILE

- Huit prix
- Douze réparateurs et distributeurs nommés

zePROS après  
vente

véhicule industriel

À LA UNE : Conjuncture fragilisée pour les ventes de VI neufs mais une après-vente solide ; les distributeurs s'organisent et se concentrent. P. 47



WWW.KOMPAROTOPARTS.COM

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



KOMPAROTOPARTS

LE MEILLEUR COMPARETEUR DE L'AUTO

# ÉDITO

© Jean-Paul Loyer



**Caroline Ridet**  
Directrice de la rédaction

## Caliente!

Caniculaire été pour les vacanciers, mais aussi ardent pour l'écosystème, qui n'a pas fait de pause en performance et créativité. Ambiance tout feu tout flamme pour cette rentrée qui s'annonce bouillonnante.

- Hot à Londres qui vient d'étendre (le 29 août) sa zone à faibles émissions jusque-là circonscrite à l'hyper centre-ville à 33 arrondissements de l'agglomération. Avec cette extension au Grand Londres, ce ne seront plus 35000 automobilistes mais 70000 qui seront astreints à payer 15 € par jour pour entrer dans la zone, sauf à opter pour un véhicule moins polluant. Plus radical que les ZFE "made in France" dont les projets de durcissement avec amende à la clé sont reportés *sine die*!

- Chaude, la conjoncture et de belles croissances toujours au rendez-vous avec un + 6,7 % pour les réparateurs, + 8 % pour les distributeurs (cf. page 6) et + 8 % pour la vente VI (cf. page 47). Reste que la flambée des prix continue de réchauffer les CA... Mais attention au risque de coup de froid de cette fin d'année, avec des consommateurs trop échaudés par l'inflation sur leur panier alimentaire.

- Enflammés, ces entrepreneurs qui lancent avec ferveur de nouveaux concepts en cette fin d'été. LKQ creuse un nouveau sillon avec AutoGlobe, un concept de garage multimarque taillé pour les distributeurs VN européens en recherche de solutions alternatives (cf. page 23). Ou encore Valused, un nouveau modèle BtoB de site de vente en ligne de pièces de l'économie circulaire (cf. page 42) qui veut concentrer PIEC et organes remanufacturés. Enfin, Alliance Automotive Group déroule une logistique urbaine repensée avec son inédit Alliance Speed Parts (cf. page 45).

- Chaleureuse, comme une tradition qui se perpétue, la soirée des Ze Awards qui célébrera le 12 septembre la montée sur scène des huit lauréats 2023... Séquences émotion, convivialité, rencontre et bonne humeur assurées. ●

### LA PHRASE DU MOIS

**« Si nous nous lançons dans une course à la baisse des prix pour faire face aux Chinois, Tesla aura des problèmes avec cette stratégie avant nous, parce que nous sommes plus rentables que Tesla. »**

**Carlos Tavares**, président de Stellantis, lors de la présentation des résultats en juillet dernier.



# SOMMAIRE

- INDICATEURS 6
- ANALYSE 8
- PEOPLE 10
- ACTUALITÉS 12
- VOS RÉGIONS 14



Data Act: toujours pas de règles sectorielles 12



Nexus déploie ses services sur le digital 24

- FOCUS 18
- Ze Awards: les nommés sont...

- RÉSEAU 22
- Actualités 26
- Enseignes



Ford active son concept de service mobile 32



Autodoc Pro valide sa phygitalisation 43

- PNEUMATIQUE 28
- MÉTIERS 32
- Réparateurs agréés 32
- Sourcing véhicules 34
- Réparateurs indépendants 36
- Carrossiers 40
- Distributeurs / Équipementiers 42

- VÉHICULE INDUSTRIEL 47
- Actualités

- NOUVEAUTÉS PRODUITS 50

## CONJONCTURE ATELIERS

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



MÉCANIQUE

**+5,5%**

Janvier-Juin 2023

dont Pièces: **+4,5%**  
et MO: **+7,7%**



CARROSSERIE

**+13,1%**

Janvier-Juin 2023

dont Pièces: **+11,9%**  
et MO: **+15,1%**

Sur le premier semestre 2023, l'activité après-vente affiche une croissance globale de 6,7%. Une belle dynamique poussée par les activités de carrosserie mais qui doit être relativisée compte tenu d'un taux d'inflation sur les pièces comme sur la main-d'œuvre élevé et de la période estivale porteuse. Au total sur S1, les 944 ateliers méca du panel ont cumulé un CA de 371 M€ et les 448 carrossiers de 77,9 M€.

## PIÈCES

Baromètre Feda/Xerfi Specific

**CA DISTRIBUTEUR VL 2<sup>E</sup> TRIM. 2023**



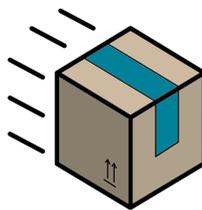
Poursuite de la tendance porteuse sur ce T2 après un T1 solide (+12% en PR VL et +11,5% en PL). Comme l'activité VL, le PL a performé avec une croissance de 6,5% des ventes. Ce 2<sup>e</sup> trimestre ralentit légèrement la croissance sur une année glissante, à +9,2% en VL et +7,4% en PL. L'impact de l'inflation fait cependant relativiser ces performances.

## E-COMMERCE PIÈCES

Baromètre Komparotoparts\* (juin 2023)

**EXCLU KOMPARTOPARTS**

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.



Après des livraisons erratiques sur mai (de six à huit jours!), les sites reviennent sur juin à des délais plus en phase avec l'habitude... sauf pour PiècesAuto24, largement en retard. Concernant les paniers, les Allemands restent dans le peloton de tête des moins chers, tandis que WebdealAuto reste, sur juin encore, le plus cher avec un écart de près de 50% avec le moins cher. Enfin, attendre en cinq et dix jours pour être remboursé ne fait pas de juin le mois le plus performant pour les sites. On notera cependant un réel effort de PiècesetPneus dans les limbes en mai avec un délai de retour à treize jours!

## PARC ROULANT VP-VU



**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

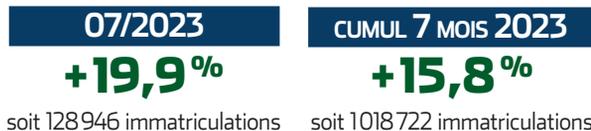
**11,11** ans d'âge moyen

Janvier 2023

| 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    | 11,19 %    | 16,47 %   | 72,34 %    | 528 429 | 10,94    | 16,52 %    | 18,10 %   | 65,38 %    |
| HAUTS-DE-FRANCE         | 3 667 193 | 10,97    | 13,66 %    | 16,64 %   | 69,71 %    | 515 647 | 10,00    | 21,49 %    | 19,19 %   | 59,32 %    |
| ILE-DE-FRANCE           | 5 682 446 | 10,49    | 15,95 %    | 18,58 %   | 65,47 %    | 804 106 | 8,17     | 23,98 %    | 26,00 %   | 50,02 %    |
| NORMANDIE               | 2 187 474 | 11,51    | 12,49 %    | 16,13 %   | 71,38 %    | 396 159 | 11,03    | 18,05 %    | 17,08 %   | 64,88 %    |
| NOUVELLE-AQUITAINE      | 4 168 689 | 11,96    | 10,98 %    | 15,81 %   | 73,21 %    | 813 272 | 12,60    | 14,23 %    | 15,52 %   | 70,25 %    |
| OCCITANIE               | 3 995 329 | 11,89    | 10,69 %    | 15,80 %   | 73,51 %    | 719 022 | 12,71    | 13,78 %    | 15,49 %   | 70,72 %    |
| PAYS DE LA LOIRE        | 2 481 313 | 11,76    | 10,19 %    | 15,76 %   | 74,05 %    | 469 324 | 11,36    | 16,22 %    | 17,21 %   | 66,57 %    |
| PROV.-ALPES-CÔTE-D'AZUR | 3 274 061 | 11,11    | 12,96 %    | 17,07 %   | 69,96 %    | 531 945 | 11,24    | 17,88 %    | 18,50 %   | 63,62 %    |

## VÉHICULES NEUFS

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

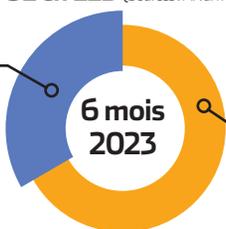


Reprise confirmée pour les ventes VN qui s'étaient déjà offertes le meilleur semestre en juin dernier depuis 2021, avec une croissance sur le 1<sup>er</sup> semestre 2023 de 15%. «Le poids des pénuries qui grippaient les outils de production des constructeurs est moins lourd et certains professionnels parlent d'un effet mécanique de rattrapage», commentent les analystes AAA.

Financement crédit classique et LOA

Immatriculations VP + VUL en LLD (Sources: Arval Mobility Observatory et CCFA/PFA)

**402 463** (+11,9%)  
immatriculations LLD



**1 080 498** (+13,1%)  
immatriculations totales

«Croissance en trompe-l'œil pour le marché entreprise au premier semestre 2023», titre Arval dans son Observatoire. Car si les immatriculations LLD continuent de progresser, il manque encore près de 50 000 VP et VUL pour retrouver les niveaux d'avant 2019. Si sur S1 le marché affiche un remarquable +20%, la performance se fait sur une période N-1 qui s'affichait à -17,5%! À noter que juin a été porteur pour les immats LLD (+17,85%) et représente le meilleur mois en volume depuis le début de l'année et la plus forte progression en pourcentage.

Mix énergétique des véhicules en LLD (6 mois 2023)

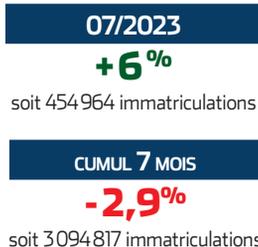
Immatriculations VP + VUL en LLD (source: Arval Mobility Observatory)



Les parts de marché des différentes énergies ressortent sur six mois (VP + VUL inclus) à 25,3% pour l'Essence, 38,7% pour le Diesel, 10,9% pour l'électrique et 22,6% pour les hybrides (dont 9% pour les hybrides rechargeables et 13,6% pour les hybrides simples). Si l'on prend en compte uniquement le segment des VP, les pdm passent à 33,2% pour l'Essence, 18,2% pour le Diesel, 13,9% pour l'électrique et 33,3% pour les hybrides (dont 13,9% pour les hybrides rechargeables et 19,4% pour les hybrides simples).

## VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source: AutoScout24)

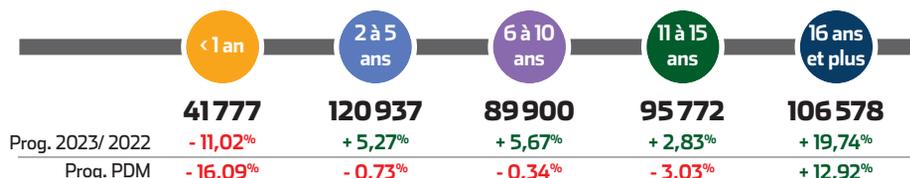


Juin semble marquer un retournement avec la reprise des progressions, à +3%, après cinq mois dans le rouge. Et juillet confirme cette tendance. Cependant, note AutoScout24, comparé à juillet 2019, le marché reste en forte récession de 19,5% et de 9,5% sur sept mois. Côté fluctuation des prix, si le marché tend vers la normalisation avec une baisse de 0,8% sur juillet, les VO restent 10,3% au-dessus des tarifs moyens de juillet 2022.

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

● DIESEL +5,07% ● ESSENCE +4,21% ● ÉLECTRIQUE +24,57% ● HYBRIDE +24,54%

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



Combo gagnant sur cette période estivale: le Diesel qui fait mieux que l'Essence sur juillet – une première depuis des mois – et des véhicules de 16 ans et plus dont les ventes ont progressé de près de 20% sur juillet! Autre mouvement à noter, la remontada des 100% électriques après plusieurs mois de piètres performances, avec un consommateur «de plus en plus rassuré sur la qualité de ce type de voiture et par le maillage du réseau de bornes de recharge», commente Vincent Hancart, DG d'AutoScout24 France.

## MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

NOUVEAU

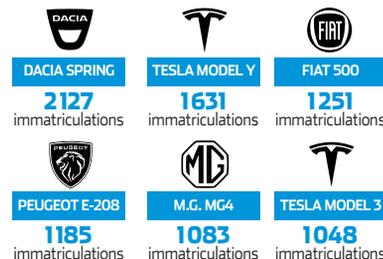
Parc roulant en juillet 2023



**1 365 926** véhicules  
électrifiés rechargeables  
(100% VEP et VUL-e  
et hybrides rechargeables)

dont **262 951** immatriculés entre janvier et juillet (inclus)

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



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



Points de recharge



**104 723**  
**+56,3%**  
sur 12 mois glissants

Depuis janvier, le parc électrifié a grossi de 43%, c'était +10% en mai dernier! De fait la pdm des modèles 100% électriques est de 15% (vs 13% sur 2022) et celle des hybrides rechargeables de 9% (vs 8% sur 2022). Jeu de bonneteau sur le classement avec Tesla Model Y doublé par Dacia et la Renault Megane par la Tesla Model 3. En PHEV, la Peugeot 3008 pousse la VW Tiguan en 2<sup>e</sup> position tandis que la Mercedes GLC et la Cupra Formentor entrent dans le classement. En VO, le podium reste: Renault ZOE, suivie de la Peugeot e-208 et la Tesla Model 3.

Source: Avere

GESTION ATELIER

# Le défi de la vraie productivité

Une solution qui peut augmenter de 30 % la productivité effective d'un atelier à périmètre constant ? C'est ce que préconise Didier Félice, fort d'une méthode déployée avec succès dans quelque 150 ateliers. Une méthode valable pour les grandes comme les petites structures...

Ne plus confondre productivité et efficacité de l'atelier, c'est le credo développé par Didier Félice, "Special Adviser" pour l'Europe de "Road to Reliability" et son module dédié à l'entretien-réparation baptisé "Planning & Scheduling". Le diagnostic de D. Félice, issu de son expérience de directeur de l'après-vente Europe de TIP, est clair : le temps passé « outil en main » dans un atelier, quel que soit l'univers (dont l'entretien-réparation VP comme VI), dépasse trop rarement... 35 à 40% ! Un chiffre étonnant quand la plupart des ateliers revendiquent des scores de productivité qui dépassent souvent et largement les 80%. Une apparente contradiction que Didier Félice explique simplement : dans un atelier qui affiche d'aussi jolies performances, toutes les heures liées à une opération de maintenance entrent dans ce calcul de productivité. Et dans un atelier qui ne pense pas son organisation avec une approche industrielle, les heures non-efficaces – celles passées sans un outil en main – peuvent donc compter pour 60 à 65 % dans ladite productivité ! Les motifs de non-efficacité d'un atelier se logent diaboliquement dans une infinité de détails quotidiens. Tous selon lui sont le fruit d'une approche trop empirique d'une activité qui ne remet pas à plat ni repense ses process. Un parking trop lointain ou trop difficile d'accès où l'on doit aller chercher et ramener le véhicule ; une mauvaise gestion de la file d'attente des véhicules entrant en atelier ; une réception mal faite qui oublie d'identifier des prestations dont il faut ensuite improviser l'exécution... Et un



« Un atelier qui déploie parfaitement nos méthodes peut espérer atteindre 55 à 60 % de productivité effective », promet Didier Félice.

cortège de motifs d'interruption : une pièce difficile à trouver en magasin (jusqu'à une heure d'attente), inadaptée voire manquante (remontage nécessaire du véhicule mis en attente), un outillage absent ou son technicien dédié indisponible, des compétences mal employées, etc.

### En finir avec la culture du « pompier »

Autant de situations d'urgence synonymes de déplacements et d'actions multiples, dont le chef d'atelier comme le productif font les frais. Le premier passe dès lors son temps à éteindre des incendies qu'une bonne planification amont des prestations permettrait très souvent de ne pas allumer, tandis que le second s'interrompt de multiples fois dans l'attente d'une solution dont il ne devrait pas avoir besoin (voir encadré). « Il suffit de poser un podomètre sur le chef d'atelier pour savoir si l'atelier est bien organisé : s'il fait 10 000 pas par jour dans un atelier de dix productifs, c'est que tout le process est à revoir », calcule D. Félice. Il le proclame : « Un atelier qui

ne sait pas planifier son activité une semaine à l'avance n'est pas assez bien géré. » Il y a bien sûr les interventions imprévues. Mais là aussi « une bonne organisation doit permettre de les intégrer harmonieusement aux flux planifiés sans les désorganiser », assure-t-il.

### Séréniser et fidéliser

Faut-il attendre des miracles d'une organisation repensée de l'atelier ? Oui, et surtout actuellement, quand l'après-vente devient une priorité absolue en multimarque comme en distribution VN, souligne Didier Félice. « Un atelier qui déploie parfaitement nos méthodes issues de notre plan "Maintenance Plan-

ning & Scheduling" (Préparation & Ordonnancement en bon français) peut espérer atteindre 55 à 60% de productivité effective », promet-il. Et 55 à 60 % de temps passé outil en main contre 35 à 40 %, « c'est l'équivalent de trois recrutements évités pour un atelier de dix productifs », rappelle-t-il. Une solution donc à la pénurie de candidats comme à la rentabilité de l'activité après-vente. Mais une solution aussi, directe comme indirecte, au turnover mortifère pour l'organisation d'un atelier :

- Directe, car un atelier bien organisé accroît la fidélité du productif par la sérénité et la fluidité de sa mission quotidienne. Un atout concernant la nouvelle

génération de techniciens qui veut un poste organisé, avec une mission bien définie, un outillage adapté et le tout dans le cadre d'horaires précis, voire adaptés, qui permettent d'arbitrer sereinement vie pro et vie personnelle. • Indirecte, car l'intégration d'un nouveau mécanicien « coûte en moyenne six mois de salaire dans le recrutement et la formation... et si le recruté reste ! », conclut D. Félice.

Reste le rôle essentiel du chef d'entreprise. S'il ne priorise pas l'approche organisationnelle qui peut accroître efficacité, rentabilité et stabilité de son ou ses ateliers, la culture du pompier prendra toujours le dessus... ● jm.pierret@zepros.fr

### Associer le chef d'atelier, les productifs...

Doit-on considérer le chef d'atelier comme LE responsable d'une faible productivité ? Évidemment pas, souligne Didier Félice. « Un chef d'atelier est formé au management, à la technique, mais rarement aux processus d'un atelier. Culturellement, il évalue son efficacité à sa fonction de pompier quand il devrait être sensibilisé et surtout formé au contrôle à la fois organisationnel et financier de l'atelier. » Et c'est là que l'on reboucle sur la méthode "Maintenance Planning & Scheduling". Elle préconise d'aider le chef d'atelier à se hisser au rôle de planificateur en lui faisant toucher du doigt les interactions entre activité atelier et compte de résultat. « Il doit être associé à la refonte des process et pouvoir concevoir et/ou utiliser des indicateurs mesurant par exemple le temps d'accès et de remplacement des pièces, le séquençage d'une opération et être souvent formé à la complexe organisation des flux entrant dans l'atelier », liste-t-il. Une approche qui, pour être pleinement efficace, doit aussi impliquer les productifs qui doivent, en pleine conscience, revisiter leurs gestes techniques et identifier les ruptures de flux.



# AKWEL

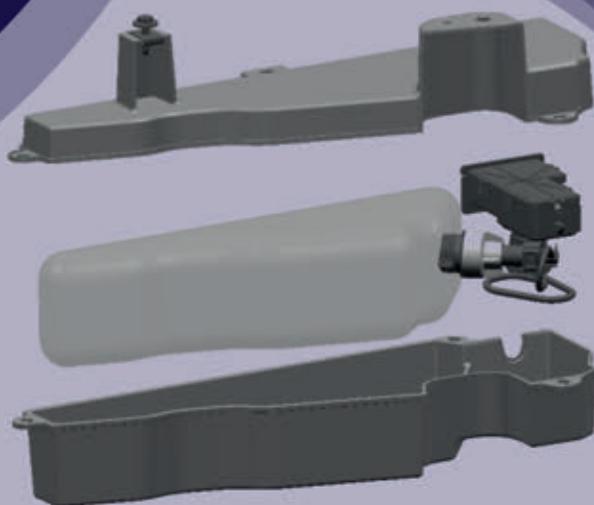
AKWEL est reconnu comme l'un des leaders des systèmes de dépollution. Il a notamment développé un système complet d'additivation par poche qui permet la régénération du filtre à particules des voitures diesel, y compris en cycle urbain.

## LE SYSTÈME AKWEL EST UN ÉQUIPEMENT OE

Un équipement OE (pour « Original Equipment ») est un équipement fabriqué selon les spécifications des constructeurs et des réglementations en vigueur. Les spécifications des constructeurs sont confidentielles et ne sont accessibles qu'aux équipementiers d'origine qui produisent ces composants en première monte. Les équipements OE sont développés, validés, puis fabriqués par les équipementiers d'origine selon des processus stricts et rigoureux, conformes aux normes IATF 16949.

AKWEL est le seul équipementier en première monte d'origine (OE) du système d'additivation par poche. Il commercialise également ces mêmes poches en rechange indépendante (IAM) via sa marque SEIM.

D'autres poches sont également disponibles sur le marché IAM. Néanmoins, il est important de noter que toute poche qui n'est pas une pièce OE est nécessairement vendue sans aucune garantie de conformité aux spécifications des constructeurs et aux réglementations en vigueur.



## LE SYSTÈME AKWEL EST BREVETÉ

Le système d'additivation par poche AKWEL est protégé par le brevet français FR 2 888 289 déposé le 11 juillet 2005 et délivré le 17 août 2007. Ce brevet est actuellement en vigueur en France.

À ce titre, AKWEL bénéficie d'un droit exclusif d'exploitation sur tout système d'additivation par poche qui tombe dans le champ de ce brevet, et ce jusqu'au 11 juillet 2025.

## QUELS SONT LES RISQUES D'UTILISER UNE AUTRE POCHE ?

- Fuite de la poche
- Désamorçage de la pompe
- Oxydation de l'additif
- Défaut voyant moteur
- Colmatage du filtre à particules
- Surconsommation de carburant
- Encrassement moteur
- Contre-visite au Contrôle Technique
- Grippage injecteur
- Casse moteur

## POURQUOI CHOISIR UNE POCHE D'ORIGINE AKWEL ?

- Poches et additifs conformes aux exigences des constructeurs.
- Poches étanches et résistantes aux vibrations.
- Raccord rapide auto-obturant étanche pour une installation simplifiée sans déversement ni oxydation.
- Formes adaptées à chaque réservoir conçu également par AKWEL.
- Poches souples permettant de consommer l'intégralité de l'additif.
- Absence d'air à l'intérieur des poches pour éviter tout risque d'oxydation et de désamorçage de la pompe.



**ACOAT SELECTED**

1 **Anne Dudoit** prend la tête du réseau de carrossiers animé par AkzoNobel. Elle a débuté sa carrière chez Continental, puis rejoint le groupe AkzoNobel en 2010. Depuis 2019, elle était responsable service client Europe du Sud du fabricant de peinture. Son pré-décesseur en tant que responsable du réseau Acoat Selected, **Bruno Pourret**, prend des fonctions européennes au poste de FLI Network Manager EMEA.

**CONTINENTAL**

2 **Bertrand Robin** est le nouveau directeur général de Continental Automotive Trading France. Il succède ainsi à **Adrien Eymard**, désormais directeur des ventes Europe du manufacturier. Consultant chez TCG Conseil puis responsable marketing et communication chez Kumho Tire France, il rejoint Continental en 2010 comme Market Planner, puis devient responsable Pricing, CRM & Marketing Intelligence et enfin responsable grands comptes. Il part en 2017 en Allemagne pour prendre les rênes du marketing international puis des grands comptes. Il revient en France deux ans plus tard en tant que directeur commercial... poste qu'il occupait jusqu'à présent.

**FNA**

3 **Robert Bassols** est réélu pour un second mandat de trois ans à la tête de la Fédération Nationale de l'Automobile. Son ambition pour cette nouvelle mandature : que la FNA représente 20 % de l'ensemble du secteur. La fédération s'est également engagée à rendre accessible l'ensemble des données techniques et d'usage du véhicule, en amenant les pouvoirs publics à renforcer la réglementation en ce sens et contraignant les constructeurs à rendre effectif un tel accès. La formation sera aussi un axe de travail essentiel.

**LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS**

- 1 Anne Dudoit
- 2 Bertrand Robin
- 3 Robert Bassols
- 4 Jérôme Arnaud
- 5 Denis Saada
- 6 Zineb Ghout
- 7 Hervé Moreau
- 8 Maurits Binnendijk

- FRANCE
- EUROPE
- MONDE

**IES SYNERGY**

4 **Jérôme Arnaud** succède à **Jean-Michel Cornille** à la présidence de l'entreprise faisant partie des leaders des solutions de recharge pour les véhicules électriques. Au cours de sa carrière, il a évolué dans différentes entreprises technologiques : Matra, le groupe de téléphonie suédois Doro ou encore le Groupe Cordon, spécialisé dans la réparation et la rénovation de produits électroniques. En parallèle, il fut président du cluster Silver Valley de 2012 à 2018 et nommé secrétaire général de la filière de la Silver Économie par le gouvernement français en 2016.

**MOBILIANS**

5 **Denis Saada** a été élu coprésident de l'Alliance des Mobilités, métier de Mobilians, qui regroupe les start-up de la mobilité (autopartage, covoiturage, libre-service, services de vélo...), soit près de 150 membres. Il succède

ainsi à **Julien Honnart**, fondateur de Klaxit, qui présidait l'Alliance depuis 2019. Il est parallèlement co-fondateur et président de la start-up Betterway, spécialisée dans les solutions de mobilité durable pour les salariés.

**PEUGEOT**

6 **Zineb Ghout** succède à **Christophe Prévost** à la direction de Peugeot France. Elle est rattachée à **Christophe Musy**, directeur de Stellantis pour l'Hexagone. Elle a évolué près de deux décennies au sein du groupe Renault et de ses filiales, à des fonctions aussi bien stratégiques qu'opérationnelles en Algérie, en Espagne, au Portugal et en France.

**SCHAEFFLER**

7 **Hervé Moreau** est nommé directeur commercial et marketing de la division Automotive Aftermarket de l'équipementier pour l'Hexagone. Il bénéficie d'une expérience de plus de vingt ans sur le

marché indépendant de pièces de rechange et de la rechange constructeur, acquise entre autres chez Valeo et Denso. Il a d'ailleurs occupé ces quatre dernières années les fonctions de Market & Sales Manager France de Denso, qu'il avait rejoint en 2008.

**DRIV**

8 **Maurits Binnendijk** est nommé vice-président et directeur général de DRIV EMEA Commercial Organization, la division seconde monte de Tenneco. Les quatre sous-régions commerciales sont ainsi regroupées au sein d'une même entité. M. Binnendijk a rejoint Tenneco en 2004 en tant que directeur de district Seconde monte pour les Pays-Bas. Il occupe ensuite différentes fonctions commerciales comme directeur du marketing et des ventes pour la région EMEA à partir de 2015 et directeur des ventes pour cette même région en 2017. Dans ses dernières fonctions,

il était vice-président et directeur général de DRiV pour l'Europe occidentale. Il sera désormais basé à Kontich, en Belgique, et continue de rendre compte à **Audrey Harling**, vice-présidente et directrice générale du groupe pour DRIV EMEA.

**DISPARITION**

**André Jalbert**, gérant de 1998 à 2020 du distributeur de pièces détachées STATI/CAMI, bien connu dans l'Albigeois, est décédé cet été à l'âge de 72 ans. Il avait intégré la STATI comme comptable en 1973, avant de reprendre l'entreprise, alors en dépôt de bilan, avec son frère Michel en 1998. Il avait racheté en 2000 la CAMI, société concurrente également spécialisée dans les pièces détachées automobiles. Le groupe Zepros présente ses sincères condoléances à ses proches et à sa famille.



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](mailto:contact-auto@zepros.fr) - Internet : [www.zepros.fr](http://www.zepros.fr) - Site groupe : [www.groupegratuitpro.fr](http://www.groupegratuitpro.fr) • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - [p.paulic@zepros.fr](mailto:p.paulic@zepros.fr) • **Éditeur délégué** : Serge Boillot - Tél. : 06 20 11 12 73 - [s.boillot@zepros.fr](mailto:s.boillot@zepros.fr) • **RÉDACTION Directrice de la rédaction** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - [c.ridet@zepros.fr](mailto:c.ridet@zepros.fr) • **Rédactrice en chef** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - [m.blancheton@zepros.fr](mailto:m.blancheton@zepros.fr) • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan - Tél. : 06 85 38 90 50 - [j.morvan@zepros.fr](mailto:j.morvan@zepros.fr) • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion - Tél. : 06 66 64 58 60 - [r.thirion@zepros.fr](mailto:r.thirion@zepros.fr) • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - [jp.scardina@zepros.fr](mailto:jp.scardina@zepros.fr) • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - [maquette@zepros.fr](mailto:maquette@zepros.fr) - **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **Ont participé à ce numéro** : Philippe Lamigeon - **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagoy, Aquitaine Hélène Lerivrain, 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](mailto:s.reumond@zepros.fr) • **PUBLICITÉ** • **Directrice commerciale** : Nathalie Richard-Mathieu - Tél. : 06 69 65 93 83 - [n.richard-mathieu@zepros.fr](mailto:n.richard-mathieu@zepros.fr) • **Directeur du développement** : Benjamin Huet - Tél. : 07 61 44 60 52 - [b.huet@zepros.fr](mailto:b.huet@zepros.fr) • **ADMINISTRATION** **Responsable** : Moufid Barkallah - [m.barkallah@zepros.fr](mailto:m.barkallah@zepros.fr) • **Comptable** : David Vallès - [d.valles@zepros.fr](mailto: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 : 40327 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.



**Nos équipes se préparent pour la grande rencontre.**

Retrouvez-nous à Lyon  
lors du salon EQUIP AUTO stand 6 N 110



**Vite!**

**COVOITURAGE**

**Bilan prometteur du plan national**



300 000 Français supplémentaires convertis au covoiturage depuis les mesures gouvernementales prises en décembre dernier. Le premier rapport d'étape dévoilé par le comité interministériel est positif : 9,2 millions de trajets ont été réalisés via une plateforme dédiée, 20 millions de litres de carburant ont été économisés et 18 M€ de prime covoiturage ont été versés. Objectif : atteindre quelque 3 millions de « covoitureurs » à l'horizon 2027.

**VÉHICULE ÉLECTRIQUE**

**Une commission Mobilians pour la recharge**



Pour structurer une filière en devenir et mieux appréhender les problématiques tant techniques

qu'économiques, Mobilians a ouvert sa branche Énergies de la Mobilité aux fabricants, installateurs et opérateurs d'infrastructures de recharge des véhicules électriques. La première assemblée générale du 7 juillet dernier a permis d'élire comme président Alain Roland, dirigeant de Stations-e.

**ÉCONOMIE**

**Les VE pèsent dans la balance**

La production industrielle automobile continue de baisser la tête en France. L'écart entre les importations et les exportations de véhicules a atteint 17 Md€ sur douze mois glissants. Et la production de véhicules électriques ne change pas la donne. Au contraire : sur ce segment, les exportations représentent moins de 40 % des importations sur les cinq premiers mois de l'année.



**LÉGISLATION**

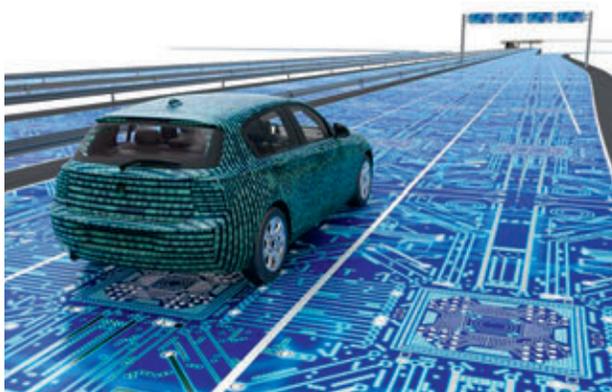
**Data Act : toujours pas de règles sectorielles**

**Fin juin, les eurodéputés ont signé un accord avec le Conseil de l'Union européenne (re)précisant les contours généraux du Data Act...**

Cette loi doit protéger l'accès et le partage des données personnelles en circulation en Europe, comme les marchandises et les personnes. On parle d'interopérabilité des services, d'obligation d'accès aux données pour les consommateurs, de garantie contre les transferts illégaux de données ou encore de l'interdiction des clauses contractuelles abusives. Ils s'appliquent aux fabricants d'objets connectés, aux fournisseurs de services en ligne et aux plateformes de cloud.

**Doit mieux faire...**

Sauf que bon nombre d'industriels pensent toujours que ce Data Act ne va pas assez loin pour



Sans règles sectorielles, les industriels craignent des failles en matière de cybersécurité et une distorsion dans l'égalité à l'accès aux données...

un partage juste et sécurisé des données, ni pour permettre aux utilisateurs de décider librement de l'utilisation de leurs données exportées. Tous exigent un règlement sectoriel mieux adapté à leurs besoins, comme le réclament d'ailleurs les fédérations automobiles, rassemblées au sein d'une association unique

pour faire porter leurs voix. Car tous craignent une somme d'effets pervers, une fois le régime général du Data Act appliqué : des failles en termes de cybersécurité et de protection des secrets industriels taillardant largement leur compétitivité, une distorsion entre les grosses PME et les TPE qui n'auront pas

les mêmes moyens pour acheter à prix d'or la data...

**270 Md€ de PIB d'ici 2028**

Il faudra patienter encore pour voir ce Data Act entrer en vigueur puisque le circuit habituel prévoit à présent la signature du Conseil et du Parlement, sa publication au Journal officiel et son application, soit en 2024 ou 2025 si tout va bien. Quant à l'introduction d'une règle sectorielle... L'enjeu est énorme puisque l'Europe prévoit 270 Md€ de produit intérieur brut (PIB) supplémentaire d'ici 2028 tous secteurs confondus. On comprend alors mieux la lenteur du dossier depuis des années, car il oblige à un consensus de vingt-sept pays sur un sujet autant générateur de business. ●

m.blancheton@zepros.fr

**FISCALITÉ**

**Automobilistes et entreprises financeurs de la transition écologique**

**Alors que se dessinent les contours du projet de loi de finances 2024, la presse économique fait état de séries de mesures destinées à financer la transition énergétique.**

Et les automobilistes comme les entreprises en seraient les principales cibles. Parmi les leviers que devrait actionner Bercy, une taxe visant les concessions du secteur des transports, au premier rang desquelles les sociétés d'autoroutes et leurs enviables profits.

**Une fiscalité verte à marche forcée**

Si le gouvernement boucle ce dossier ouvert depuis des années, il y a cependant fort à parier que les concessions répercutent cette taxe sur les automobilistes... Autres sujets de préoccupation : le verdissement de la

fiscalité à marche forcée. Et avec lui du parc. À cet égard, la révision du seuil de déclenchement du malus écologique et le durcissement de la fiscalité des véhicules de société devraient figurer en bonne place dans le menu du budget 2024.

**Malus ramené à 118 g/km**

Concernant le malus, qui voit son seuil baisser de 5 g/km tous les ans depuis plusieurs années, il devrait en toute logique être ramené à 118 g/km en 2024, contre 123 cette année. Mais le malus au poids, instauré en 2022, va lui aussi évoluer. Selon le quotidien *Les Échos*, son seuil de déclenchement devrait intervenir à partir de 1,6 tonne, contre 1,8 actuellement. À noter : le bonus (5000 à 7000 €) sera quant à lui soumis à conditions (actuellement en discussion) afin d'en



Instauré il y a deux ans, le malus au poids va déjà évoluer pour taxer les véhicules les plus lourds, qui sont aussi les plus polluants.

exclure les véhicules fabriqués en Chine.

**Renouvellement : les sociétés à la peine**

Les véhicules de société devraient être assujettis à de plus lourdes taxes en matière d'émissions de CO<sub>2</sub> comme d'ancienneté. Un signal du gouvernement aux entreprises qui peinent à renouveler leur flotte : selon AAA DATA en effet, sur les trois pre-

miers mois de l'année, la part des véhicules électriques dans l'achat des voitures neuves par les entreprises était deux fois moins importante que celle achetée par les particuliers (respectivement 12 et 21 %). Un temps évoquée, l'idée de supprimer l'avantage fiscal dont bénéficient les transporteurs routiers (1,25 Md€) a pour l'heure été mise de côté. ●

j.morvan@zepros.fr

## TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

## ZFE: la filière en partie entendue

**La mise en place généralisée des ZFE devra patienter ! Le sujet, devenu sensible avec l'inflation et la crise du pouvoir d'achat des ménages français, cristallise bien des craintes que le gouvernement a souhaité apaiser.** Lors de la remise du rapport du comité national de concertation sur les ZFE le 10 juillet, le ministre de la Transition écologique, Christophe Béchu, a ainsi annoncé que seules les agglomérations concernées par le dépassement des seuils de pollution réglementaires devraient continuer de restreindre – mais sur la base d'un calendrier

revu – leur accès aux véhicules les plus anciens. En l'espèce les agglomérations de Paris, Lyon, Marseille, Strasbourg et Rouen. Si les autres agglomérations doivent elles aussi créer une ZFE, celle-ci sera plus souple car n'interdisant que les véhicules diesel de plus de 18 ans. Le rapport contient ainsi vingt-trois recommandations adoptant diverses propositions que les organisations professionnelles ont émises depuis de longs mois.

**Forces de proposition**

La Feda salue « une mesure de bon sens » et retient que le rap-

port préconise une révision de la vignette Crit'Air. Mobilians, qui avait regretté l'absence de toute concertation comme d'étude d'impact sur le sujet, salue ce rapport du comité ministériel mais également les travaux parlementaires sur les ZFE quant à leur acceptabilité et les moyens à mettre en place. Parmi les conclusions de la commission parlementaire, rendues mi-juin, figuraient plusieurs propositions défendues par l'organisme : outre la révision des vignettes Crit'Air, la création d'une vignette "éco-entretien", l'adaptation des aides facilitant l'acquisition d'un



véhicule propre et le développement des solutions de mobilité alternatives. Ces travaux figurent dans une proposition de loi déposée le 10 juillet 2023 par le sénateur Philippe Tabarot (LR). Mobilians reste toutefois vigilant et souhaite voir retenues d'autres de ses propositions : favoriser le réemploi et le retrofit, doubler les aides de l'État (bonus écologique et prime à la conversion), inciter encore davantage au co-voiturage, etc. ●

J. M.

## FORMATION

## ANFA : électrique et numérique

**Si le rapport d'activité 2022 liste les actions menées par l'organisme pour accompagner une filière en pleine transformation, le document énumère aussi les chantiers 2023.** En 2022 – date de son 70<sup>e</sup> anniversaire – l'organisation a accompagné les évolutions de marché en rénovant voire en créant une douzaine de fiches de qualification (fiches métier RNQSA). Dix ont été modifiées, deux sont apparues : celle de responsable de magasin/responsable de site cycles et celle d'auxiliaire de gestion des écoles de conduite. Dans une logique d'amélioration continue, l'ANFA a aussi mis en place l'an dernier une mission dédiée à l'évaluation de ses pratiques et de



ses dispositifs afin de mesurer la pertinence de l'offre.

**Accompagner l'électrification du parc**

Sur la période 2023-2025, dans le cadre du projet « Maintenance des véhicules électriques à batterie », l'ANFA va collaborer avec son réseau de 60 CFA partenaires pour développer des actions d'accompagnement en vue de

professionnaliser les équipes pédagogiques face à l'électrification du parc et la digitalisation des métiers. À cet égard, l'organisme va subventionner l'acquisition de nouveaux matériels, dont des outils pédagogiques numériques. En parallèle, il s'appuie sur les accords de coopération européens afin de faire bénéficier davantage d'apprentis d'une expérience hors France, notamment dans le

cadre de la mobilité à visée de certification ou de mobilité longue.

**Renforcer la visibilité des métiers**

La promotion des métiers de la branche est également une importante mission de l'ANFA. Ainsi, outre les divers salons et forums où l'organisme est traditionnellement présent, trois opérations baptisées « Nos métiers recrutent » sont mises en place cette année pour mettre en lumière les métiers de la vente PR et accessoires, la mécanique et les métiers du VI. À cela s'ajoute la refonte des sites web métiers-service-auto.com et MonJobAuto.fr. ●

J. M.

## Vite !

## EQUIP AUTO

**Dernière ligne droite pour les trophées !**

Sur Equip Auto Lyon (28 au 30 septembre), les Trophées Internationaux de l'Innovation Automobile viennent récompenser les nouveaux produits et services dévoilés par les exposants. Ceux-ci ont jusqu'au 8 septembre pour déposer leur dossier de candidature dans l'une des catégories suivantes : ingénierie, carrosserie, réparation-maintenance & mécanique, services aux professionnels. Avis aux intéressés !



## BOÎTIER E85

**Crit'Air1 pour les véhicules équipés ?**

Biomotors, concepteur d'un boîtier de conversion E85, milite auprès des pouvoirs publics en faveur de l'obtention de la vignette Crit'Air 1 pour les véhicules équipés. Le rapport parlementaire remis en juin dernier retenait cette proposition. Si celle-ci n'a pas été retenue dans la proposition de loi déposée par le sénateur Philippe Tabarot, toutes les options restent toutefois sur la table...





**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






[www.stop-go.fr](http://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

63 PÉRIGNAT-SUR-ALLIER

## Cric'Auto: relais perdant



Joan Marini avait poursuivi l'activité de son ancien patron qui l'avait accompagné durant quelques mois. La nouvelle société a été dissoute. Membre du réseau 1,2,3 AutoService, le spécialiste BMW entretenait des modèles de plus de 5 ans et avait prévu de développer le VO. Les délais étaient un peu plus longs mais les clients appréciaient ces services sans avoir à payer les tarifs prohibitifs de la concession.

85 LENCLOÛTRE

## Un garage en famille

Frère et sœur, Mathieu et Hélène Tétar ont ouvert Monster Tétar Garage (MTG). L'atelier est spécialisé dans l'entretien et la réparation de voitures ainsi que la vente de VO. Mécanicien, Mathieu Tétar a expliqué ne vouloir se fermer aucune porte et intervenir aussi bien sur des voitures sans permis que des véhicules dernier cri, de sport ou historiques.

63 AUBIÈRE

## Un centre Tesla remplace Opel



La marque américaine a ouvert un showroom et un atelier dans le bâtiment qu'occupait Opel. «Il a été mis aux normes et rendu opérationnel», indique Jonathan Lauvergnac, le manager, qui a travaillé chez Intersport. «C'est surtout la technologie Tesla qui m'intéressait et le fait de pouvoir valoriser cette marque. L'objectif est de montrer aux automobilistes qu'elle est devenue accessible.»

63 | THIERS

## Thiers Automobile: investir plutôt que subir

« Pour réduire les charges et améliorer le confort de nos collaborateurs (trente-cinq à Thiers et cinq à Lezoux), nous avons étudié l'ergonomie des postes de travail. Nous avons aussi rasé 1600m<sup>2</sup> sur 4000m<sup>2</sup> couverts, ce qui a permis de diminuer les charges d'un tiers », explique Michel Meilhaud, dont le garage a été rénové en 2019 (1,5 M€ de travaux). Le nouveau bâtiment a été conçu pour être plus agréable à vivre: nouveaux sols pour un entretien plus facile des ateliers, connexion WiFi et haut débit pour recharger les VE (cinq super-chargeurs), etc. Le personnel a été sensibilisé à la facture d'électricité (27000 € par an). « Fin 2022, j'ai demandé des



Les dirigeants du garage Thiers Automobile estiment n'avoir jamais autant investi depuis 40 ans pour rester compétitif.

devis à mes fournisseurs qui variaient de 55000 à 155000€ pour Thiers. Pour Lezoux, la facture de 9500€ passait à 33000 puis 82000€ ». Le patron a de-

mandé une étude de faisabilité pour poser des panneaux photovoltaïques sur les toitures et a signé pour deux installations. « Avec les études et les mises en conformité, c'est un investissement de 380000 € rentabilisé en six ans! Nous allons produire plus que notre consommation, ce qui permettra d'installer plus de bornes si la demande explose pour les VE. En 2024, nous avons prévu d'installer des pompes à chaleur industrielles pour réduire la consommation de chauffage au gaz et rafraîchir les locaux durant les canicules. Sans ces investissements, l'argent aurait été dépensé dans des factures très élevées. » Enfin, concernant les interventions sans treuillage, un petit PL - déclassé en VL et consommant deux fois moins - a été commandé pour le dépannage 24h/24. ●

Jean-Pierre Raynaud

33 | BÈGLES

## Bye Buy Car cherche de nouveaux adhérents

Fondé en 2019 à Bègles, Bye Buy Car propose de l'intermédiation automobile à domicile ou en agence en sécurisant l'achat et la vente de VL d'occasion entre particuliers: les agents accompagnent les particuliers dans l'achat ou la vente de leur VL. Ils conseillent leurs clients sur le prix, diffusent l'annonce sur les plateformes en ligne, font le tri entre les acquéreurs potentiels et assurent la livraison du VL. Bye Buy Car, qui permet la vente à distance, s'appuie sur des outils digitaux et marketing. Le réseau compte une trentaine d'agences et cherche de nouveaux adhérents dans toute la France. Pour se développer, Bye Buy Car a choisi le modèle de la



Bye Buy Car veut devenir le premier réseau d'agences automobiles européennes.

licence de marque, ou franchise (partage du stock mais pas de parc de stockage, parcours de formation, soutien d'un référent dédié...). Objectif: atteindre les 150 points de vente sur toute la France dans les cinq prochaines années. Il envisage également de déployer le concept Bye Buy Car en Belgique, en Suisse, au Luxembourg, en Espagne et au Portugal à l'horizon 2025. ●

Hélène Lerivrain

44 | NORT-SUR-ERDRE

## Cotrolia crée un site pour le remanufacturing

Active depuis quinze ans, la société Cotrolia, leader national de la rénovation électronique auto, a connu une accélération de sa croissance ces deux dernières années. Portée par l'essor de l'économie circulaire et la reconnaissance de son savoir-faire, elle s'est dotée en 2021 d'un site de 2000 m<sup>2</sup> à Couëron. Elle va réaliser 40000 interventions cette année (vs 33000 en 2022) pour le compte de 11000 clients pros. Également positionnée sur l'échange standard, Cotrolia élargit ce champ d'activité en créant une unité dédiée au remanufacturing. L'entreprise a ouvert cet été un atelier de 1500 m<sup>2</sup> à Nort-sur-Erdre. Dix personnes y œuvrent à la remise à neuf de réservoirs

AdBlue, dont les pannes ont tendance à se multiplier. La pièce suit un process complet, créé en interne par le labo R&D, du banc de diag numérique jusqu'au traitement esthétique. « Nous augmentons ainsi le volume significativement, avec un niveau de qualité industrielle et des tarifs compétitifs », relève Jean-Charles Trochon, codirigeant de Cotrolia. Le site vise le millier de pièces traitées par mois dès septembre et les 3000 à terme. ●

Thierry Goussin



6<sup>ÈME</sup> ÉDITION

# Ze AWARDS

AUTOMOBILE

Le groupe média zepros récompense pour la 6<sup>ème</sup> année  
les entrepreneurs du secteur Automobile.  
Ne manquez pas les **Ze Awards** de l'Automobile  
véritable rendez-vous de la profession.

Rendez-vous le  
**MARDI 12 SEPTEMBRE 2023**



CETTE ANNÉE,  
8 PRIX SERONT DÉCERNÉS :

- Ze Award du Réparateur - 1,5 M€
- Ze Award du Réparateur + 1,5 M€
- Ze Award du Distributeur - 15 M€
- Ze Award du Distributeur + 15 M€
  - Ze Award de la Logistique
  - Ze Award de l'Éco-Mobilité
- Ze Award de la Personnalité de l'Année
  - Ze Award du Jury

POUR PARTICIPER\* À LA SOIRÉE, FLASHEZ CE QR CODE

Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur [www.auto.zepros.fr](http://www.auto.zepros.fr)



\*en fonction des places disponibles

EN PARTENARIAT AVEC

UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR

86 | POITIERS

Garage cherche local...

L'association Ateliers Méca Vienne, qui fait partie du groupe Evha, recherche un local de 300 à 500 m<sup>2</sup> sur un terrain de quelque 1000 m<sup>2</sup> afin d'installer un garage solidaire à Poitiers. L'ambition de la structure est de recruter deux mécaniciens à temps plein permettant d'encadrer cinq travailleurs en insertion. Le garage proposera deux tarifications – classique et solidaire – ainsi que la revente de véhicules à tarif solidaire.

49 | SAINTE-GEMMES-SUR-LOIRE

Vulco ouvre un centre

Situé près d'Angers, ce nouveau site mixte est dédié aux VL et PL. Il a été créé par Nicolas Gaudin et Pierre Claval, deux anciens de chez Goodyear, qui se sont entourés de trois collaborateurs pour le démarrage. Équipé de machines de dernière génération, le centre Vulco occupe 900 m<sup>2</sup> couverts.

63 | AULNAT

Le garage Jarrige mise sur le VO

Serge Jarrige a créé son affaire à Malinrat en 1986 avant de faire bâtir son garage dans la ZA d'Aulnat vingt ans plus tard. « Nous nous sommes rapprochés de la métropole et avons augmenté la zone de chalandise », explique son fils, qui l'a rejoint à la fin de son apprentissage en 2009. À la tête d'une entreprise de sept salariés, Anthony Jarrige se consacre à plein temps aux tâches administratives et à la gestion, secondé par une secrétaire qui a remplacé sa mère. Même s'il est très occupé par la carrosserie, il s'efforce à présent de développer la vente VO. « Je reprends des secondes mains à des clients et je peux trouver des VN par l'Auto-distribution », indique le jeune dirigeant. Son objectif est d'avoir un roulement de voitures en stock



Anthony Jarrige a beaucoup investi dans l'affaire familiale.

vendues en bon état après quelques travaux. L'activité n'a jamais baissé, même si certaines voitures sont bloquées faute de pièces. « Un véhicule frigorifique est resté immobilisé un mois. Nous l'avons restitué au client en remontant la porte endommagée. » Le dirigeant, qui a investi dans de nouvelles caisses à outils et un équipement pour calibrer les ADAS (12 000 €), compte rentabiliser l'achat en sous-traitance. ●

J.-P. R.

63 | CLERMONT-FERRAND

Le groupe Delage ouvre une concession MG

Après Hervier Automobile à Bellerive-sur-Allier, la marque MG est à présent distribuée par Magma Automobiles, l'entité juridique créée par le groupe Delage, également distributeur de la marque Honda. Un bâtiment, racheté et rénové, permettra de doubler la surface du showroom et installer l'après-vente. Depuis 2022, les modèles MG étaient vendus via Dôme Carrosserie à Aubière, puis avec les Hyundai lorsque les travaux de la construction de la nouvelle concession Porsche ont commencé. « Le constructeur, qui a exigé que la commercialisation soit exclusivement dévolue à la marque, a orienté sa gamme vers le véhicule électrique et l'hybride tout en proposant un modèle essence très attractif.

Avec une garantie de sept ans et une année de plus sur les batteries, nous espérons en vendre 300 cette année, soit deux fois plus qu'en 2022 », indique Charlène Villerette. La dirigeante exerce depuis huit ans dans l'automobile et commercialisait déjà des MG à Saint-Genis-Pouilly, dans l'Ain. ●

J.-P. R.



Charlène Villerette commercialise depuis longtemps les véhicules de la marque MG.

16 | RUELLE-SUR-TOUVRE

Le garage change de main et de panneau

En début d'année, le groupe Renault annonce à Dominique Chaslard qu'il allait perdre sa pancarte d'agent de marque. Déçu, le garagiste de Ruelle-sur-Touvre décide de prendre sa retraite et trouve en Jérémy Wittorski une oreille attentive: « Je cherchais un garage à reprendre sans contrat d'agent », se félicite ce dernier qui, à 33 ans, possède déjà une solide expérience, notamment comme responsable d'atelier chez Renault à Angoulême. « Lorsque je me suis rapproché de Dominique Chaslard, je lui ai demandé de prendre le panneau Motrio. Il a accepté et signé. » C'est donc dans une logique de continuité avec Renault, mâtinée d'indépendance, que Jérémy Wittorski a repris l'activité et les salariés au début du mois de mai. Les perspectives de développement ne manquent pas, à tel point que le nombre de salariés va passer de deux à cinq rapidement: « J'ai engagé des



Le garage va se doter très prochainement d'une activité carrosserie.

investissements dans le matériel et la modernisation du bâtiment. En septembre, j'ajoute un service carrosserie. Et d'ici un an, je veux pouvoir proposer des diagnostics de panne pour les véhicules électriques et hybrides. J'ai un apprenti qui suit une formation

de technicien expert et que j'embaucherai à terme. » En 2024, il compte développer un parc VO en complément des VN et VO récents déjà proposés grâce à un partenariat avec Renault et Ford. ●

Jean-Sébastien Thomas

63 | CLERMONT-FERRAND

Défaillances dans le VO



Carslift aligne ses utilitaires en attendant de trouver un autre locataire.

Le printemps a été marqué par une augmentation des défaillances dans le secteur de la vente VO. Dans la ZI du Brézet, Platinum Motorsport, en redressement judiciaire, a déménagé à Cournon. À quelques mètres, franchisé au réseau Carslift, JMD Motors, qui depuis un an a accumulé les pertes, a été liquidée et dissoute. « L'énorme baisse d'activité, le manque de véhicules en vente et le monopole de l'électrique par les concessions nous ont fait beaucoup de mal », explique David de Saint-Vincent, qui a travaillé dans le passé pour

McLaren. « Pour présenter des GT de prestige (Ferrari, Lamborghini, etc.), on avait besoin de surface et on payait plus de 6000 € de loyer mensuel au groupe Dugat (Ford, Kia). On versait également 4000 à 5000 € à la franchise (en fonction du CA et du nombre de ventes) pour des services qu'on n'avait pas. En trois ans, le montant des assurances a triplé et les voitures sont devenues trop chères. Les dix à douze ventes mensuelles de véhicules mis en dépôt par les particuliers ne suffisaient plus. » ●

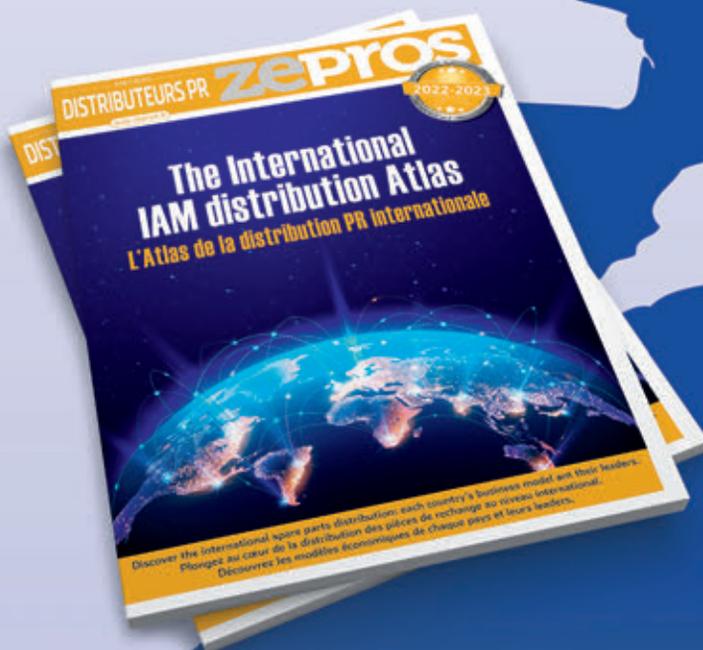
J.-P. R.

# RENFORCEZ VOTRE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL, COMMUNIQUEZ DANS L'ATLAS DE LA DISTRIBUTION PR

UN NUMÉRO  
EXCLUSIF DIFFUSÉ  
DANS 35 PAYS.

## AU PROGRAMME

- Les tendances de la distribution pays par pays.
- Les interviews exclusives des leaders de la distribution.



**zEPROS**

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

Pour lire le dernier numéro :



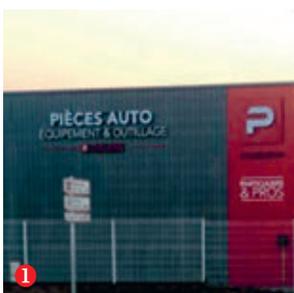
# Les nommés sont...



Cette sixième édition des Ze Awards de l'Auto montre encore combien les entrepreneurs sont des explorateurs, toujours à l'affût de nouveaux terrains de chasse et de business, adeptes de l'hybridation, jamais immobiles. Cette année encore, la qualité des dossiers est sans appel et les gagnants sur scène ce 12 septembre à l'Élysées Biarritz de Paris en sont les grands témoins. Grande nouveauté 2023 pour les réparateurs : désormais, à l'instar des distributeurs, un seuil de chiffre d'affaires a été fixé afin de pouvoir les classer plus logiquement dans les catégories - de 1,5 M€ et + de 1,5 M€.

## ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR PR - DE 15 M€

### L'art de la proximité



Discrets à l'échelle de l'éco-système, mais forts efficaces sur leur zone... ces « petits » distributeurs « agiles » cochent toutes les cases du « voisin utile ». Sur trente de ces entrepreneurs locaux listés huit ont été sélectionnés par le jury qui en a mis trois sur le podium.

**1 Dalens Pièces Auto**  
Piloté par Alain Dalens, le distri-



buteur occitan né après-guerre a ouvert son cinquième site dans le Tarn (Albi, Carmaux, Gaillac, Graulhet et Lavaur) pour générer, en 2022, 6,37 M€ de CA (+18% vs 2021). « Une taille certes modeste, mais 1 M€ par magasin est un bon ratio », commente le jury qui a aimé une organisation taillée pour aller séduire un réseau d'atelier (8 Precisium Garage, Carrosserie et Garage&Co).



**2 Rechange Auto Service**  
Éric et Alain Couton co-pilotent avec Christine Duvernoy le petit groupe familial charentais depuis vingt ans, qui annonce 9,6 M€ de CA en 2022. Il a grossi à partir du siège d'Aytré (17), aujourd'hui cœur du réacteur logistique, via le rachat d'un distributeur Groupauto à Niort-Chauray, de l'ouverture d'une troisième implantation à Vaux-

## ZE JURY - DISTRIBUTEURS ET LOGISTIQUE

- Jérémy Chouteau (bilstein group)
- Daniel Berreby (Bosch)
- Laurent Habierre (AZ Energy)
- Rodrigo Lopes Rocha (SKF)
- Jean-René Ricord (TMD Friction)
- Laurent Dumont (NTN Europe)
- Philippe Chadoutaud (Proxitech)
- Ludovic Poisson (Sogefi)
- Caroline Ridet & Serge Boillot (Zepros)

sur-Mer et depuis septembre d'un magasin à Tonnay-Charente... en pleine période de crise sanitaire ! « Une belle progression : passer d'un à quatre sites dans cette période bousculée, c'est fort... voire méritant », dit le jury.

**3 VDSA**  
Cet ex-Gefa dirigé par Éric Mayou est passé Precisium durant la

vague de restructuration des enseignes portées par AAG. Une belle dynamique pour le petit groupe francilien qui maille la région parisienne avec ses cinq sites (Cergy, Massy, Domont, Lognes et Nemours) qui génèrent chacun 1 M€ de CA annuel. Ses atouts : sa longévité, car VDSA affiche 50 ans d'activité, et des soirées techniques qui font le buzz.

## ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR PR + DE 15 M€

### Consolider son territoire

Fidèles à leur enseigne, ils sont les patrons chez eux, parfois trublions. Des profils de distributeurs-capitaines, entrepreneurs avant tout, qui gardent le cap pour rester des incontournables sur leur secteur qui a séduit le jury cette année... Huit présélectionnés pour un podium de trois champions.

**1 Alliance Auto Industrie**  
En 2015, Vincent Olives reprend 100 % des parts et les rênes de l'entreprise de Haute-Garonne sous panneau Groupauto créée avec son père et Jean-Jacques Lafont. S'ensuit une course effré-

née au maillage pour arriver en 2022 à trente sites, douze départements couverts pour un business de 51 M€ (19<sup>e</sup> dans le Top 100 Zepros). Et si ce dynamisme conquérant, « accessible et au cœur du business », a fait une pause pour consolider ses positions en 2020, il a bien l'intention de repartir en conquête « des zones blanches sur notre périmètre de l'Occitanie et de la Nouvelle-Aquitaine ».

**2 Alsace Electro Diesel**  
Incontournable Autodistribution sur l'Alsace, le « discret » Philippe Speisser a conquis un large territoire, cependant fermé par la



frontière. Classé 31<sup>e</sup> dans le Top 100 Zepros, AED annonce 25,5 M€ de CA en 2022 (+8%) avec seulement 2 sites et 60 garages partenaires sur un seul département, dont bon nombre de Bosch Car Service, voisinage avec l'Allemagne oblige ! Une belle efficacité servie par son niveau de service et son organisation au cordeau. Un vrai entrepreneur, carré, cohérent et



« respectueux de ses engagements fournisseurs ».

**3 Autodistribution Talbot**  
Longtemps ovni dans le paysage de la distribution PR consolidant concessions (4 Peugeot aujourd'hui) et sites de distribution PR aux couleurs Autodistribution (15 magasins et 2 ateliers de rectification pour 77,2 M€ de CA 2022, soit +9% sur un an),



le groupe Talbot est aujourd'hui dans l'ère du temps ! Quintessence du « patron chez lui », l'indépendant n'hésite pas à prendre des chemins de traverse pour développer son business parfois à rebours de la doxa de son groupement. Dur en affaires, très exigeant, mais également puissant animateur de réseaux avec 281 garages dans son escarcelle.

## ZE AWARD DU RÉPARATEUR - DE 1,5 M€

## Des acteurs locaux engagés

**Dynamisme des patrons, fidélisation des clients, culture RH avec une belle empreinte sociétale... sans oublier la rentabilité des affaires et la volonté de se diversifier. À noter la double présence d'ERCS sur le podium, signe de la motivation sans faille des adhérents du panneau. Le jury s'est penché sur des dossiers motivés. Des petites entreprises aux grandes ambitions...**

**1 Franck Busnel (Garage Busnel) EUROREPAR CAR SERVICE**

À Falaise (14), le Garage Busnel (590 000 € de CA) a réalisé de



nombreux investissements dans les équipements et la formation des salariés. Une approche RSE marquée avec de l'épargne salariale, des événements type déjeuners, sortie karting ou simulateur de pilotage pour fédérer les équipes de cette petite entreprise de sept salariés. Les services sont multiples: jockeyage, décalaminage moteur, réfection des optiques, réparation d'impact pare-brise... tout comme les animations: salon de l'automobile de Falaise, salon des métiers, 4L Trophy, communications diverses (pubs, restaurants, spot pub local, création de podcasts via Virgin diffusés sur Spotify et



Deezer). Le local mitoyen a été revendu à un carrossier pour assurer une cohérence sur les activités.

**2 Arnaud Winling (Garage Saint-Jean) - TOP GARAGE**

Le garage Saint-Jean, à Courcelles-Chaussy (57), travaille en mode « service rapide » comme les centres autos. Cette affaire familiale aux 827 986 € de CA (distributeur TPA) veut être multiservice (géométrie, distribution, clim' bi-gaz...) et technique (matériel ad hoc et formations récentes). Objectif: proposer toutes les prestations (moteur PureTech avec pignes de calage



## ZE JURY - RÉPARATEURS

• Odette Dantas

(GiPA)

• Jacques de Leissègues

(DAF Conseil)

• Stéphane Le Crom

(IMA Technologies)

• Patrick March

(Socca)

• Benoît Mayet  
& Lorenzo Iaccobucci  
(LBS Les Bonnes Solutions)

• Muriel Blancheton  
& Jean-Marc Pierret

(Zepros)

nécessaire, soufflets de cardan...). Les patrons proposent des salaires supérieurs à la moyenne du marché et des primes mensuelles d'assiduité/rendement. Très communicant, ils veulent organiser des portes ouvertes avec restauration, rassemblement de voitures de collection, démonstration de prestations... À terme, ils veulent recruter un mécanicien et un carrossier/peintre et créer un espace dédié aux véhicules hybrides et électriques.

**3 Romuald Boudeville (Garage du Valois) - EUROREPAR CAR SERVICE**

Romuald Boudeville veut accélérer le développement de son

affaire de Neuilly-Saint-Front (02), notamment une nouvelle activité carrosserie, et augmenter les effectifs (six salariés, 896 922 € de CA). Il a mis en place un système de tutorat jeunes/confirmés, propose régulièrement des formations techniques et mise sur des équipements de pointe pour le confort des équipiers. Le patron possède deux dépanneuses dont une PL, a installé un portique de lavage et a investi dans l'activité carrosserie (cabine, labo, matériel de redressage...). Des opérations de communication spécifiques sont proposées (un dîner pour deux au restaurant pour un changement de pare-brise ou un remplacement de distribution).

## ZE AWARD DU RÉPARATEUR + DE 1,5 M€

## Des affaires dignes d'une concession

**De belles structures, une diversification tous azimuts et des patrons qui se muent en opérateurs de mobilités: ces réparateurs classés au-delà des 1,5 M€ de CA sont des modèles du genre qui ont impressionné le jury par leurs ancrages respectifs au plus profond de leur zone de chalandise... Peut-on d'ailleurs encore les qualifier de « réparateur » ?**

**1 Paul Hurelle (ADB Automobiles) - AD EXPERT**

9 000 m<sup>2</sup> couverts, 49 personnes dont 6 mécaniciens, 12 carrossiers, 1 préparateur, 2 magasiniers, 8 apprentis et un CA de 4,87 M€ ! ADB Automobiles à Échirolles (38) incarne l'hybridation à lui seul (AD Expert / agent Peugeot et Citroën, labellisé Arval Premium Center...). À sa tête, Paul Hurelle, patron poly-céphale. Services: LCD, LLD et

LOA, vente VN et VO toutes marques (en tant qu'agent et mandataire), dépannage et remorquage, carrosserie, mécanique, peinture, vitrage, atelier spécifique utilitaires, atelier véhicules hybrides et électriques, atelier zone 30 (immobilisation courte). Auxquels s'ajoute un parc de 100 VR. Le recrutement et la RSE sont au cœur de ses prérogatives avec 70 % de l'effectif issu d'un cursus en alternance et 50 % en alternance auprès de l'IMT de Grenoble, une progression professionnelle avec des rémunérations attractives. Projets: une auto-école et un centre de contrôle technique à l'horizon 2025, un centre VHU...



**2 Anthony Furois (Garage du Loir) - AD EXPERT**

Deuxième participation pour Anthony Furois, basé à Corzé (49) ! Il pilote un groupe de 20 salariés (5 mécaniciens, 3 carrossiers, 3 réceptionnaires, 1 réceptionnaire atelier...) pour un CA de 8,73 M€. C'est un gros acteur en VN/VO avec plus de 130 véhicules en stock, panneauté AD Expert et Carrosserie depuis 2016 (distributeur Autodistribution Mayenne Val de Loire). Le dirigeant est un touche-à-tout. Le Garage Du Loir couvre ainsi tous les besoins du client avec des équipements et des formations ad hoc (ADAS, formation VE-VH, agrément Arval Center



pour la mécanique, Passthru, camions de dépannage). Tous les développements sont propres au patron. « La continuité d'investissement sera obligatoire pour répondre aux exigences des technologies qui arriveront prochainement et il faudra les saisir pour ne pas les subir. »

**3 Stéphane Grenier (Espace Automobiles DMO 63) - BOSCH CAR SERVICE**

Ex-agence Peugeot, reprise en 2021, l'affaire de Stéphane Grenier, implantée à Cébazat (63) et désormais Bosch Car Service, est aussi AD Carrosserie et Distinction, labellisée Arval Center depuis 2022. Il emploie 9 colla-

borateurs dont 4 mécaniciens et 2 carrossiers-peintres pour 4,65 M€ de CA. Si le VO doit booster le CA (objectif à plus de 6 M€ en 2023), le patron investit dans les équipements (KTS, géométrie, ADAS, cabine de peinture OMIA, ponts supplémentaires, outillage méca et carrosserie) et dans la formation. Et pour s'assurer la fidélité de son chef d'atelier, les patrons ont donné 10 % des parts sociales. Les salaires sont au-dessus du marché. Dans trois ans, il veut consolider sa présence sur Clermont-Ferrand avec un second site. Patron hybride, Stéphane Grenier est sur tous les fronts (BtoC, BtoB) pour ne pas « se laisser dépasser ».



ZE AWARD DE LA LOGISTIQUE

# Dépanneurs en chef!



**À coups de stocks optimisés et efficaces, les plateformes régionales ont bel et bien ancré leur rôle indispensable pour contrer les ruptures en cascade.**

**Exadis**

Belle réussite de sauvetage! L'improbable combo gagnant

Renault-Mobivia, la restructuration et un pilotage au millimètre de Jean-Christophe Barthelet ont largement remis sur les rails le réseau aux huit plateformes (92 M€ de CA 2022). Le jury salue une politique commerciale cohérente et homogène pour une clientèle retail qui a l'ambition de s'élargir significative-

ment aux distributeurs traditionnels.

**Apprau**

Presque vingt ans que leur modèle de regroupement de plateformes indépendantes mutualisant les forces n'a pas été copié. Les quatre actionnaires historiques – Adipa, Chaussende, Dasir et Motor Parts – ont su pérenniser leur rôle en région et gonflent tous les ans leur CA sans faire de bruit.

**PAP**

Les sept plateformes régionales d'Alternative Autoparts sont en phase opérationnelle après la nécessaire restructuration des dépôts repris et alors désuets. Elles commencent à afficher de vraies performances (pas encore toutes!) et multiplient les accords nationaux.

**Le jury est le même que celui des champions 2023 de la distribution (cf. p. 18).**

PRIX DE L'ÉCOMOBILITÉ

# Mutations en marche

**Saison deux pour le prix de l'écomobilité. Car pas question de faire l'impasse sur ces modèles en mutation avec des innovations qui préfigurent les normes de demain.** Parce que le digital, la transition énergétique, l'économie circulaire, l'électromobilité, les politiques RSE ne sont plus de la science-fiction mais des réalités tangibles, ce prix permet de mettre en avant les acteurs de

la filière – du plus grand équipementier mondial à la toute jeune start-up en passant par les groupements de distribution et les réseaux d'entretien-réparation – qui ne cessent d'innover avec de nouveaux produits ou services. L'an passé, c'est l'innovant Back2Car, précurseur d'un réseau PIEC industrialisé, qui a été mis à l'honneur... Quel modèle d'entreprise le sera pour cette édition?



## « IL N'ÉTAIT PAS QUESTION DE MANQUER CET ÉVÉNEMENT DE LA RENTRÉE ! »

PAROLES DE PARTENAIRE

Léa Morihain directrice générale adjointe ACCOR Lubrifiants/KENNOL

■ **Après les Ze Awards du Pneumatique, nous retrouvons votre groupe sur la scène des Ze Awards de l'Auto. Pourquoi cette présence sur ces deux événements?**

Les premiers ont comblé notre curiosité naturelle et ne nous ont pas déçus! Les seconds nous transportent dans notre élément naturel: l'automobile reste notre cœur de métier et d'expertise, même si nos produits s'étendent jusqu'au monde du PL, agraire, TP et industrie. La scène qui nous est offerte nous permet de présenter nos nouveautés et de retrouver tous nos partenaires. Il n'était pas question de manquer cet événement de la rentrée!

■ **Les gagnants sont tous dans la diversification de leurs business. Êtes-vous dans ce schéma d'hybridation?**

Oui, l'adaptabilité et l'innovation sont des clés indispensables de performance et de développement de nos entreprises. Nous-mêmes, nous innovons sur notre business traditionnel (développement de produits, concept de vente d'huiles en vrac avec BARISTA...), mais nous sommes également sur de nouveaux segments comme le refroidissement des batteries! Nous sommes ainsi partenaires d'Inmotion qui a annoncé récemment une recharge complète de son prototype pour Le Mans en moins de 4 minutes.

■ **Comment répondez-vous aux besoins des pros?**

En couvrant 100 % des besoins des réparateurs, aussi bien en lubrifiants qu'en liquides (refroidissement, lave-glace, AdBlue...)! Nous proposons également une large palette de services: outils d'affectation par plaque d'immatriculation, PLV, programme de fidélisation, animations... Et nous maintenons un lien fort avec les distributeurs. Nous ne rentrons jamais en concurrence avec nos clients et assurons une distribution sélective afin de sécuriser leur marché et leurs marges. Le tout avec un taux de service de 100 %!

■ **Un point sur votre actualité BARISTA justement?**

C'est toujours LE sujet de l'année chez nous! La machine délivre automatiquement et en quelques secondes la bonne huile avec la bonne quantité via la plaque d'immatriculation. La gestion des données d'utilisation permet ensuite au distributeur ou au réparateur de connaître le stock de chaque référence en temps réel. BARISTA est disponible en pré-commande, livrable en série d'ici la fin d'année. Chez nous, la machine est visible, c'est même l'attraction du moment!



## ZE AWARD DU JURY

## RSE: un ADN gagnant

Cette année encore, le prix du jury a voulu se projeter dans les avenir possibles. Il s'est intéressé à un sujet qui prend de plus en plus de place dans le business automobile: l'économie circulaire au sens large et le remanufacturing en particulier. Des thématiques qui sont au cœur des préoccupations des pros de l'auto, nos lecteurs.

L'an passé, Zepros a attribué ce prix à Christophe Rollet, à la tête de Point S, pour souligner l'évolution de cette enseigne du retail. Cette année, il a été décerné à un fournisseur à l'ADN français, afin de mettre en avant ses actions et son engagement – et pas seulement dans son packaging – en matière de développement durable et d'écologie.

## ZE AWARD DE LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE

## Être là où on ne l'attend pas

Qui est le patron de l'année? Mieux, qui est celui de la décennie voire celui d'une génération complète, à la tête d'un groupe familial français, désormais figure internationale? Zepros a décidé de mettre à l'honneur un poids lourd du secteur, figure emblématique de cette fameuse « nouvelle distribution » longtemps pointée du doigt par le marché dit traditionnel... Finalement, cet acteur est devenu au-



tant traditionnel que digital, à la tête d'une « start-up » de presque 50 ans mais toujours en quête de renouveau! Le jury interne de Zepros n'a pas hésité longtemps. Cette mise à l'honneur correspond encore une fois à l'ADN du groupe indépendant Zepros: devenir incontournable, sur des terres où on ne l'attend pas. Et Philippe Paulic, à la tête du jury, expliquera les raisons de ce choix lors de la remise du prix sur scène.

## 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 Reumont  
s.reumont@zepros.fr  
01 49 98 58 45

**ZEPROS**  
DECLARE D'UTILITE PROFESSIONNELLE

## « LES ZE AWARDS RÉCOMPENSENT TOUTES LES STRATES DE LA PROFESSION! »

PAROLES  
DE PARTENAIRE

Sandy Amodeo, président-fondateur du Groupe Amosan

■ Vous participez pour la deuxième fois aux Ze Awards de l'Auto. La première édition vous a donc définitivement convaincu?

Nous avons non seulement apprécié l'impact de la communication de Zepros, sa proximité avec le terrain et son côté humain, mais nous avons également découvert, le temps d'une soirée, l'écosystème complet de l'automobile avec tous ses acteurs. Les Ze Awards récompensent toutes les strates de la profession, peu importe leur dimension. Et c'est remarquable. L'ambiance est conviviale et pleine d'humour. Une équipe aussi professionnelle qui ne se prend pas au sérieux, cela fait toujours plaisir!

■ Quels sont vos nouveaux services pour vos clients cette année?

Nous sommes fiers d'annoncer l'intégration des gammes de produits WARM UP® et Green Source dans TecDoc. Nous avons également recruté deux personnes supplémentaires dans l'équipe marketing d'Amosan pour faire face à l'explosion des développements de marques distributeurs (MDD). D'ailleurs, sur 2023, nous avons enregistré une croissance à deux chiffres, et de nombreux développements clients en cours viendront encore gonfler nos résultats sur 2024. Et là, nous annoncerons une croissance à trois chiffres...

■ Un point sur l'ouverture de votre nouvelle usine à Nîmes en 2024 et peut-être d'autres développements futurs?

Son ouverture est programmée entre fin 2024 et début 2025, suite aux changements structurels liés à l'intégration de nouvelles familles de produits. Le dossier est en cours. Sur notre site actuel, deux nouvelles lignes de conditionnement automatisées seront opérationnelles début 2024! Nous allons multiplier nos capacités et volumes de production par deux, mais surtout nous serons flexibles sur des petits volumes pour l'ensemble de nos clients. Nous allons également ouvrir un service digital/marketing. Nous sommes par ailleurs fiers d'annoncer un nouveau partenariat avec l'un des leaders de la distribution de pièces détachées VL pour sa marque distributeur historique.

**Green Source**  
ENGINEERING



« Nous allons multiplier nos capacités et volumes de production par deux, mais surtout nous serons flexibles sur des petits volumes pour l'ensemble de nos clients. »

**ze**  
AWARDS  
AUTOMOBILE



Les 23 et 24 juin derniers s'est déroulée au Parc Floral à Paris la sixième édition du Forum Point S. Ce rendez-vous business pour le réseau a bénéficié cette année d'un nouveau format de 36 heures, afin de permettre aux plus de 600 personnes présentes de rencontrer les partenaires du groupe répartis sur une centaine de stands.

## Sommaire

### ANIMATION TERRAIN

**Eurorepar Car Service repense**

son animation réseau P. 22

### CONCEPT

**Avec AutoGlobe, LKQ veut séduire**

les réseaux constructeurs P. 23

### DIGITAL

**Nexus International déploie**

ses services P. 24

### ANIMATION TERRAIN

# Eurorepar Car Service repense son animation réseau

Si depuis sept ans le réseau multimarque du groupe Stellantis cultive la proximité en allant à la rencontre des Français chaque été sur la route des vacances, côté back-office aussi Eurorepar Car Service (ERCS) fait le choix de la proximité. « Désormais, nos équipes d'animation terrain seront directement rattachées aux

plaques Distrigo, pour un impact doublé auprès de nos adhérents », explique Florian Grimault, responsable marketing & communication digitale France de Stellantis. Sous la houlette d'un nouveau responsable réseau, Bruno Danielou, ERCS va déployer un à deux animateurs réseau dans chaque plateforme de distribution Distrigo. Ils seront

directement placés sous la responsabilité de huit "business coach" qui encadreront chacun les animateurs de trois à quatre plaques.

### 100% des plaques Distrigo dotées d'ici octobre

« D'ici début octobre, 100% des plaques Distrigo auront intégré un ou deux animateurs réseau ERCS. Notre volonté est que nos plaques s'approprient plus fortement l'animation terrain des réparateurs de l'enseigne. Une dizaine de filiales sont également concernées, ce qui portera à une cinquantaine le nombre de personnes en local pour animer ERCS », détaille Bruno Danielou. Néanmoins, la répartition de clients ERCS étant parfois très différente entre chaque plaque, leur montée



Le réseau aux 1400 adhérents renforce sa proximité avec ses membres en rattachant les équipes d'animation terrain aux plaques Distrigo.

en charge se fera plus ou moins vite. « Il faut un animateur réseau pour quarante adhérents en moyenne, mais des plaques comme Opel, du Groupe Dubreuil, ou Iperia, du Groupe Chopard, en comptent davantage, donc elles mettront d'emblée deux animateurs sur le terrain », ajoute-t-il.

### Accompagnement en montée en compétences

Non contente d'accompagner le développement du réseau de façon encore plus proche et attentive au tissu socio-économique local, la direction de l'enseigne

souhaite accompagner au mieux la montée en compétences de ses adhérents. En particulier sur l'augmentation du nombre de véhicules électriques et hybrides dans le parc roulant et sur la conquête des clients flottes. Partenaire de DAF Conseil pour les habilitations électriques, le réseau veut que les collaborateurs des garages puissent se former sans que la problématique de manque de personnel n'obère leur productivité. Et entraîner également les plus réticents vers un niveau standard d'habilitation. ●

r.thirion@zepro.fr

### Sur l'autoroute avec Vinci

Eurorepar Car Service fête ses vingt ans cette année. L'occasion de voir les choses en grand pour sa traditionnelle opération estivale. Six animateurs au volant de Jeep Renegade hybrides et de Fiat 500 hybrides floqués aux couleurs du réseau sont allés, du 14 juillet au 20 août, à la rencontre des vacanciers les vendredis, samedis et dimanches sur seize aires des autoroutes Vinci. Associé à Radio Vinci Autoroutes, ERCS aura vu ses messages sur l'opération diffusés sur les ondes plus de 2 400 fois entre le 30 juin et le 3 septembre 2023. Des animations ont été proposées à l'antenne, dont un jeu à destination des auditeurs leur permettant de gagner des week-ends découverte d'une valeur de 400 €.

## CONCEPT

## AutoGlobe: opération séduction pour LKQ



« Nous commençons sur ces trois marchés [N.D.L.R. : Pays-Bas, Belgique et France] pour mettre le concept à l'épreuve et prendre le temps de l'améliorer si besoin », tempore Vishal Durgaram.

**Le nouveau statut d'agent commercial et la concentration devraient bousculer définitivement la communauté des distributeurs auto en Europe. LKQ, via sa division Benelux-France, se positionne donc sur des groupes à la recherche d'une solution alternative d'après-vente.** LKQ Fource vient ainsi de lancer un nouveau concept garage multimarque qui leur est spécialement dédié. AutoGlobe est la marque chapeau réunissant trois panneaux spécialisés: Autowelt dédié aux marques auto premium, Automonde pour les marques généralistes, et Auto-Orient destiné à couvrir les modèles asiatiques, constructeurs chinois compris.

### De l'importance du choix du panneau

« Un distributeur agréé BMW et un Toyota, par exemple, n'ont pas la même clientèle. Pour se développer sur le marché multimarque, ils doivent donc bien cibler le groupe qu'ils sont en mesure de conquérir en cohérence avec leur position existante. Notre approche marketing les y aidera », décrit Vishal Durgaram, directeur des

réseaux LKQ Fource. Il considère également que chaque groupe devra « choisir l'un des panneaux en fonction de son marché et de sa stratégie ». En clair, mieux vaut ne pas courir plusieurs lièvres à la fois !

### Accompagnement cousu main

Autre défi que doit relever le distributeur agréé à la conquête de la clientèle multimarque « et de véhicules souvent plus âgés »: la formation des équipes de l'atelier, peu rompues à travailler sur d'autres marques que la leur. Ainsi, dans la boîte à outils: appui marketing et technique, accès à des données véhicules, aux équipements et pièces multimarques « de qualité premium que nous diffusons sur l'Europe », ainsi qu'à une solution d'entretien des flottes via Lease Service Partner. Pour tester et installer la démarche AutoGlobe, le distributeur va convertir les premiers distributeurs agréés dès septembre aux Pays-Bas. Le déploiement en France et en Belgique devrait démarrer l'année prochaine. ●

c.ridet@zepros.fr

### EQUIP AUTO

## Les réseaux de l'Agra répondent présents

Proximeca et Point Repar seront à l'affiche de la prochaine édition d'Equip Auto, qui se tiendra du 28 au 30 septembre à Lyon.

Cet événement permettra aux deux enseignes de réunir leurs adhérents respectifs, mais aussi d'aller à la rencontre de prospects en vue de recrutements potentiels. Proximeca ambitionne d'atteindre les 160 adhérents d'ici la fin de l'année et environ 150 Point Repar.



# SASIC



EQUIP AUTO | LYON

RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ  
du 28 au 30 septembre 2023 - EUREXPO Lyon

## NOUS Y SERONS !

**STAND M133  
HALL 6**

**95 ANS**  
D'EXPERIENCE



**14 000**  
RÉFÉRENCES



DES PRODUITS POUR LE MARCHÉ  
**OE, OES, OEM**  
1ère monte, rechange et aftermarket constructeur

CONTRÔLE QUALITÉ  
**100%**  
de nos références

AVANÇONS ENSEMBLE

[WWW.SASIC.FR](http://WWW.SASIC.FR)

# Vite!

PNEUMATICIEN

## First Stop se penche sur l'électrification



L'enseigne lance des prestations dédiées aux véhicules hybrides et électriques, les e-contrôles. Ceux-ci comprennent, selon la formule (Essentiel, Sécurité ou Sérénité), 7 à 25 points de contrôle pour les véhicules électriques. Pour les hybrides et hybrides rechargeables, les prestations (proposées pour l'heure dans une dizaine de centres) vont jusqu'à 25 points de contrôle assortis d'une révision complète du véhicule.

DIGITAL

# Nexus International déploie ses services

Abandonner le vêtement trop étiqué de « logisticien de la pièce de rechange » pour se repositionner en tant que « fournisseur de services » vis-à-vis de réparateurs multimarques qui vont jouer un rôle clé. Cela passe par une stratégie digitale poussée du groupement international Nexus Automotive, qui lance des concepts de service génériques duplicables, voire personnalisables, sur tous les marchés où il est actif.

### BtoB et BtoC

Opérationnelles depuis fin 2022, deux plateformes digitales agrègent divers services dans deux domaines principaux : d'abord, la plateforme WOP (Workshop Operating Platform) est le DMS des réparateurs du réseau, leur outil de gestion au quotidien. « De la prise rendez-vous en ligne à la facturation en passant par



le catalogue électronique pour la commande de pièces ou encore l'information technique pour réaliser l'intervention, elle assiste le professionnel dans chacune des facettes de son métier », explique Florian Précigout, Service Concepts Director de Nexus Automotive. WOP entre aujourd'hui dans sa deuxième grande phase de déploiement. « Opérationnelle en Europe dont la France, l'Espagne, le Portugal et la Suisse, en Amérique du Sud et en Océanie, elle est présente chez 8300 utilisateurs dans le monde. Une dizaine de nouveaux pays

devraient suivre rapidement », précise-t-il.

### Formation mise en avant

L'autre plateforme est quant à elle dédiée à la formation. Baptisée N! Academy, elle regroupe des modules de e-learning dont certains proviennent des fournisseurs partenaires. Le portail de formation est disponible en 100 langues et peut depuis début 2023 être personnalisé selon le marché, les membres pouvant y agréger leurs services liés à la formation présentielle en local. En parallèle, le groupement a

lancé depuis un an la solution « train the trainer » (former le formateur). Et parce que la formation est un pan essentiel dans l'offre de services de Nexus International, il a ouvert trois centres de formation – les Nexus Knowledge Center – en Espagne, en Turquie et en Algérie.

### 5000 pros d'ici 2025

Troisième plateforme, qui devrait être lancée d'ici la fin de l'année : Lead Generator, une plateforme de mise en relation entre les garages et les consommateurs. Fort de ce socle de services, Nexusauto se montre ambitieux en matière de recrutement. À fin avril, Nexusauto comptait 2700 réparateurs sur une quinzaine de pays (vs 900 début 2022). D'ici 2025, c'est 5000 pros qu'il entend fédérer et 25 000 garages clients connectés à son écosystème digital. ●

j.morvan@zepros.fr

# « NOUS SOMMES TRÈS FIERS DE SOUTENIR LES ZE AWARDS »

PAROLES DE PARTENAIRE

Christophe Riberolle, président de Marketparts

### ■ Pourquoi rejoindre Zepros dans l'aventure Ze Awards ?

Zepros est une référence en matière de presse aftermarket en France et ses Ze Awards un rendez-vous annuel attendu par l'écosystème. En tant qu'invité, nous avons beaucoup apprécié les moments passés aux soirées de remise des trophées, qui permettent de rencontrer et d'échanger avec un large panel de professionnels du secteur... Marketparts a aujourd'hui la maturité nécessaire pour soutenir cet événement. Et nous en sommes très fiers.

### ■ Entrepreneuriat et innovation sont l'ADN de la place de marché digitale que vous pilotez...

Dès le départ, notre ambition a été de digitaliser l'après-vente BtoB. Aujourd'hui, notre place de marché internationale regroupe plus de 60 millions de produits OE et IAM et près de 20000 distributeurs inscrits. Marketparts est un facilitateur d'approvisionnement qui offre à nos clients distributeurs la visibilité en temps réel des disponibilités dans les stocks des vendeurs partenaires, équipementiers et distributeurs. La digitalisation nous permet d'éliminer tous les points de friction dans les transactions et de faciliter le business. Nous avons démarré en 2020 avec un statut d'intermédiation et avons récemment gonflé nos services (logistique, formalités d'importation...) pour devenir un site marchand transactionnel.

### ■ Vos dernières actualités ?

La rupture de la supply chain en Chine pousse de nombreux équipementiers à chercher des alternatives. C'est pourquoi nous venons d'ouvrir un bureau aux États-Unis et en Inde. Aujourd'hui, 60 % de notre business se fait encore en Europe, mais cela va changer. Nous avons ainsi signé avec 600 distributeurs américains. Et nous devrions rapidement avoir une centaine d'accords avec des distributeurs indiens ! Ce qui va influencer sur la répartition de notre CA. Notre internationalisation est servie par notre outil qui permet d'intégrer très rapidement les catalogues, quels que soient les pays d'origine et les langues. Nous allons également mettre à la disposition de nos clients les millions de données recueillies par notre système afin d'avoir une vision fine de chaque marché (références en vogue, niveaux de prix, de stock nécessaire, disponibilités...). Nos clients calibreront mieux leur stock avec des achats affinés. C'est un véritable levier d'avenir pour Marketparts. C'est d'ailleurs ce nouveau service qui a convaincu les deux fondateurs de la société EUCON (spécialiste de l'intelligence des données) d'entrer au capital lors de notre dernière levée de fonds.



« Marketparts est devenu le plus gros entrepôt digital mondial de pièces auto. »





**AUTO  
PRIMO**

1600 ARTISANS GARAGISTES

## REJOIGNEZ LE RÉSEAU DES LEADERS DE PROXIMITÉ

### COMMUNICATION

Une identité forte et un important dispositif de communication

### COMMERCE

La puissance d'achat et logistique du groupe Autodistribution

### COMPÉTENCE

Des outils d'aide à la réparation fiables et performants

### CONQUÊTE

Des services clés en main pour dynamiser votre activité



POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS  
AU 01 69 79 88 47 OU SUR [AUTOPRIMO.COM](http://AUTOPRIMO.COM)



GRAND OUEST



29490 GUIPAVAS  
PENHOAT AUTO



22130 CRÉHEN  
GARAGE MACOIN  
MACOIN Arthur

44500 LA BAULE-ESCOUBLAC  
BP AUTOS  
POUSSIN Brice

53250 JAVRON-LES-CHAPELLES  
GARAGE DES RENARDIÈRES  
VALLEE Alban



53370 SAINT-PIERRE-DES-NIDS  
GARAGE MMS  
PADERI Éric



14790 VERSON  
MGT PRO DRIVE  
MARGUERITE Alexis

61200 ARGENTAN  
MPA  
DELANGE Dimitri

61250 CONDÉ-SUR-SARTHE  
A.R.O AUTO  
MARDYAN Marina



35830 BETTON  
POINT S ENTRETIEN AUTO  
GÉRARD Yvan



22200 GUINGAMP  
GARAGE HERVEZ  
HERVEZ Jérôme

53110 LASSAY-LES-CHÂTEAUX  
EURL FEVRIER TONY  
FEVRIER Tony



14400 RYES  
EURL SOPHIE DANIEL  
SOPHIE Daniel

35520 MONTREUIL-LE-GAST  
DESIGN CARROSSERIE  
KRAIMIA Karim

53370 SAINT-PIERRE-DES-NIDS  
EURL OLIVIER  
OLIVIER Jean-Jacques

61140 JUVIGNY-SOUS-ANDAINE  
C.L. AUTOMOBILES  
LÉCHERPY Cédric

72230 MULSANNE  
GARAGE PITET  
PITET Emmanuel



IDF NORD



27000 ÉVREUX  
SOS AUTO

62710 COURRIÈRES  
GPA

94290 VILLENEUVE-LE-ROI  
CENTER AUTO 94



59350 SAINT-ANDRÉ-LEZ-LILLE  
GARAGE DE LA ROSERAIE  
DENGREVILLE Sébastien

60960 FEUQUIÈRES  
SARL EICHE AUTO  
IAUCH Karine

62490 SAILLY-EN-OSTREVENT  
EURL PONTIEUX  
VAN LAUWE Yannick



60280 MARGNY-LÈS-COMPIÈGNE  
CÉDRIC AUTOMOBILE  
CHAUCHARD Cédric

94200 IVRY-SUR-SEINE  
ASIA TUNNING  
NGUYEN Phi Hung



78310 COIGNIÈRES  
BS REPROG  
SERDAL Bayrakdar

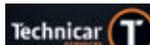


91290 ARPAJON  
POINT S CITY  
GABRIEL Thierry

95290 L'ISLE-ADAM  
POINT S ENTRETIEN AUTO  
BASHIR Shahid & SANDHU Aras



62560 THIEMBRONNE  
GARAGE LEMAIRE



94310 ORLY SENIA  
GARAGE VIVAUTO  
LE MOAN Loïc



59296 AVESNES-LE-SEC  
GARAGE HERBIN  
HERBIN Jonathan

77730 SAÂCY-SUR-MARNE  
DELAHAYE AUTO PARTS  
DELAHAYE Adrien

92140 CLAMART  
GARAGE AD2R  
HAMDI Hamid



SUD-OUEST



31770 COLOMIERS  
AUTOPOLE SERVICES

79500 MELLE  
AGENCE FABIEN CHAUVINEAU

86540 THURÉ  
REPAR/AUTO 86



81000 ALBI  
GRIMAL ELECTRO DIESEL



23150 AHUN  
SASU GARAGE HENRARD DAVID  
HENRARD David

31800 ESTANCARBON  
SARL LABEL AUTO  
SEILLAN Pierre

33250 PAUILLAC  
ESTUAIRE AUTOS  
MOIZEAU Thierry



33210 PUJOLS-SUR-CIRON  
CHRIS AUTOS  
GARNIER Christophe

81000 ALBI  
CARS & GO  
TAGUENSIT Abderrahmane

81220 DAMIATTE  
MECA MIKE  
GULLY Mike

81400 CARMAUX  
YC AUTOCLEAN  
COULOMBEL Yohan



17530 ARVERT  
GTA SERVICES  
AMANT Eddie



09190 LORP-SENTARAILLE  
AUTOMOBILE SAUVAGET  
SAUVAGET Pierre

87590 SAINT-JUST-LE-MARTEL  
ABL AUTO  
BOUET Cyril



86320 LUSSAC-LES-CHÂTEAUX  
CARROSSERIE LUSSACOISE  
GUEDON Sébastien



64600 ANGLÈT  
GARAGE LAROCHEFOUCAULD  
SHADY Ahmed



64330 GARLIN  
AUTO BUDGET  
DAUGREILH Alexandre



SUD-EST



26120 CHABEUIL  
AC AUTOMOBILES 26

06250 MOUGINS  
GARAGE DHV

07470 LE LAC-D'ISSARLÈS  
GARAGE GINEYS



34200 SÈTE  
ÉLECTRICITÉ AUTO BATEAU

74540 VIUZ-LA-CHIÉSAZ  
JOHN CLASSIC / GARAGE DU SEMNOZ



01460 NURIEUX-VOLOGNAT  
SAS CRAUSAZ PÈRE ET FILS  
CRAUSAZ Christophe

74250 VIUZ-EN-SALLAZ  
GARAGE GAVARD  
GAVARD Laurent



30360 SAINT-MAURICE-DE-CAZEVIEILLE  
J2L  
VONTHRON Lilian



26600 TAIN-L'HERMITAGE  
L'HERMITAGE AUTO  
BONNET Gaëtan

34920 LE CRÈS  
AFA 34 CARS  
LAHOUEL abdelrahmane

38440 SAINT-JEAN-DE-BOURNAY  
ML GARAGE  
LEPERT Mehdi



20137 PORTO-VECCHIO  
G4R COMPETITION  
GIOVANNONI Paul

20137 PORTO-VECCHIO  
ILIAS AUTOMOBILE  
ATTOUFAHI Amed

66650 BANYULS-SUR-MER  
GARAGE PAGEGIE  
PAGEGIE Brice

66700 ARGELÈS-SUR-MER  
LMV AUTO  
LEGRAND Vincent

66740 LAROQUE-DES-ALBERES  
BES AUTO LAROQUE  
BES Éric



13180 GIGNAC-LA-NERTHE  
POINT S ENTRETIEN AUTO + BAIE GLASS  
AMADOR Antoine

13220 CHÂTEAUNEUF-LES-MARTIGUES  
POINT S ENTRETIEN AUTO + BAIE GLASS  
RAHMANI Adel

31770 COLOMIERS  
POINT S ECOMOBILITÉ  
BOUCHE Cédric



13006 MARSEILLE  
GARAGE PUGET  
AVEDIKIAN Armand

30129 MANDUEL  
JNF  
NESENHORN Florian

34570 SAINT-PAUL-ET-VALMALLE  
AR AUTOMOBILE  
RUIZ Alain

83270 SAINT-CYR-SUR-MER  
LC AUTO  
LAPEYRE Christophe



34500 BÉZIERS  
GARAGE AUTO SYSTEM



13380 PLAN-DE-CUQUES  
RL AUTOS  
MINASSIAN Luc



83120 SAINTE-MAXIME  
TEAM 21 AUTOMOBILES  
BRIMAT Christophe

83210 SOLLIÈS-TOUCAS  
GARAGE DU TOUCAS  
MAGLIANO Sébastien

83230 BORMES-LES-MIMOSAS  
SARL ASSISTANCE 24  
JELOULI Rachid



GRAND EST



51270 ÉTOGES  
GARAGE ETCHART MICKAËL

54800 LABRY  
GARAGE CÉDRIC AUTO

57100 THIONVILLE  
AUTO ÉLECTRICITÉ JEAN NICOLAY

57430 SARRALBE  
PR PERFORMANCE



21110 IZIER  
IZIER AUTO  
GARCIA PRIETO Raphaël



54431 PONT-À-MOUSSON  
POINT S ENTRETIEN AUTO + BAIE GLASS  
BONGEOT Michaël

67170 BERNOLSHEIM  
POINT S ENTRETIEN AUTO ET ÉCOMOBILITÉ  
OELSCHLAEGER Marc



54119 DOMGERMAIN  
GARAGE FLOURY  
GILLET Justin

DROM-COM



97233 SCHOELCHER  
SAS ALM SERVICES  
ALMONT Raymond



Lâchez-vous!

LE GRAND **DEFI** OCTOBRE

# LE FREINAGE SANS RETENUE

AVEC LA COMPLICITÉ DE NOS COMMERCIAUX EN REGION  
ET DE NOS PARTENAIRES



**BOSCH**



**Valeo**

**TRW**

**ADIPA**

Nantes

**CHAUSSENDE**

Marseille & Toulouse

**DASIR**

Lyon & Limoges

**MP**

Lille

[apprau.fr](http://apprau.fr)

**APPRAU**<sup>®</sup>  
c'est dispo!





Nexen Tire a dévoilé les visuels de sa campagne, élaborée en collaboration avec l'artiste américano-haïtien Kervin Brisseaux, ancré dans la culture Pop. Au cœur de la campagne du manufacturier, trois piliers : être branché, innovant et attentionné. Deux œuvres ont été dévoilées tandis que la campagne atterrit sur les plateformes en ligne et hors ligne.

## Sommaire

### BILAN

Europe : le pneu voit rouge P. 28

### INNOVATION

Uptis, l'enveloppe increvable de Michelin P. 28

### INAUGURATION

Centr'Auto Plaine veut « briser le plafond de verre » P. 30

### TARIFS

ALZURA Tyre24 joue la transparence P. 30

### LANCEMENT

Le Vredestein Quatrac attaque P. 30

### INNOVATION

## L'Uptis, l'enveloppe increvable de Michelin

Le concept existe depuis dix ans mais se dévoile progressivement : l'Uptis de Michelin est un pneu où l'air comprimé a été remplacé par une structure capable de soutenir le véhicule. Idéal pour les services de livraison. Le manufacturier a convaincu General Motors de faire des tests aux États-Unis, a signé avec DHL Singapour pour des essais en conditions réelles et officialisé un accord de deux ans avec La Poste en France. Concrètement, l'Uptis équipera 40 utilitaires du groupe en 2024 sur le nord du pays (Lesquin, Valenciennes et Douai). « Nous livrons le courrier et les colis partout en France six jours sur sept, avec les facteurs qui parcourent chaque jour l'équivalent de 50 fois le tour de la Terre. Nous avons besoin de véhicules fiables, offrant une parfaite sécurité sur la route tout en limi-



Le pneumatique sans air Uptis a déjà parcouru 3 millions de kilomètres pour tester sa durabilité.

tant notre empreinte environnementale », a indiqué Philippe Dorge, directeur général adjoint du groupe La Poste en charge de la branche services-courrier-colis, lors de la présentation officielle de l'accord.

### Moins de problèmes potentiels

En clair, fini les pneumatiques sous-gonflés et les risques de

crevaisson, limitant les remplacements d'enveloppes et donc les frais d'exploitation inhérents. Des atouts convaincants pour les gestionnaires de parc... À noter que l'Uptis a la même résistance au roulement qu'un pneu classique car sa bande de roulement est identique. Sa durée de vie est donc tout aussi identique. ●

m.blancheton@zepros.fr

### BILAN

## Europe : le marché du pneu voit rouge

Les chiffres ne sont toujours pas bons, annonce l'ETRMA : au deuxième trimestre, le TC4 a encore baissé (- 12 % pour 49,5 millions d'unités), avec - 9 % pour les enveloppes Été et - 33 % pour les Hiver. Le 4S

combiné à la hausse des coûts dans toute la chaîne de valeur, à l'inflation généralisée et aux inquiétudes concernant l'économie mondiale. La situation est d'autant plus frappante que le premier semestre 2022 avait été caractérisé par de

très fortes ventes, dopées par la reconstitution des stocks suite aux confinements induits par le Covid», souligne Adam McCarthy, secrétaire général de l'ETRMA. ● M. B.



de recule de seulement 1 %. C'est encore pire pour le PL avec une baisse de 28 %, et - 34 % pour l'agraire (- 36 % sur le premier semestre). Les chiffres au second semestre ne devraient pas inverser la vapeur : l'association européenne des fabricants de pneus et de caoutchouc prévoit donc une fin d'année au ralenti, due probablement au report jusqu'au dernier moment de l'achat et du remplacement du pneu par le client final. En amont, cette anémie s'explique par le « ralentissement de la demande



GONFLAGE, VALVERIE



SYSTEME TPMS



VALVERIE POIDS LOURD



ÉQUILIBRAGE



RÉPARATION TYPE CHAMPIGNON ET SOLUTION VULCANISANTES



VALVERIE AGRICOLE



# Vite!

## RÉSULTAT

### Michelin: la valeur est ailleurs

Le manufacturier a enregistré au premier semestre une croissance de son CA de 5,9 % à 14,1 Md€ malgré des volumes de ventes en pneus baissant de 3,7 %.



Les résultats de Michelin ont été portés par une croissance rapide des ventes hors-pneu, à plus fortes marges (mines, avions et matériaux de haute technologie). Les marchés du pneu sont stables en Tourisme et en baisse pour le poids lourd, tirés par les ventes première monte mais freinés par le déstockage important de la distribution et des flottes BtoB.

## PREMIÈRE MONDIALE

### Goodyear et Opel dessinent le futur

Les deux protagonistes lancent un pneumatique créé spécialement pour le concept-car Opel Experimental. Design et ingénierie de pointe sont au rendez-vous. Flancs, bande de roulement et gomme personnalisée : tels sont les ingrédients du pneu imaginé par Goodyear et Opel pour chausser le concept-car aux jantes en forme d'aube. L'enveloppe est dotée d'incrustations de couleurs dans son mélange de gommages.



## NOUVEAUTÉ

### Continental recycle

UltraContact NXT est le premier pneu composé jusqu'à 65 % de matériaux renouvelables, recyclés, certifiés ISCC PLUS (résines produites à base de matières résiduelles des industries du papier et du bois). Le pneu est disponible en dix-neuf dimensions, avec la meilleure note en termes de résistance au roulement, freinage sur sol mouillé et bruit extérieur. L'UltraContact NXT est disponible pour les revendeurs de pneus en Europe depuis le mois de juillet.

## INAUGURATION

# Centr'Auto Plaine veut « briser le plafond de verre »

**Visibilité accrue, canaux de communication revus, marque employeur déculpée...** L'enseigne Centr'Auto Plaine a fait peau neuve avec un premier centre totalement repensé. Après la refonte fin 2022 de son identité visuelle, Centr'Auto Plaine a officialisé en juin dernier son nouveau concept de centre, initié à Feurs (42) et dupliqué jusqu'en 2025 sur l'ensemble de ses autres sites implantés dans la Loire et le Rhône\*. Au programme, l'alliance

entre bois et bardage gris foncé pour la façade, espace d'attente cosy à l'intérieur pour améliorer l'expérience client, un balisage pour aider les clients à se repérer, une TV pour l'affichage des forfaits, des produits de saison, un historique familial...

### Jouer la proximité

« Ce nouveau concept épuré a été pensé pour se tourner vers l'avenir avec entre autres l'émergence de nouvelles technologies comme les véhicules électriques,



Le Centr'Auto Plaine de Feurs est le premier à bénéficier du nouveau concept choisi par la famille Thizy.

qui seront les défis de demain pour des acteurs comme Centr'Auto Plaine. Ce nouveau concept réaffirme notre proximité. Nous voulons briser le plafond de verre et exprimer un renouveau en maintenant ce que nous avons acquis depuis 33 ans », indique Jérémie Thizy, chargé de la com-

munication de l'entreprise familiale créée en 1990 par Roger Thizy. Le groupe compte aujourd'hui 90 monteurs et spécialistes en mécanique. À suivre... ●

M. B.

\* Bellegarde-en-Forez, Montbrison, Savignieux, Saint-Étienne, Saint-Chamond et Vaugneray.

## LANCEMENT

# Le Vredestein Quatrac est à l'attaque

**Le nouveau pneu toutes saisons haute performance de Vredestein (Apollo Tyres) est sorti des lignes de production tambour battant...** Conçu pour les VL en tourisme et les SUV haute performance, le Quatrac Pro+ annonce la couleur : les meilleures performances du marché sur route humide tandis que la maniabilité est considérablement améliorée sur neige et sur neige fondue via des polymères nouvelle génération, une haute teneur en silice et en résine (étiquette 3PMSF). Vredestein veut clairement repousser les limites d'adhérence, de durabilité et d'efficacité. L'adhérence est 5 % supérieure sur neige par rapport au Quatrac Pro, tandis que la résistance au roulement est réduite de 5 % pour un meilleur rendement énergétique. Les rainures longitudinales plus larges facilitent l'évacuation rapide de l'eau, tandis que les lamelles au centre de la sculpture optimisent la dis-

persion de l'eau et préviennent l'aquaplaning. Autre atout, des barrettes d'épaulement extérieures pour une plus grande stabilité dans les virages et un niveau de flexibilité qui permet la déformation longitudinale des blocs de sculpture par temps très froid, optimisant ainsi l'adhérence sur la neige.

### Large gamme de tailles

De nouveaux composés et de nouvelles caractéristiques de conception qui changent la donne sur le segment pour Yves Pouliquen, responsable des ventes et du marketing chez Apollo Tyres. « Il est extrêmement difficile de maintenir ce niveau de leadership dans n'importe quel secteur, mais notre équipe R&D basée aux Pays-Bas a amélioré ses performances, tout en proposant une gamme de tailles impressionnante, y compris pour certaines des plus grandes tailles. » ●

M. B.



Le Quatrac Pro+ sera disponible en 108 tailles de 17 à 22 pouces.

## TARIFS

# ALZURA Tyre24 joue la transparence



« La transparence est importante, c'est pourquoi nous garantissons également l'absence de coûts cachés », note Michael Saitow.

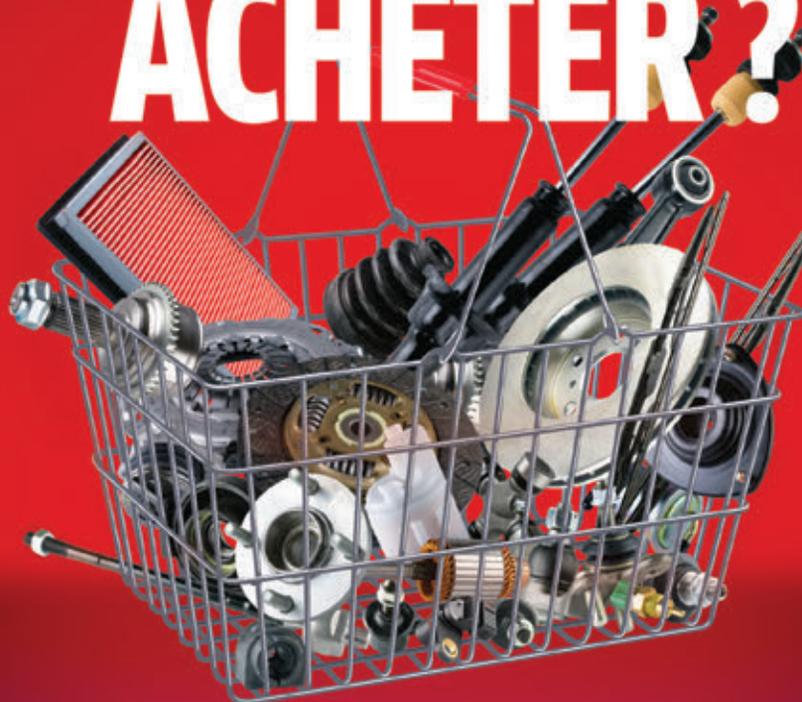
**Dans ses deux comptes Basic et Premium, la plateforme BtoB indique que les prix des produits de tous les fournisseurs correspondent à leurs prix de vente directe, sans supplément, avec mention du fournisseur le moins cher ou le plus rapide.** « La fiabilité est un facteur important pour les ateliers. Les fournisseurs doivent être en mesure de leur fournir un prix et une date de livraison fermes. L'atelier peut choisir entre le prix le plus bas ou la livraison la plus rapide », explique Michael Saitow, le président et fondateur d'ALZURA AG, détenteur de la

plateforme ALZURA Tyre24. Autre fonctionnalité, celle du panier avec une tarification dynamique pour les pièces de rechange. Plusieurs fournisseurs peuvent être ajoutés. Les commerçants ont la possibilité de commander l'ensemble du panier ou les articles d'un fournisseur spécifique. Les articles express sont également traités. Michael Saitow observe enfin le regain d'intérêt des clients pour le compte Premium Marketplace (+ 20 % d'inscription). Au menu : livraison gratuite à partir de 0 € et la garantie du meilleur prix. ●

M. B.

WWW.KOMPAROTOPARTS.COM

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



KOMPAR   PARTS

LE MEILLEUR COMPAREUR DE L'AUTO



## MÉTIERS

|                          |    |
|--------------------------|----|
| Réparateurs agréés       | 32 |
| Sourcing véhicules       | 34 |
| Réparateurs indépendants | 36 |
| Carrossiers              | 40 |
| Distributeurs            |    |
| Équipementiers           | 42 |

## Vite!

### SAV BYmyCAR étale les paiements des clients

Après Emil Frey France, le réseau permet aussi le fractionnement des paiements pour l'atelier jusqu'à quatre fois, sans frais supplémentaires et après accord du Crédit Agricole Consumer Finance, son partenaire financier. Les sommes ne peuvent pas excéder 3 000 €. BYmyCAR assume le coût au moins jusqu'au 31 décembre 2023 dans son réseau.

### JUSTICE Accord Stellantis/Midi Auto

Après cinq années d'une bataille juridique sans précédent portant sur la résiliation du contrat de MA Pièces Autos et l'intervention du gouvernement, le constructeur et le distributeur ont trouvé un terrain d'entente. L'accord enlève toute responsabilité aux deux parties et vise à protéger les 1 000 salariés en place. Sont ainsi conservés les points de vente du concessionnaire. Seules les plaques Distrigo MA Pièces Autos et Ma Pièces Autos Limoges sortent de son business.

### STRATÉGIE Stellantis a racheté Norauto

Stellantis South America a pris une participation de 90 % dans Norauto Argentina, comprenant 13 centres dans la province de Buenos Aires (360 employés) avec 40 000 clients par mois. Cette acquisition booste l'expansion du groupe à l'international, tandis que l'enseigne de Mobivia bénéficiera d'appuis financiers lui permettant d'assurer sa capillarité, avec des centres de service dans tout le pays.

### MAINTENANCE ACTIVE

# Ford active son concept de service mobile

**Le constructeur déploie son dispositif Ford Mobile Service à l'échelle européenne. Déjà implanté en France, le concept d'atelier mobile vient de poser ses jalons en Espagne, après l'Italie, l'Allemagne et le Royaume-Uni.** Objectif: réduire au maximum les temps d'immobilisation des véhicules de la clientèle professionnelle, vrai pilier de l'activité SAV de la marque. «Les équipes effectuent plus de 70% des demandes du client là où se trouve le véhicule (réparation et entretien sur les véhicules thermiques et électriques), même pour les réparations plus complexes du moteur, de la boîte de vitesses et de l'embrayage, en passant par les campagnes de service et les garanties. Cette maintenance prédictive

permet des interventions dans les plus brefs délais», indique ainsi Fabrizio Bambina, Ford Service Director Italie.

### Une connectivité en temps réel...

En France, un tiers des entrées atelier dans les concessions Ford concerne les utilitaires. Depuis deux ans, le constructeur propose FORDLiive basé sur la connectivité de ses utilitaires. Au cœur du système, une technologie en temps réel reliant le véhicule au concessionnaire et la marque, pour une plus large anticipation des pannes au moins les plus courantes comme la batterie, le système de démarrage, les pneus, le filtre à particules diesel et le système AdBlue. Une concession Ford peut accéder



Ford Mobile intervient sur place, mais une prise en main à distance est possible afin d'accélérer la remise à la route du VUL.

aux 60 derniers jours de diagnostic et des codes défauts.

### ... pour plus d'efficacité

Autre pilier, les 85 Transit Center qui maillent le territoire et proposent d'optimiser le temps avec le programme Ford Service Pro: prise de rendez-vous en ligne 24h/24, horaires élargis, Vidéo Check, Ford Express Service (deux techniciens/une heure), espace d'attente connecté, VU de courtoisie, bornes interactives

pour la remise et la récupération des véhicules et service à domicile avec un camion atelier Ford Mobile Van pour de la maintenance, le pare-brise, les pneumatiques et la révision. En toile de fond, un support technique (FORDLiive Center) basé à Valence (Espagne), fait une veille continue des flottes connectées sur le territoire, en soutien des Transit Center pour la résolution des pannes avec commandes des pièces. ●

m.blancheton@zepros.fr

### GARANTIE

## VinFast: vaste opération marketing

**Pour rassurer le client sur la fiabilité de son véhicule électrique, le constructeur vietnamien ose une opération marketing sans précédent: indemniser les futurs propriétaires en cas de panne, sachant que le périmètre est très restreint.** Le montant dépend de la gravité du défaut, mais peut grimper jusqu'à 274 € par jour, s'ajoutant à la garantie contractuelle habituelle. VinFast distingue trois possibilités d'indemnisation: ● Le véhicule peut rouler mais des défaillances mineures surviennent.



Pour l'heure, seuls les marchés américain, canadien et vietnamien sont concernés par l'offre d'indemnisation lancée par VinFast.

Les clients éligibles recevront 91 € à chaque problème rencontré.

● Le véhicule subit une panne majeure et ne peut plus fonc-

tionner: une assistance routière est alors fournie et VinFast fournit aux clients 274 €.

● En cas d'immobilisation de plus

de trois jours, les clients éligibles reçoivent 95 € pour chaque jour supplémentaire en atelier, sous la condition d'être réparé dans un garage du réseau VinFast. Ne sont pas pris en compte les pannes liées au logiciel et les mises à jour, les accidents et dommages provoqués par le propriétaire, ou encore si le véhicule n'est pas utilisé conformément aux instructions du constructeur! En clair, il ne reste pas grand-chose... mais le marketing doit faire son office. ●

M. B.

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.

 **Tokster**   
COMMUNICATION DIGITALE  
Des experts et des résultats

Contactez Claudine Martinez : [claudine.martinez@tokster.com](mailto:claudine.martinez@tokster.com)

# Vite!

## VEILLE TARIFAIRE

### Transactions moins chères

L'indice des prix AUTO1 Group Price Index, basé sur 3,6 millions de transactions, montre des prix de vente à pros en stabilisation depuis sept mois consécutifs (- 0,7 %). En juillet, il a même diminué de 2,6 % avec des prix inférieurs de 13,6 % à ceux de juillet 2022, même s'ils sont toujours supérieurs de 25,6 % à ce qu'ils étaient avant la pandémie de Covid-19.

## PETITES ANNONCES

### Les VE manquent encore à l'appel



D'après Leboncoin, seulement 3,5 % des annonces dédiées aux transactions VO sur sa plateforme concernent les véhicules 100 % électriques. Les volumes sont en croissance mais sur un marché encore naissant, expliquant cette faiblesse de parutions. Autre raison : le prix moyen d'un VE (30 000 €) reste 57 % plus élevé que celui d'une voiture thermique.

## LABELS

### Volkswagen : changement dans la continuité

Fin du label Das WeltAuto et déploiement du logo Occasions Garanties pour chaque marque ! Volkswagen Group France propose à ses réseaux un nouveau drapeau pour mettre en avant leurs secondes mains, sans nécessiter d'investissement massif pour les concessions. Les labels Volkswagen Occasions Garanties ou Skoda Occasions Garanties s'affichent désormais pour chacune. Hors la marque Cupra, qui bénéficie du label personnalisé Cupra Approved (source : *Le Journal de l'Automobile*).



## NÉGOCIATION

# Savoir acheter afin de mieux revendre

**Connaître l'historique d'un véhicule avec ses éventuels points faibles permettrait de réduire de 20 % le prix lors de la négociation. Utile pour un pro qui doit constituer son stock avec des lots facilement revendables.** Selon carVertical, certaines informations permettent de jouer sur le prix annoncé. Le spécialiste des rapports sur l'historique des véhicules d'occasion indique comment faire baisser la valeur annoncée de chaque unité lors de l'étape ultime de la négociation, sachant qu'un revendeur de VO peut être un réparateur ayant ajouté cette activité à son business traditionnel :

- S'informer au préalable et à minima sur le modèle afin d'en

connaître les points faibles, notamment sur la mécanique (défauts et rappels constructeur, avis et forums).

- Être attentif sur les aspects du véhicule, intérieur et extérieur (corrosion, composants électriques défectueux, pneus usés, fuites d'huile ou liquide de refroidissement, rayures et coups) pour évaluer les potentiels frais de remise en état.
- Passer par l'étape obligatoire de l'essai routier.

### De l'importance de l'historique du véhicule

Mais surtout, obtenir l'historique des véhicules est la clé pour découvrir les éventuelles fraudes au kilométrage, les dommages,



Consulter l'historique du véhicule permet au pro de sécuriser sa trésorerie, avec des frais de remise en état réduits sur ses lots acquis.

les changements de propriétaire, l'entretien... « Si l'acheteur découvre un point noir dans l'historique ou les preuves d'un accident, cela peut faciliter les négociations. Vérifier l'historique est une étape essentielle. Ne pas le faire peut conduire à payer trop cher pour une voiture en mauvais état », explique Matas Buzelis. L'expert du secteur automobile chez carVertical indique ainsi

que 15,2 % des voitures vérifiées sur la plateforme ont eu leur compteur kilométrique trafiqué, et plus de la moitié (52,3 %) ont déjà été endommagées ! « En fonction de l'état du véhicule et du prix de départ, il est alors possible de négocier une réduction allant jusqu'à 20 % de son prix de vente annoncé », indique Matas Buzelis. ●

m.blancheton@zepros.fr

## APPROVISIONNEMENT

# Stellantis regonfle ses stocks



Stellantis a écoulé 160 000 véhicules d'occasion au premier semestre 2023 via sa marque dédiée Spoticar (+ 4,7 % sur un an).

**Pour reconstituer progressivement ses réserves et proposer à tous ses réseaux des VO remarketés au juste prix, le constructeur a resserré ses liens avec les loueurs courte durée pour assurer le canal des restitutions à moyen terme.**

Le groupe annonce un stock total de 55 000 unités dont près de 20 % en électriques ou hybrides rechargeables, apprend-on chez notre confrère *Le Journal de l'Automobile*. À ce titre, Stellantis entame un programme de formations dédiées chez les con-

cessionnaires pour transformer les vendeurs VO en conseillers énergétiques. Un programme incluant les distributeurs Fiat Chrysler Automobiles qui depuis cet été commandent eux aussi leurs occasions en VL et VUL sur la plateforme centrale Move du constructeur, comme le font déjà Opel ou Peugeot. Une connexion qui bouleverse les us et coutumes du réseau habitué à des prix fixes puisque désormais, chacun est challengé avec des primes sur objectif. ●

M. B.

## STOCKS

# La pénurie s'éloigne chez les pros

**Les réserves en occasions de moins de 7 ans chez les pros ont atteint 481 841 unités en juin dernier, soit une belle remontée de 9,3 % par rapport au mois précédent.** Le ciel s'éclaircit pour les pros du VO, et plus particulièrement chez les concessionnaires : d'après le tableau de bord mensuel d'Autobiz, les secondes mains sur le segment des 7 ans et moins regonflent progressivement les stocks. La fin d'une pénurie récurrente depuis 2021, conséquence d'une crise sanitaire très longue pour toute la profession. Une remon-

tada des volumes – et donc des offres pour les clients – qui n'atteint toujours pas les niveaux d'antan mais qui contribue à faire remonter les ventes. Toujours d'après les calculs de la plateforme, 60 400 secondes mains sont en moyenne "reprises" chaque mois depuis janvier 2023 (première mise en ligne ou changement de prix). Les prix remontent également mais restent encore inférieurs dans les faits de 314 € en moyenne (217 € sur six mois) par rapport aux cotations officielles. ●

M. B.



En fonction des volumes actuels, il faut environ deux mois et demi pour écouler le stock VO d'un professionnel.



# IRP AUTO vous propose AUTO PAIE :

une solution simple et intuitive de gestion dématérialisée des paies, totalement dédiée aux professionnels de l'automobile.



Gain de temps



Simplicité



Conformité réglementaire



La référence Paie des professionnels de l'automobile

## Un service paie pratique et 100 % digital

AUTO PAIE réalise automatiquement :

- la production de la paie de vos salariés,
- la génération des bulletins de salaire,
- les déclarations de vos charges sociales.

## Une gestion de votre personnel en quelques clics

En option, AUTO PAIE vous propose ainsi qu'à vos salariés un service en ligne pour :

- transmettre un bulletin de salaire,
- organiser les congés et suivre le planning des absences,
- mettre à jour les données administratives du salarié.

Le **+** AUTO PAIE : retrouvez ce service sur l'application mobile AUTO PAIE !

## Vous souhaitez un devis ?

- Complétez le formulaire en ligne sur [www.autopaie-irpauto.fr](http://www.autopaie-irpauto.fr)
- Contactez un conseiller AUTO PAIE de 9 h à 18 h du lundi au vendredi au **05 45 90 30 90**



## 30 minutes pour découvrir les fonctionnalités en direct :

- 14 septembre
- 12 octobre
- 14 novembre

Inscrivez-vous gratuitement !



CD0769P\_0823 - Crédits photos : Flaticon - Shutterstock - Siège social : 39 avenue d'Iéna - CS 21687 - 75202 Paris cedex 16. RCS Paris B 848 465 068 www.irp-auto.com



Vite!

E-TRAINING

La consignation de la Dacia Spring détaillée



DAF Conseil propose un focus sur la consignation d'un des modèles électriques les plus vendus en France, la Dacia Spring, dans son 13<sup>e</sup> TECHNI'Boost (tuto sur la chaîne YouTube). Y sont détaillées pas-à-pas toutes les étapes à suivre pour intervenir sur la Dacia Spring : préparation du véhicule pour la consignation, mise en place de la sécurité au sein de l'atelier, déconnexion des batteries de traction et de servitude, vérification de l'absence de tension.

FREINAGE

Bremboparts s'enrichit

Le spécialiste du freinage vient d'ajouter une nouvelle rubrique « pratique » dédiée au montage auto sur son site web. Conseils détaillés et instructions sont dispensés pour faciliter le remplacement des produits de freinage de la marque. De quoi maîtriser les nombreux nouveaux produits en matière de freinage introduits ces dernières années, dont les informations nécessaires à leur entretien ne sont pas toujours disponibles. Cette nouvelle section est accessible soit via le code QR figurant sur l'emballage du produit, soit en cliquant sur la section support sur Bremboparts.

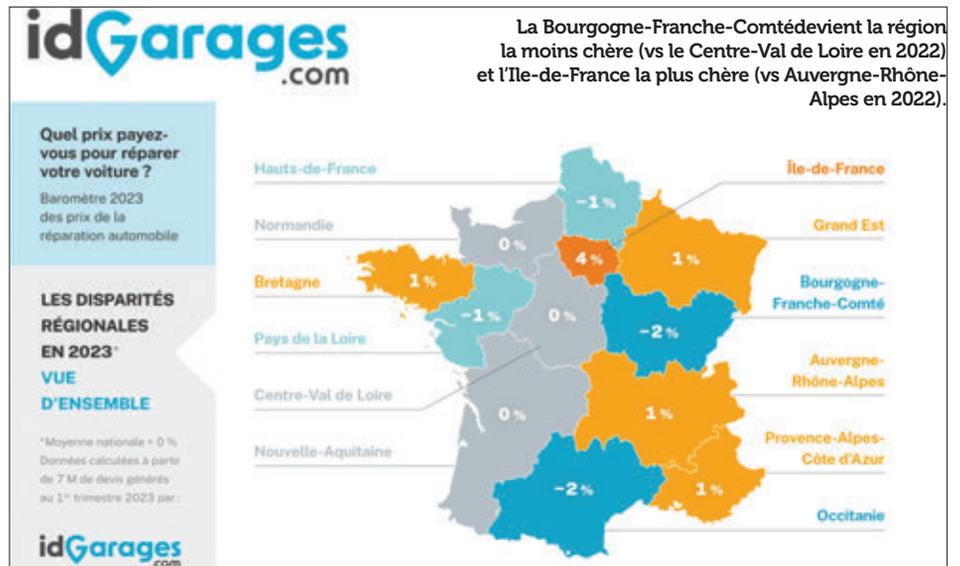
CONJONCTURE

# Les ateliers ont gonflé leurs factures de 11,5%

Plus possible d'assumer la flambée du prix des pièces pour les garagistes. Ils ont sérieusement augmenté leurs prix de réparation sur T1, selon le 7<sup>e</sup> baromètre iDGarages. Mais ils restent sous l'inflation instillée par leurs fournisseurs. Conflant d'à peine 5% leurs factures l'an passé, les garagistes n'ont pas pu tenir plus longtemps ce rôle d'amortisseur d'inflation. Ainsi, en analysant sept millions de devis\* générés sur les trois premiers mois de 2023, le comparateur a relevé une flambée de 11,5%! Exemple parlant de cette inflation, le prix d'une révision générale est passé en moyenne à 294€ sur le T1 2023, contre 264€ sur la même période de 2022. «Les garagistes ont été contraints de s'adapter [...], se focalisant soit sur le maintien de la marge, soit sur le nombre d'entrées atelier», contextualise Jonathan Bloch, le CEO d'iDGarages.com.

Pièces inflationnistes

Sans surprise, l'inflation du prix des pièces est au cœur du problème. «Les prestations intégrant un changement de pièces subissent les plus grosses hausses de prix. Dans le contexte inflationniste, les équipementiers ont ré-



percuté la hausse des coûts de production sur leurs prix de vente. Les opérations promotionnelles ont été moins nombreuses pour compenser la hausse des frais annexes comme ceux de l'électricité», détaille le CEO d'iDGarages. Mais pour limiter l'impact sur le risque de baisse des entrées atelier, les garagistes ont freiné sur l'augmentation du taux de main-d'œuvre qui s'établit en moyenne à +3,5% en année glissante. Ainsi, les augmentations tarifaires des opérations gourmandes en MO ont été maîtrisées: +4,85% en moyenne pour une révision de la clim', +1,8%

pour un décalaminage et +6,9% pour le parallélisme du train avant.

Le retour des disparités régionales?

Si l'an passé le comparateur constatait un nivellement des prix moyens des prestations entre les régions, 2023 est marquée par un écart grandissant à 6 points entre la région la plus chère et la moins chère. Si l'Ile-de-France, est 4 points au-dessus de la moyenne, les disparités sont énormes entre les garagistes parisiens, à +10, et ceux de la Seine-Saint-Denis, 8 points sous

la moyenne nationale. Preuve que c'est bien le pouvoir d'achat des clients qui mène la valse... des étiquettes! Confirmation par iD-Garages d'une stabilisation de la hausse des prix des pièces en T2, portée par les traditionnelles opérations promo à la veille des départs en vacances. Le troisième trimestre poursuit sur cette vague modératrice avec les premiers effets ressentis des équipementiers qui calment le jeu avant d'être hors marché! ●

c.ridet@zepros.fr

\* Devis effectués dans plus de 4 300 garages indépendants, agents de marque, centres autos, enseignes multimarques, partout en France.

CONSOUMATEURS

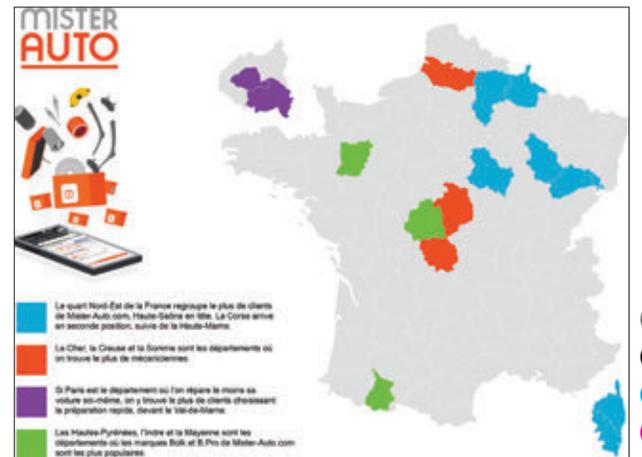
## Do-iteurs dans le Nord-Est, clients pressés à Paris

Deuxième baromètre annuel Mister-Auto cartographiant les adeptes du do-it. Constat: c'est dans six départements du quart nord-est de la France que l'on répare le plus soi-même sa voiture, alors qu'à Paris on veut être livré le plus vite possible. Haute-Saône, Corse et Haute-Marne constituent le podium 2022 des départements où l'on commande le plus de pièces auto en ligne. Le quart Nord-Est concentre 6 des 10 premières places des

départements où l'on pratique le plus le « do-it-yourself » (vs 8/10 en 2021). A contrario, c'est à Paris et dans les Hauts-de-Seine que l'on intervient le moins soi-même sur son véhicule. Ce deuxième baromètre du site de vente en ligne filiale de Stelantis, basé sur les commandes de pièces d'un échantillon de plus d'un demi-million de clients, relève également que les Hautes-Pyrénées (30,3%), l'Indre (29,8%) et la Mayenne (29,3%) sont friands des marques Mister-

Auto (Bölk et B.Pro). À noter que le panier d'achat moyen a augmenté de 10%, principalement en raison de l'inflation. Côté livraison, Paris est en tête des départements sélectionnant la livraison rapide, suivi du Val-de-Marne et de la Haute-Savoie. Enfin, les modèles de véhicules réparés par les acheteurs particuliers du site restent les Peugeot 206, Renault Clio II, Peugeot 207, Renault Clio III et Citroën C3. ●

Philippe Lamigeon



## ACCÈS INFOS TECHNIQUES

## Diagnostic des organes de sécurité : le Sermi en sommeil



Depuis août 2023, être certifié Sermi permet d'accéder via une clé unique aux informations techniques concernant les organes sécurité des véhicules. Sauf qu'aucun pays de l'Union européenne – hormis la Suède – n'étant prêt, l'échéance est repoussée... jusqu'à nouvel ordre ! Aujourd'hui, pour accéder aux infos techniques des constructeurs

concernant les organes les plus sensibles des véhicules\*, notamment ceux liés à la sécurité (reprogrammation des clés, des calculateurs...), les réparateurs doivent passer par les systèmes d'identification propriétaires de chaque constructeur.

**Objectif simplification**

Une usine à gaz que la Commission européenne a eu la bonne

idée de vouloir simplifier avec la mise en place d'un accès aux informations techniques illimité, standardisé mais très sécurisé. À la manœuvre : le Sermi\*\*, contrôlé par les constructeurs (ACEA) et les opérateurs indépendants (Cecra, AIRC, FIA et Figiefa). Outre piloter le référentiel, l'organisme devait adouber un réseau d'organismes d'évaluation pour l'accréditation des garages.

**Nouvelle échéance à août 2024... au mieux**

Or, sauf la Suède qui devrait pouvoir certifier ses premiers réparateurs en octobre prochain, aucun pays membres n'a finalisé la mise en place de son réseau. Si l'association n'a pas donné de calendrier précis, elle s'est cependant fixé une nouvelle échéance en août 2024. À cette date, tous les pays membres devront donc avoir leur réseau

d'organismes d'évaluation de la conformité (exemple Dekra, SGS, Bureau Veritas...), lui-même accrédité et évalué par un organisme national (la Cofrac en France). « Mais il faudra encore que les constructeurs transforment leur système d'accès aux données », précise Amar Chebali, consultant expert sur ces questions d'accès aux informations techniques véhicules. Autant dire qu'un délai de plus sera à prévoir. « Ce temps supplémentaire doit permettre de bien calibrer la procédure et d'avoir

la certitude que tous les réparateurs et techniciens qui sont autorisés pourront faire l'ensemble des opérations liées à la sécurité du véhicule », relativise-t-il philosophe. En attendant, les réparateurs devront encore passer par les systèmes d'identification de chaque constructeur. ●

C. R.

\* Les véhicules concernés sont les VL et VUL Euro 5 et 6 ainsi que les camions et autobus Euro 7.

\*\* Scheme for accreditation, approval and authorization to Access Security-related Repair and Maintenance Information.

**Quel chemin pour une certif' Sermi ?**

L'organisme d'évaluation doit procéder à la vérification des obligations administratives, légales et déontologiques du réparateur et de son personnel en conformité avec le référentiel Sermi. Si l'évaluation est favorable, le réparateur dispose de l'agrément Sermi pour cinq ans. Pendant cette période, l'organisme réalise un audit inopiné du réparateur et traite les plaintes et réclamations pouvant émaner des clients des réparateurs. En cas de suspension de l'agrément, les informations disponibles sur le « Trust Center » sont mises à jour en conséquence.

**HUNTER**  
Engineering Company

Le contrôleur de géométrie adapté à votre atelier pour développer votre activité !



Système de mesure

222

Système de mesure

E421

Contrôle plus rapide  
avec 4 caméras !

—  
Pose des cibles  
ultra-rapide



**PROVAC**

Informations ou devis,  
flashez le QR Code !



**EQUIP AUTO 2023**  
RÉINVENTER 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**

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

PRATIQUE

## L'entretien des batteries laissé pour compte

85 % des demandes des clients liées à la garantie des batteries sont en fait dues à leur mauvais entretien ou à un manque de charge, et non à un défaut de la batterie elle-même. C'est ce que met en évidence une étude réalisée par CTEK auprès de 700 employés de garage pour en savoir plus sur leurs pratiques en lien avec les batteries des véhicules qui leur sont confiées. Environ 20 % des techniciens rapportent que sur dix véhicules, trois à cinq sont concernés par un problème lié à la batterie. 80 % d'entre eux constatent également qu'il y a plus de véhicules présentant des problèmes liés aux batteries par rapport à il y a trois ans. Lors des révisions, il a été observé qu'une cellule de stockage peut perdre 10 % de sa charge. « Toute inter-

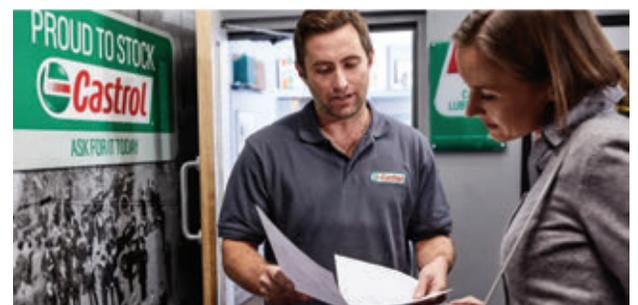


vention sur un véhicule sollicite la batterie, il est essentiel de prévoir un support pour cette dernière afin d'assurer le bon déroulement des interventions», rappelle le spécialiste de la maintenance et de l'entretien des batteries. Et attention, insiste CTEK, «les boosters ne doivent être utilisés qu'en cas d'urgence pour redémarrer un véhicule dont la batterie est à plat, et non pas lors d'interventions de réparation ou de diagnostic sur un véhicule. Cette pratique viendrait sérieusement endommager la batterie.»

C. R.

MARKETING

## Les clés d'un atelier inclusif



Ne pas faire fuir la clientèle féminine devant la baie d'un atelier ? Castrol s'est interrogé sur les moyens d'améliorer l'image des ateliers et l'expérience client des femmes venant faire entretenir leur véhicule. Le fabricant de lubrifiant a donc mené une vaste enquête sur le sujet dans sept pays (Allemagne, Chine, États-Unis, Inde, Malaisie, Pologne et Thaïlande). Cinq bonnes pratiques pour assurer une inclusivité réussie en ont été déduites : s'assurer du bon accueil dès l'arrivée (parking, signalisation et communication claires), disposer d'un espace de

réception accueillant et bien éclairé, établir la confiance avec une tarification transparente, créer une zone d'attente confortable et enfin garder le contact pendant et après la transaction en proposant des services complémentaires contribuant à favoriser de futures interactions. Rien de bien révolutionnaire donc, mais un bon sens universel. Castrol en déduit que « quelle que soit leur culture ou leur situation géographique, les clients (en particulier les femmes, dans le cas présent) recherchent un service client professionnel, fiable et de qualité supérieure.»

C. R.

## SONDAGE

## 40% des ateliers renvoient les VE vers le réseau constructeur

**Comment se positionnent les garages face à l'électrification montante des parcs auto ? Pour mieux répondre aux attentes des réparateurs sur le sujet, Bosch Automotive Aftermarket a sondé des pros de quatre pays européens.**

15% de part de marché en termes de vente en Europe pour les 100% électriques, mais un parc roulant qui ne dépasse les 1% (source : ACEA) ! En France, le parc électrifié (100% VEP, VULe et hybrides rechargeables) pèse 7% du parc global (+43% au premier semestre) et s'annonce à près de 3,4 millions de véhicules roulant en juillet. Si effectivement les modèles électrifiés ne sont pas encore majoritaires, leur part croît, et vite ! Comment accompagner cette évolution, à quelle vitesse et dans quelle proportion ? En substance, c'est pour

mieux calibrer les produits et services dédiés à l'électrification que la division Automotive Aftermarket de Bosch a souhaité en savoir plus sur « l'approche de la réparation des véhicules électriques dans les ateliers » en complétant les études GiPA de son propre sondage.

### Formations spécifiques VE

En premier lieu, 40% des ateliers qui n'ont pas encore réparé de VE ont déclaré les avoir envoyés chez un constructeur ou un collègue. Mais surtout, un réparateur européen sur quatre ne classe pas comme prioritaire le traitement des VE, et n'a donc pas l'intention d'intégrer ce type de prestation. Pour les 75% restants qui ne semblent pas « allergiques » à l'électrique, 58% reconnaissent avoir besoin de formations sur le sujet et 53% déclarent avoir



Les techniciens doivent être formés à la mise en sécurité d'un VE avec déconnexion du système high-voltage du véhicule et décharge de tout courant résiduel. Le processus de déconnexion de la tension pouvant varier selon le constructeur.

besoin d'encore plus de supports techniques et d'information. À noter également que les garages changent en moyenne plus de 70 pièces par an sur des électriques, dont 15 à 40 sont des pièces non spécifiques.

### Le challenge de la disponibilité des pièces

Dans cette logique, les pièces spécifiques VE (point de charge, controller-inverter, moteur et batteries) sont changées moins de cinq fois par an (source : GiPA).

Bosch déduit de cette étude qu'il doit assurer la disponibilité des pièces dédiées au même titre que celles des véhicules thermiques. Un autre enjeu stratégique est le prix élevé de ces organes spécifiques, notamment les packs batteries, et les tensions d'approvisionnement des matières premières qui doivent l'amener à mener « naturellement des réflexions autour des trois R (réutilisation, recyclage, réparation) ».

C. R.

## Vite !

## DIGITAL

### Un site en VF pour Hitachi Astemo

Le fournisseur japonais en première monte qui a structuré son département après-vente en 2021 vient de lancer la version francophone de son site internet (aftermarket.hitachiastemo.com/emea/fr). Le e-catalogue (5 000 références) permet de rechercher les pièces par famille. Une rubrique « Support technique » permet de solliciter l'assistance d'un expert ou encore de demander une formation. Des vidéos pratiques sont également disponibles sur la chaîne YouTube Hitachi Astemo Aftermarket.



## « UNE BELLE RAMPE DE LANCEMENT EN CETTE PÉRIODE DE RENTRÉE ! »

Cédric Jorant, directeur général France de Clarios

### ■ Quel bilan tirez-vous de votre présence aux Ze Awards 2022 ?

Un cadre et une organisation bien huilés, des temps d'échanges constructifs le temps d'une soirée, et une programmation idéalement calée en septembre. Une belle rampe de lancement pour la rentrée ! Nous revenons avec plaisir pour notre deuxième participation ! Notre marque VARTA est très présente chez les spécialistes et les professionnels du retail, mais nous devons encore travailler notre visibilité en rechange constructeur et indépendante. Ces Ze Awards sont l'occasion parfaite.

### ■ Quelles sont les dernières actualités de Clarios ?

Nous nous développons en première monte sur le marché de la batterie lithium-ion basse tension. Des petites cellules de stockage de 3 à 12 volts, disséminées dans l'habitacle pour alimenter les composants du véhicule (et non sa propulsion). Nous venons ainsi d'acquiescer l'activité Power Business de l'entreprise allemande Paragon, spécialiste du genre. Son expertise va compléter voire accélérer nos programmes actuels en basse tension et Li-ion.

Nous investissons également en R&D sur le sodium-ion. Un marché sur lequel nous fondons beaucoup d'espoir car le sodium est une matière première plus facilement accessible que le lithium. Nous avons signé un partenariat avec un

laboratoire canadien dans ce sens. Un projet industriel à long terme, sur dix ou quinze ans. Bien sûr, nous avons toujours notre cœur de business autour de la batterie plomb AGM. Une batterie de démarrage sur trois est toujours une batterie Clarios.\*

### ■ Serez-vous présent à Equip Auto Lyon ?

Bien sûr, avec un message fort : la mise en avant de notre gamme AGM xEV, élargie aux véhicules hybrides et électriques ! Les réparateurs pourront utiliser en temps réel notre plateforme VARTA Partner Portal pour les accompagner dans le choix de la bonne batterie, son remplacement... avec toujours des visuels qui les guident pas-à-pas, mais également des vidéos à l'appui. Dans le même esprit, nous avons lancé une plateforme similaire dédiée aux gestionnaires de flottes, le Truck Partner Portal, pour les aider à identifier les problèmes techniques et avoir une approche TCO liée à la batterie. Dans ce sens, nous pouvons d'ores et déjà annoncer notre présence sur Solutrans.

\* 50 usines dans le monde dont 5 en Europe, 170 millions de batteries chaque année sur la planète.

**ze**  
AWARDS  
AUTOMOBILE

« La batterie AGM est plus que jamais au cœur de notre business, dans les domaines du VP et du PL, pour l'OE et la rechange ! »

CLARIOS



Vite!

PEINTURE

**CapsAuto réduit les coûts avec Sinnek**



La plateforme de gestion de sinistres cherche à réduire les coûts de ses carrossiers agréés face à l'inflation. Or, Sinnek n'a cessé de monter en gamme, de faire certifier ses produits, d'augmenter sa part de marché et ses référencement. De quoi séduire CapsAuto. Le partenariat inclut un mécanisme novateur permettant de maîtriser les prix dans le temps et d'agir sur l'inflation, avec notamment un palier maximum des augmentations sécurisé à 4,9%, négocié en exclusivité.

FÉDÉRATION

**La FRCI cherche son président**



La FRCI a élargi par voie de presse le recrutement de son ou sa prochain(e) président(e) 2024.

Pour animer cette fédération (2 300 entreprises adhérentes de sept enseignes de carrossiers multimarques, soit un tiers du marché de la réparation-collision), une expérience du secteur et la maîtrise des rouages d'une entreprise de carrosserie seront appréciées. Et le goût du bénévolat! Patrick Cléris (en photo) accompagnera durant six mois celui ou celle qui lui succédera à la présidence en janvier prochain.

VITRAGE

**123 Pare-Brise atteint 100 centres**

Seulement trois ans après son lancement, le réseau de vitrage 123 Pare-Brise a bien grandi... et grossi! Forte d'une stratégie de communication bien rodée et d'une présence notable dans les zones commerciales, l'enseigne a atteint la centaine de centres très rapidement. Et c'est à Beauvais (60) que cette barre symbolique a été franchie. L'occasion de réunir sur place une grande partie des équipes dirigeantes aux côtés du personnel de la succursale.

LIBRE CHOIX

# Carte verte: la FFC défend les intérêts des carrossiers et vitriers

**Avec la suppression programmée de la carte verte et du certificat d'assurance au profit d'un document numérique, la FFC Mobilité Réparation et Services s'inquiète de sa répercussion sur l'activité des carrossiers et spécialistes du vitrage.** Selon l'organisation professionnelle, la transmission de données dématérialisées, qui poursuit certainement une finalité d'intérêt public de simplification et de réduction de dépenses, ne doit pas être un prétexte pour priver un assuré de son choix du réparateur et du recours contre l'assureur responsable. En effet, « la FFC Mobilité Réparation et Services voit dans cette démarche des assureurs une possible manœuvre destinée à accroître la dépendance des carrossiers-réparateurs à leur égard. En effet, lors d'un sinistre, un client auto-



La fameuse carte verte, obligatoire depuis une quarantaine d'années sur les pare-brise, sera supprimée le 1<sup>er</sup> avril 2024.

mobiliste qui ne dispose plus de papillon sur son pare-brise ni de carte verte dans son portefeuille n'a plus aucune information immédiate sur le nom de son assureur, son numéro de client, son numéro de contrat, etc. Ce qui revient à réserver ces infos uniquement

au réseau de garages agréé par l'assureur, grâce à l'avis de sinistre qu'il lui fait parvenir. Cette démarche constitue donc une entrave manifeste au libre choix du réparateur, un principe cardinal du droit », explique la fédération. Dans ce cadre, la FFC

Mobilité Réparation et Services a rencontré des représentants du ministère de l'Intérieur et de la Direction Assur du ministère de l'Économie par quatre fois depuis 2022.

**Un "Mémo assuré" sera créé**

D'où la création d'un document nommé "Mémo assuré" remis par l'assureur à l'assuré, qui le gardera dans le véhicule. Toutes les informations utiles aux carrossiers-réparateurs seront contenues dans ce support non dématérialisé. « Par ailleurs, les représentants de la Direction Assur ont également confirmé que l'accès au fichier des véhicules assurés (FVA) serait public, mais uniquement pour savoir si l'assuré est bien à jour de ses cotisations d'assurance », se satisfait la FFC.

Philippe Lamigeon

SOLIDARITÉ

## Les RFA d'Axial ruissellent sur le réseau



Les carrossiers agréés n'ont pas pu amortir la hausse des tarifs par celle de 5,7% de l'équivalent horaire des ingrédients peinture (SRA).

**Marque de solidarité de la maison-mère Edra envers son réseau: les 300 000 € HT de RFA additionnelles engrangées en 2022 seront redistribuées aux adhérents Axial.** « Si les RFA globales participent à son fonctionnement, Edra, centrale de référencement et non d'achat, n'a pas vocation à faire de bénéfice », rappelle le groupe. Les plus gros contributeurs au volume d'achat peinture d'Edra pourront ainsi se voir rétrocéder plus de 4 000 € HT. Un geste conforme à l'esprit coopératif qui a présidé à la naissance du

réseau, et à l'approche collaborative que celui-ci conserve. « Il est logique que ceux qui jouent le jeu du collectif en récoltent les fruits. Quand l'idée de redistribuer des RFA additionnelles a été émise au conseil d'administration, elle a unanimement été validée », se réjouit Éric Toussaint, patron de Toussaint Carrosserie Peinture à Manosque (04) et administrateur d'Edra et d'Axial. Une façon de permettre aux carrossiers du réseau d'amortir le choc de l'inflation des produits de peinture 2022, évaluée à plus de 7,4% par SRA. ● r.thirion@zepros.fr

LABEL

## Akzo lance son réseau de réparation durable

**Loin d'être une nouvelle enseigne, le Sustainable Repair Network est un programme qui entend aider les carrossiers clients des marques d'AxkoNobel à réduire leur empreinte carbone.** Le fabricant de peinture néerlandais va certifier les pratiques de ses clients réparateurs et les aider à mesurer, surveiller et améliorer leurs émissions de CO<sub>2</sub>. Pour cela, elle leur fournira les outils, les connaissances, l'assistance et l'expérience nécessaires pour leur permettre de distinguer leurs performances en termes de réduction d'empreinte

carbone. Indispensable à l'heure où l'ensemble de la chaîne de valeur dans laquelle les carrossiers s'intègrent concentre leur attention sur le développement durable, du constructeur aux pouvoirs publics en passant par les têtes de réseau et, bien entendu, les apporteurs d'affaires. Cette stratégie s'ancre dans l'objectif général d'AxkoNobel de réduire de 50 % les émissions de l'ensemble de cette chaîne de valeur d'ici 2030. ●



**AkzoNobel Sustainable Repair NETWORK**

R. T. AkzoNobel va déployer le programme dans les mois à venir sur les marchés clés d'Europe centrale. La France devrait être concernée dans un second temps.



**EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

# LIGHTING OPTIQUE RÉTRO

PHARE HALOGÈNE

XENON

LED

GLACE DE RÉTROVISEUR



**OSRAM**

**NEOLUX**  
GERMAN TECHNOLOGY

**INTFRADIS**

**SUMEX**

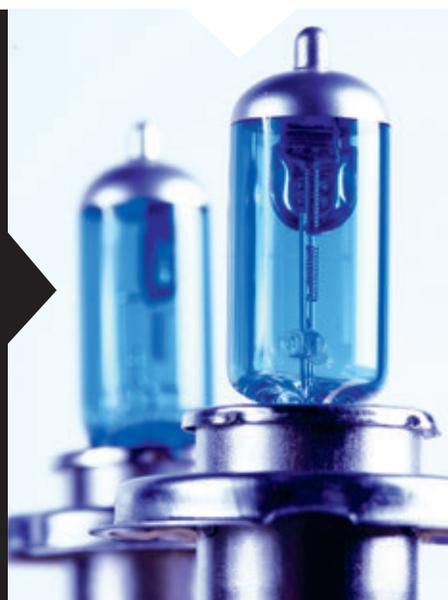


**MAGNETI  
MARELLI**

**Valeo**



**2980  
références  
stockées**



**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

Vite!

CONJONCTURE

Les géants US performant sur S1



GPC et LKQ affichent un business en progression sur le premier semestre. L'activité « pièces et services » de LKQ s'est clôturée sur 6,4 Md\$ de CA, tirée vers le bas par les ventes d'accessoires, tandis que l'activité « grossiste » progresse de 3,5% aux États-Unis, et surtout de 7,7% en Europe (3,19 Md\$ de CA, soit 2,9 Md€). Pour GPC, son activité auto a progressé de 6,2% à 7,16 Md\$. À noter : cette croissance a été servie par l'inflation des tarifs PR répercutée sur les clients, « et dans une moindre mesure par des volumes plus élevés », relativise LKQ.

CONCENTRATION

LKQ finalise l'acquisition d'Uni-Select

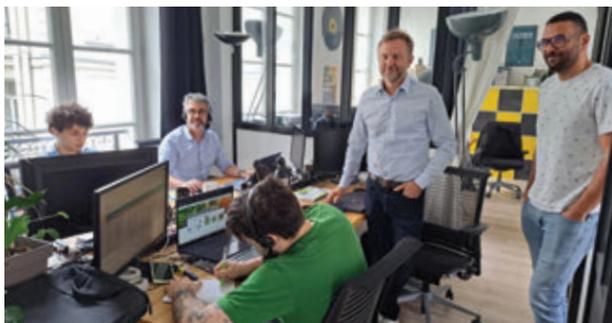


Engagé en février dernier, le rachat d'Uni-Select par LKQ, qui a misé 2,1 Md\$ pour s'offrir le groupe canadien aux 1,731 Md\$ de CA en 2022 (+ 10% sur T1 2023), vient de passer une nouvelle étape. En août, LKQ Corporation a acquis la totalité des actions Uni-Select. Pour boucler l'opération, reste encore à vendre GSF Car Parts, le distributeur britannique appartenant à Uni-Select, dont les 179 magasins donneraient une position dominante à LKQ qui s'appuie déjà sur 248 sites Euro Car Parts.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

# Valused.fr: les promesses du 1<sup>er</sup> distributeur de PIEC en France

Lancé avant l'été 2023 et soutenu par une levée de fonds de 2 M€, le site se revendique comme le tout premier distributeur en ligne BtoB dédié à la pièce de l'économie circulaire capable de fournir tous types de pièces de seconde vie en garantissant leur qualité, disponibilité et simplicité d'accès. Pourquoi distributeur et non marketplace ? Parce que le marché de la PIEC est encore trop morcelé et trop peu normalisé. « Et il n'y a rien de pire pour un réparateur que d'avoir à gérer une multitude d'interlocuteurs avec une multitude de process, de qualités et de niveaux de service », explique Julien Dubois, l'un des trois fondateurs de Valused, avec Jean-Michel Guarneri et Kais Omri.



Debout à droite de l'équipe hotline technique et commerciale : Julien Dubois et Kais Omri, co-fondateurs.

Distributeur à part entière

La start-up assume en amont les achats et les services attendus par le client réparateur : la concentration de l'offre en un seul point d'achat, la qualité de ses fournisseurs en ce qui concerne le remanufacturing bien sûr, mais aussi la qualité des pièces reconditionnées. « Nous auditions les process de contrôle des pièces d'occasion reconditionnées chez nos VHU fournis-

seurs », souligne J. Dubois. Dans ce même esprit de facilitateur, Valused gère les retours des pièces et des consignes via ses propres transporteurs. S'y ajoutent la facturation centralisée et le support technique. Le site joue aussi le rôle de « conciergerie premium » (gratuite jusqu'en 2024) avec la possibilité pour le client de faire une requête pour trouver une solution, ce que la hotline s'engage à faire « avec un taux de réussite de 98% », garantit J. Dubois. Sans stock, l'opérateur fonctionne en « drop shipping » en étant connecté sur les stocks de ses fournisseurs avec lisibilité directe de la disponibilité. En outre, son réseau de transporteurs sélectionnés assure collecte et livraison des produits commandés « à J+1 ». Valused démarre avec une dizaine de centres VHU

dûment audités et une cinquantaine de « remanufacturers » avec l'objectif d'en mutualiser 150.

Au bon endroit de la chaîne de valeur

Un service « tout en un » qui, pensent les créateurs de Valused, est la seule façon de faire « déjauger » et accélérer un marché de la PIEC limité à 5% en France, quand il atteint déjà 15 à 20% dans les marchés plus matures et organisés comme les États-Unis ou, en Europe, le Danemark. Il y a aussi une logique plus pragmatique à cette approche. En se positionnant au même niveau d'achat et de revente qu'un distributeur de pièces neuves, Valused inscrit son positionnement prix dans la même logique de chaîne de marge BtoB. Il permet donc au réparateur de trouver

dans son catalogue des pièces à des prix compatibles avec son offre. Le distributeur peut même fournir ses homologues distributeurs « classiques » en recherche de solution PIEC à la fois simple et structurée. « Notre atout est de nous positionner tôt sur un marché en progression qui garantit la croissance nécessaire à notre développement », se réjouit Jean-Michel Guarneri. De quoi promettre d'avoir atteint le millier de clients garagistes d'ici la fin 2023 et d'en espérer 10000 à échéance cinq ans. Valused se donne deux ans pour valider l'ensemble de ses services et concepts sur le marché français avant d'internationaliser son empreinte sur une Europe de la PIEC prometteuse. Seulement 5% du marché européen pièces de 132 Md€ (prix de cession réparateur) est détenu par la pièce d'occasion, reconditionnée et remanufacturée, contre les 20% du marché américain. Soit un CA réalisé continental de 6 Md€ en 2022 qui devrait atteindre 23 Md€ en 2032. De quoi justifier un déploiement de Valused en Espagne et en Italie dès fin 2024 avant de s'élargir à d'autres pays européens fin 2025... ●

jm.pierret@zepros.fr

CONCENTRATION

## Second achat stratégique pour AAG en Espagne

Après Lausan au printemps dernier, AAG vient d'officialiser l'acquisition de Recambios y Accesorios Gaudi, distributeur classé au 6<sup>e</sup> rang dans le classement de notre confrère Infotaller. « L'acquisition du Groupe Gaudi s'inscrit parfaitement dans notre stratégie et le plan défini il y a plusieurs mois », commente Franck Baduel, DG d'Alliance Automotive Group. Principalement implanté dans les régions de Catalogne et de Madrid, le distributeur adhérent

GAUI dispose de 22 magasins réalisant près de 100 M€ de CA. « L'histoire d'Alliance Automotive Iberia a commencé il y a un an avec le rachat de Lausan et de Soulima, mais elle prend une nouvelle dimension avec cette acquisition, qui concrétise l'ambition du groupe de devenir le numéro un sur la péninsule ibérique », affirme Nacho Pernas, DG d'Alliance Automotive Iberia. Cette opération, ajoutant près de 100 M€ aux 112 M€ de CA 2021 généré par Lausan, propulse AAG juste der-



rière le leader actuel de la distribution PR en Espagne, la plaque Distrigo « PPCR » (Stellantis),

ses douze sites et ses 233 M€ de CA 2021! (source : Infotaller) ●

c.ridet@zepros.fr

## DIGITAL

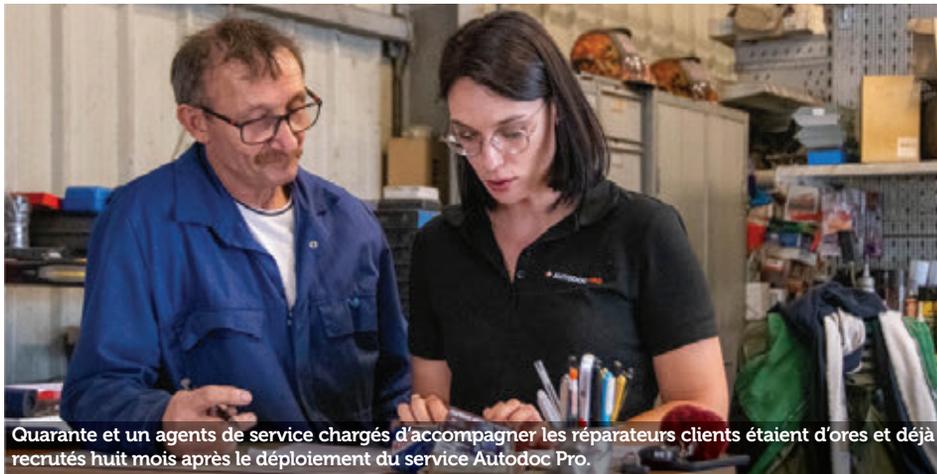
## Autodoc Pro : phygitalisation validée, livraisons à améliorer

Lancée en novembre 2022, la version française "phygital" et BtoB du pure-player allemand a déjà convaincu près de 3600 réparateurs français. Un démarrage encourageant, sachant que pour l'heure Autodoc Pro ne couvre que 35 des 107 zones qu'il a définies pour mailler l'Hexagone.

À ce stade, l'opérateur annonce 4425 garages d'ores et déjà connectés au site de e-commerce, soit trois garages sur quatre visités pas les dix "business developer" chargés de présenter et d'initier le client à l'outil. Et 3595 sont actifs, « dont 40 % déjà clients du site Autodoc BtoC qui ont multiplié leur panier par six en passant sur la version Pro ».

#### Soixante zones couvertes d'ici un an

Une avancée par étapes « en ligne avec notre plan de déploiement. D'ici la fin de l'année nous servi-



Quarante et un agents de service chargés d'accompagner les réparateurs clients étaient d'ores et déjà recrutés huit mois après le déploiement du service Autodoc Pro.

rons 60 zones et 107 d'ici septembre 2024 », promet Franck Millet, initiateur de la formule BtoB hexagonale du pure-player allemand. Mais préalable à toute ouverture d'une nouvelle zone, il devra recruter des agents de service chargés d'accompagner sur le terrain les clients réparateurs, le joker gagnant d'Autodoc Pro. En effet, ils récoltent le score

spectaculaire de 91 % de satisfaction dans le baromètre initié par le site (300 clients interrogés). Suivent l'efficacité du processus des retours (76%), les conditions d'achat (tarifs 30 % sous ceux du premium) à 57 % de taux de satisfaction et 52 % pour la hotline ou encore l'offre produit. Reste un point d'insatisfaction : des délais de livraison à 3,5 jours,

inacceptables pour des réparateurs habitués au H+4 qui sont à peine 30 % à s'en satisfaire ! En cause, une logistique partant du hub berlinois d'Autodoc, incapable d'honorer la promesse de départ du J+1 (un délai considéré comme déjà long !). Une faille logistique à corriger de toute urgence... « Nous y travaillons », assure F. Millet, qui

annonce l'ouverture d'un entrepôt en Belgique pour début 2024.

#### Ambitions européennes

La greffe française du concept pro amené par F. Millet a suffisamment pris pour solidement convaincre le pure-player de valider le déploiement du modèle phygital en Allemagne pour la fin de l'année et d'inscrire le Benelux au calendrier 2024. Chargé de porter l'europeanisation du concept, F. Millet a cinq ans pour couvrir l'ensemble de l'Union européenne. « Le modèle pro doit réussir car il est un vecteur stratégique pour Autodoc », assure-t-il. Et cela car conquérir les acheteurs pros est le moyen d'assurer la pérennité du modèle de e-commerce de pièces jusque-là axé sur les ventes à particulier structurellement appelées à s'amenuiser avec la mutation de la technologie automobile. ●

C. R.

## 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](https://meyle.com/fr/esolutions)

**DRIVER'S BEST FRIEND**<sup>\*</sup>

\* Le meilleur ami du conducteur

Suivez-nous sur

**LA MARQUE ALTERNATIVE**

**GAGNER**  
C'EST LIVRER LE 1<sup>ER</sup>  
LA BONNE PIÈCE!

|                |                   |
|----------------|-------------------|
| FREINAGE       | FILTRATION        |
| LIAISON AU SOL | ALLUMAGE          |
| MOTEUR         | PIÈCES TECHNIQUES |
| EMBRAYAGE      | ESSUYAGE          |

**NOUVEAU**  
**BALAIS D'ESSUIE-GLACE**

[www.myMGA.fr](http://www.myMGA.fr)

FREINAGE

# TMD Friction quitte Nisshinbo pour Aequita



Avec TMD Friction, Nisshinbo affichait une présence mondiale, condition essentielle pour prospérer sur le marché du freinage...

**Petit coup de tonnerre estival dans l'univers du freinage: TMD friction, détenu depuis 2011 par le japonais Nisshinbo Holdings, vient d'être revendu au fonds d'investissement allemand Aequita. Le freineur aux 763 M€ en première monte et en rechange va maintenant se réinventer un destin...**

TMD Friction vient d'être revendu à Aequita, un fonds d'investissement allemand qui n'en est pas à son premier investissement automobile (IFA, Meteor, Willi Elbe, Tremonia et l'ex-activité d'interfaces électroniques de ZF). C'est donc la fin d'une parenthèse japonaise depuis son rachat en 2011 par le groupe Nisshinbo Holdings. Après que la crise financière a failli couler ce leader industriel du freinage englué dans son endettement, il sortait alors de deux années au sein d'un autre fonds d'investissement, Pamplona Capital Management, qui l'avait restructuré et ramené à la profitabilité.

**Une belle occasion nipponne...**

La reprise par Nisshinbo avait évidemment du sens. Né du textile en 1907, le groupe japonais avait déployé une solide activité freinage de première monte depuis les années 1960. L'apport de TMD lui permettait d'afficher jusqu'à aujourd'hui 30% de son activité dans ce secteur, derrière l'électronique des systèmes de communication (46%) et devant les instruments de précision

(10%). TMD apportait à la fois ses moyens de production OE et surtout cette culture et cette présence aftermarket qui sont rarement une option spontanée dans la vision stratégique des entreprises nipponnes...

**... mal transformée**

Nisshinbo a évidemment permis de consolider le redressement de TMD, mais entre 2010 et 2021, le CA de TMD Friction n'a progressé que de 20% (à 763 M€), quand celui de Brembo bondissait de 189%... à 3,63 Md€. Presque dix fois plus que TMD! Explication possible de cet écart: Nisshinbo n'a jamais entrepris de vraiment "synergiser", industriellement comme stratégiquement, les pans japonais et allemand de son activité freinage.

**TMD Friction en "re-devenir"**

Nisshinbo semble vouloir se consolider dans l'électronique, qui pèse déjà presque 50% de ses 3,256 Md€ de CA. Reste à savoir ce qu'il souhaite faire de son activité freinage maintenant allégée des presque 800 M€ de TMD... Pour TMD Friction, c'est le retour à la case d'entreprise "en devenir". Nul doute que l'investisseur a une vision d'avenir pour l'industriel du freinage. Il a en outre la réputation d'être à la fois humble et performant, lui qui revendique un portfolio de 23 entreprises cumulant 1,3 Md€ de CA annuel pour 6000 collaborateurs. ●

J.-M. P.

## LOGISTIQUE

## Alliance Speed Parts : la livraison en une heure conceptualisée par AAG

Et de trois ! Alliance Automotive Group vient d'inaugurer son troisième entrepôt portant le concept de livraison express. Un nouveau concept de logistique optimisée dédié aux agglomérations importantes en phase de déploiement. C'est à Saint-Laurent-du-Var, près de Nice (06), qu'AAG vient d'ouvrir un nouvel entrepôt de stockage portant 98 % de taux de couverture en PGV pour VL appuyé par un call-center exclusivement dédié à servir les réparateurs « qui ont besoin d'un fort niveau de service ». Le site niçois est animé par une équipe de 35 personnes « piqueurs et livreurs » pour un stock dépassant 1 M€ permettant de soutenir la promesse d'une livraison en une heure ! Au printemps dernier, un Alliance Speed Parts avait déjà été ouvert à Lille

(59). Début 2022, AAG testait le concept sous l'enseigne Marseille Auto Express (MAX) en périphérie de Marseille, à Gignac-la-Nerthe (13).

### Modèle hybride...

« C'est un vrai succès avec une croissance à deux chiffres. Sur un an, il a dépassé les objectifs inscrits pour deux ans dans le business plan de départ », décrit Steven Jouve, le directeur des opérations filiales AAG qui pilote le dossier. Mais pas moyen de dupliquer ce succès sur d'autres territoires sous l'enseigne MAX, trop typée Marseille. D'où la création de la marque Alliance Speed Parts pour porter ce modèle « hybride entre agence classique et plateforme », pensé pour optimiser l'efficacité logistique des centres urbains. Concrètement, Alliance Speed Parts permet

d'améliorer la capillarité locale autour des grands centres urbains, de gagner en puissance tout en réduisant les coûts. Exit les contraintes d'emplacements VIP ; au prix d'un mètre carré enflammé ; inhérentes à l'ouverture d'un magasin classique, comme du recrutement de profils de vendeurs comptoir, denrée rare en cette période de pénurie de personnel.

### ... pour gagner en agilité

C'est une véritable transformation de modèle de développement sur ces zones urbaines qu'a initié AAG qui doit ainsi gagner en agilité. Dans le même temps les flux doivent être repensés. Ainsi,

sur Nice, si six agences restent en fonction, quelques magasins du centre-ville vont passer sous l'enseigne Pièces Auto pour servir les particuliers. Après ce troisième site ouvert, un déploiement sur deux ans a été programmé et sera soutenu en 2024 par une équipe dédiée. Mais pour l'heure, pas question de dévoiler les ambitions 2024 d'AAG quant au ruissellement de son concept... On l'aura compris : Alliance Speed Parts est stratégique. ●

C. R.

Toute une approche marketing, illustrée par sa mascotte, a été imaginée autour du nouveau concept Alliance Speed Parts.



## Vite !

### DIAGNOSTIC

### Certifications Fiev en cascade

Cet été, trois fabricants de matériel ont obtenu le certificat de conformité à la charte Fiev et peuvent donc apposer le logo « Diagnostic sécurisé » sur leur matériel : Hella Gutmann (Forvia) sur ses solutions megamacs X, 56, 77, One et PC ; Texa sur Axone Nemo mini, Axone Voice, Navigator Nano S et Navigator TXT Multihub ; Autel pour MaxiDAS DS, MaxiDAS MS et MaxiSYS.

### ALLEMAGNE

### LKQ va servir Mobivia

L'accord conclu entre LKQ Europe et Mobivia prévoit que les 72 magasins (et les hubs) LKQ livrent les pièces aux 556 centres autos ATU - 531 en Allemagne et 25 en Autriche. Ce partenariat intègre aussi une coopération pour l'optimisation du processus logistique de Mobivia.

# MARTRE STOP&GO®



LES EXPERTS ANTI-MARTRES

## VOTRE VÉHICULE EST EN DANGER, NOUS AVONS LA SOLUTION !

### STOP&GO, la solution pour repousser martres, fouines et rongeurs des compartiments moteur des véhicules.



Traitement préalable



Répulsifs olfactifs



Répulsifs à ultrasons



Répulsifs à haute tension



Protection mécanique



Accessoires



La gamme idéale pour véhicules hybrides et électriques.

Retrouvez-nous à **EQUIPAUTO Lyon, stand 6 K189** et profitez de nos promotions.

[www.stop-go.fr](http://www.stop-go.fr)

# LA CRÈME DE L'INFO

à l'heure du petit-déjeuner



Toute l'info matinale pour  
tous les pros de la mobilité.

**AMTODAY** By ZEPROS  
L'AFTERMARKET À LA SOURCE

[www.am-today.com](http://www.am-today.com)

Contact annonceurs :  
Benjamin Huet  
Directeur de Publicité  
Tél. : 07 61 44 60 52  
[b.huet@zepros.fr](mailto:b.huet@zepros.fr)



Le constructeur suédois voit l'électrique en grand : en partenariat avec Mattsson Åkeri, un transporteur de Göteborg, il teste actuellement un prototype de Volvo FH électrique 6x4 destiné aux opérations de transport lourd. Capable de tracter deux remorques, il peut atteindre un poids total de 74 tonnes pour 32 mètres de long... Les essais ont été menés dans le cadre de trafic de containers dans la zone portuaire d'Arendal.

## Sommaire

### CONJONCTURE

**Immatriculations : entre prudence et optimisme** P. 47

### VÉHICULE ÉLECTRIQUE

**AD Poids Lourds et Volta Trucks partenaires** P. 48

### DISTRIBUTION

**LKQ envoi du lourd** P. 48

### DÉVELOPPEMENT

**Norca souhaite faire grandir son réseau** P. 49

### CONJONCTURE

# Immatriculations sur S2 : entre prudence et optimisme

**Les cinq premiers mois ont été particulièrement dynamiques pour les immatriculations de VI de 5 tonnes et plus en France.** Avec 20938 immats, le marché progresse en effet de 8,1 % par rapport aux cinq premiers mois de l'an passé, avec un mois de mars exceptionnel – le meilleur enregistré

depuis 2000 ! L'OVI, qui a publié ses prévisions de marché pour le second semestre, note en outre que ces niveaux placent l'exercice au-dessus de 2017, une année qui s'était terminée à plus de 50 000 unités. Sur douze mois glissants toutefois, la hausse s'avère plus mesurée puisque ne s'élevant qu'à 2,4 %. Dans le

détail, les tracteurs affichent une hausse de 6,2 % par rapport à la même période un an plus tôt (11 973 unités). Si les immatriculations des porteurs progressent plus encore, à +10,7 %, 2022 n'avait cependant pas été un bon cru pour ce segment de marché. Par rapport à 2021, les porteurs reculent en effet de 5 %.

détérioré dans d'importants secteurs demandeurs de transport. Les investissements qui permettent de mesurer la confiance en l'avenir des entreprises restent très loin de leur niveau d'avant Covid-19. Et si les délais de livraison s'avèrent moins longs qu'il y a un an (359 jours de délai !), il faut encore attendre 289 jours en moyenne avant d'avoir son VI neuf sur parc... Quant aux carnets de commandes, ils affichent une baisse de 5,5 % en moyenne pour les tracteurs et 4,1 % pour les porteurs, ce qui laisse augurer un second semestre moins dynamique que le premier.

### ... mais l'OVI veut rester optimiste !

Cependant, malgré ce ralentissement redouté, l'OVI revoit



La dynamique sur S1 pourrait ralentir, selon l'OVI.

positivement ses anticipations de début d'année sur l'exercice complet. Dans une fourchette basse, l'organisme avance un exercice 2023 quasi stable par rapport à l'année passée avec 44 015 immats de VI de plus de 5 tonnes dont 26 000 tracteurs et 18 000 porteurs. Dans une fourchette haute, l'organisme anticipe un exercice 2023 clôturé sur 47 000 immats (28 000 tracteurs et 19 000 porteurs). Soit +6,8 % par rapport à 2022. Pour mémoire, il envisageait en début d'année un marché à 44 000 unités au mieux... ●

j.morvan@zepsros.fr

### Après-vente : solide mais complexe

Si les délais de livraison à rallonge ont mécaniquement un impact sur l'âge moyen du parc, ce facteur a priori positif pour l'activité après-vente ne se retrouve pas nécessairement dans l'enquête menée par l'OVI auprès des concessionnaires. Car avec 40,1 %, la part de la réparation et du SAV dans le CA des concessions ne fait "que" se maintenir. Elle représentait 42,5 % en 2022. En cause : la pénurie de certains composants... Quant aux contrats d'entretien et de maintenance, leur nombre est reparti à la hausse puisque leur part passe de 35,9 % en janvier à 41,2 % actuellement. L'OVI souligne à cet égard « qu'il faut remonter à juin 2019 pour trouver un nombre de contrats aussi important ».

### Ralentissement envisagé...

Mais ce dynamisme pourrait ne s'avérer qu'un effet de rattrapage temporaire. Pour le second semestre, les nuages s'amoncellent sur le secteur selon l'OVI : la FNTR constate un recul de l'activité au premier trimestre et n'attend pas beaucoup mieux pour le deuxième, tandis que selon l'INSEE, le climat des affaires se

# Vite!

## PNEUMATIQUE

### Vulco s'étend



Le réseau de pneumaticiens se renforce avec l'arrivée de deux Vulco Truck Services supplémentaires, des centres spécialisés dans l'activité poids lourd et agricole. Le premier est situé à Sens (89) et a été créé par Jonathan Seychelles et Benoît Andres. Le second est implanté à Albertville (73) et dirigé par Ervin Burimi. Les deux sites disposent d'ateliers mobiles pour des interventions sur site.

## HOMOLOGATION

### Transpolis, Service Technique de l'Etat



Nouveau Service Technique de l'Etat Français, Transpolis est désormais habilité à réaliser des essais d'homologation (délégués par le Centre National de Réception des Véhicules) de véhicules utilitaires, de poids lourds et de bus pour des fonctions d'aide à la conduite (freinage automatique d'urgence, avertisseurs de franchissement de ligne, etc.) en vue de s'assurer de leur conformité.

## RUSSIE

### Les marques chinoises dominent



Le retrait du sol russe des marques occidentales comme sanction suite au conflit ukrainien a été un tremplin pour les fabricants chinois de véhicules commerciaux. Selon le cabinet Interact Analysis, les exportations de camions et de bus vers la Russie ont été multipliées par six au premier semestre 2023 (70 700 unités). La Fédération devient le premier marché extérieur de l'Empire du Milieu, représentant 21,3 % du total de ses exportations de véhicules commerciaux.

## VÉHICULE ÉLECTRIQUE

# AD Poids Lourds et Volta Trucks partenaires

Comme annoncé lors de son congrès à Marrakech en mai dernier, AD Poids Lourds et le néoconstructeur de VI 100% électriques ont officialisé leur rapprochement. Le réseau multimarque d'Auto-distribution devient ainsi, quelques mois après le réseau Top Truck (Alliance Automotive Group), le deuxième partenaire de service certifié par le constructeur suédois pour l'entretien et la réparation de son modèle Volta Zero (16 t.).



## Vitrine technologique

Dans le cadre de sa stratégie "Truck as a Service" (TaaS), solution globale comprenant la mise à disposition du véhicule, son entretien, son financement et la gestion de la flotte, Volta Trucks complète ainsi sa couverture géographique avec une enseigne comptant plus de 200 points de

service en France. Célébrant ses 35 ans cette année, ce partenariat avec Volta Trucks est une belle carte de visite pour AD Poids Lourds : en se rapprochant d'un acteur de la transition énergétique, il compte attirer de nouveaux collaborateurs ayant un

goût pour les nouvelles technologies, et pallier ainsi la problématique de manque de bras qui sévit dans le secteur du VI. « Accompanyer nos clients dans la transition énergétique et attirer les meilleurs talents dans nos ateliers sont deux enjeux majeurs

pour le réseau AD Poids Lourds. Ce partenariat avec Volta Trucks est une excellente opportunité de répondre au deux en même temps », déclare Guillaume Faurès, directeur général des Activités PL du Groupe PHE. ●

J. M.

## DISTRIBUTION

# LKQ envoie du lourd

L'opération est loin d'être anecdotique pour LKQ Europe et sa division britannique. En transformant l'essai Digraph (qui avait déjà un pied dans la galaxie LKQ depuis 2017), distributeur britannique spécialisé dans la pièce PL, LKQ Royaume-Uni/Irlande ouvre un champ de croissance externe locale alors que jusque-là la filiale était totalement focalisée sur le puissant ECP. Digraph annonce 21 points de vente maillant le Royaume-Uni et un portefeuille de 4 000 entreprises clientes, pour environ l'équivalent de 60 M€ de CA.

Andy Southby, actuellement directeur général de la division Royaume-Uni et Irlande de LKQ Bodyshop, assumera également les responsabilités de directeur général de Digraph. Cette acquisition est une première incursion sur ce marché. « En entrant dans le secteur des pièces détachées pour camions, nous élargissons nos capacités et offrons à nos clients une grande disponibilité des pièces, une expertise spécialisée et les avantages d'un grand groupe », promet Varun Laroyia, P-DG de LKQ Europe. ●

c.ridet@zepros



En prenant la totalité des parts du distributeur spécialisé PL et bus, LKQ ajoute une belle corde « VI » à son arc distribution.

## CONSTRUCTEUR

# Iveco : la SDVI rachetée par BPM Group



BPM Group (Bornhauser Performance Motors Group) vient de significativement développer son activité véhicules industriels. Après Mercedes-Benz Vans & Trucks, il intègre le réseau Iveco par la grande porte. Le groupe de distribution vient en effet de se porter acquéreur de la filiale du constructeur, SDVI. Celle-ci regroupe plus de 250 collaborateurs opérant sur huit concessions implantées dans sept départements du Grand Ouest,

entre Saint-Nazaire et Angoulême. Elle fédère également onze réparateurs agréés et réalise plus de 130 M€ de CA. BPM Group va ainsi distribuer les marques Iveco, Fiat Professional ainsi que Kässbohrer (semi-remorques). Présent dans l'Ouest, le Centre, la région parisienne et à Monaco, BPM Group distribue plus d'une trentaine de marques de véhicules à travers son maillage riche de 116 concessions, et réalise plus de 1,4 Md€ de CA annuel. ●

J. M.

## DÉVELOPPEMENT

## Norca souhaite faire grandir son réseau

Véritable écosystème à part entière dans le monde du VI, le distributeur sudiste Norca sort de sa zone de chalandise historique pour mailler progressivement le territoire. Au point d'afficher aujourd'hui des ambitions nationales.

Avec à sa tête la quatrième génération, incarnée par Thibault Castellanos, le distributeur biterrois multimétiers (distribution PR, réglementaire, pneumatique avec deux agences Vulco, vente VN en tant qu'agent Isuzu) grandit significativement depuis quelques années. « Il y a cinq ans, Norca réalisait 8 M€ de CA à travers quatre agences ; aujourd'hui, l'entreprise compte douze agences en propre et a réalisé en 2022 un CA de 31 M€ », indique Thibault Castellanos. En parallèle de ses douze agences, Norca regroupe également six adhérents distributeurs. Outre ces partenaires, le groupe mise également sur la



Norca adopte une approche métier à 360° : négoce de pièces, prestations d'entretien, activité réglementaire, vente de véhicules... jusqu'aux pneus avec ses deux (et bientôt trois) centres aux couleurs de Vulco.

proximité avec près de trente réparateurs, baptisés « centres techniques » et réunis sous sa bannière. « Ces derniers – tous des professionnels de l'univers industriel – se composent d'ateliers multimarques, de pneumaticiens en recherche de diversification à travers l'entretien-réparation VIVUL, voire de représentants de marque soucieux de diversifier leur portefeuille clients en se tour-

nant vers le multimarquisme », précise le dirigeant.

## Un concept en plein développement

Plus qu'une simple communauté d'intérêt, l'ensemble Norca/distributeurs partenaires/centres techniques fait figure de véritable petit réseau en phase de structuration : ERP commun autorisant une facturation centralisée

pour les clients grands comptes, outil de dialogue pour échanger entre membres... Et bien sûr une offre pièces très large – dont la MDD Norca – stockée sur la plateforme nationale de Béziers (7000 m<sup>2</sup>). « Nos adhérents sont aussi des partenaires : si un client veut de la pièce d'origine par exemple, Norca est en capacité de la lui fournir par le biais de ses membres représentants de marque », ajoute à cet égard Thibault Castellanos. Avec des distributeurs aujourd'hui implantés jusque dans l'Est ou la Bretagne et faisant office d'ambassadeurs du concept de garage, le tissu des réparateurs doit pouvoir gagner en densité. Thibault Castellanos ambitionne en effet d'atteindre à horizon deux ans plus de cinquante adhérents distributeurs et centres techniques. Et passer le cap des 50 M€ de CA. ●

J. M.

## Vite!

## TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

## Nouvelle levée de fonds pour Tolv

Start-up grenobloise spécialisée dans le retrofit de véhicules utilitaires, Tolv a opéré une seconde levée de fonds à hauteur de 6,5 M€. Elle fait entrer à son capital Amundi Finance et Solidarité, Shift4Good et Rhône Dauphiné Développement. Avec cette nouvelle levée de fonds, Tolv ambitionne de lancer son nouveau kit Renault Master, décliner sa solution sur différents modèles d'utilitaires et une production de 9500 kits d'ici 2027, puis 40 000 à horizon 2030 en s'appuyant sur un réseau de 300 partenaires d'ici 2026.



## 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



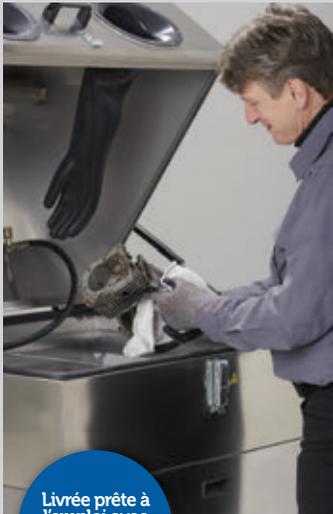
## La sélection de la rédaction

PIÈCES DE RECHANGE OUTILLAGES

CARROSSERIE ACCESSOIRES SPÉCIAL POIDS LOURDS

### MEWA

## Gamme de fontaines de dégraissage à haute pression



Livrée prête à l'emploi avec formation sur place

Destinée plus spécifiquement pour les salissures tenaces, cette nouvelle gamme de fontaines de dégraissage biologiques fournit une pression élevée, jusqu'à 180 bars. La buse à haute pression permet de nettoyer efficacement et soigneusement les pièces très sales, même avec des formes géométriques complexes. La surface de travail étant grande, il est possible de nettoyer des pièces aux grandes dimensions. Pour le process de nettoyage, la machine utilise un liquide au pH neutre à base de micro-organismes, ce qui limite fortement l'altération des pièces et de la fontaine tout en étant respectueux de l'environnement. Cette nouvelle gamme comprend des machines compactes et mobiles, mais aussi des fontaines plus grandes pour le nettoyage des pièces imposantes.

[www.mewa.fr](http://www.mewa.fr)

### BOSCH

## Pulseur d'air hypersilencieux



Cette nouvelle gamme de pulseurs d'air pour le système de ventilation de l'habitacle présente l'avantage de fonctionner très silencieusement, qu'il s'agisse d'air refroidi ou chauffé. Même au réglage le plus bas, le moteur électrique et la roue de pulseur d'air d'habitacle fournissent un débit d'air suffisant pour traverser l'évaporateur ou l'échangeur de chaleur, permettant ainsi de chauffer ou de refroidir l'habitacle du véhicule. L'équipementier propose pour le moment cinq références pour les modèles Ford et Volkswagen, mais la gamme devrait être élargie au cours des prochains mois.

[www.bosch-auto.fr](http://www.bosch-auto.fr)

### BREMBO

## Plaquettes de frein pour VU lourds

Les plaquettes de frein Brembo Prime, destinées aux véhicules utilitaires lourds, sont fabriquées à partir de plus de 30 composants différents. Leur revêtement spécifique offre une efficacité au freinage optimale. Certaines références (plus de 60 au total) bénéficient de la technologie ProTeCs de Knorr-Bremse qui se compose d'une plaque arrière de plaquette de frein et d'un ressort de support de plaquette reliés par un capuchon soudé, permettant ainsi un guidage optimal des plaquettes et une durabilité accrue même dans des conditions défavorables.



[www.bremboparts.com](http://www.bremboparts.com)

### NITERRA

## Gamme élargie de bougies d'allumage



Niterra (ex-NGK Spark Plugs) lance treize nouvelles références de bougies d'allumage en métaux précieux qui font partie de sa gamme Laser Iridium. Elles sont ainsi dotées d'une électrode centrale en alliage d'iridium et, pour la plupart des références, d'une pastille de platine sur leurs électrodes de masse. Cette technologie présente l'avantage d'améliorer la durée de vie de la bougie, d'assurer un ralenti plus stable, un désencrassement amélioré, une meilleure capacité d'inflammation et une réduction des émissions.

[www.ngkntk.com/fr](http://www.ngkntk.com/fr)

### MILWAUKEE

## Tournevis multi-embouts compact

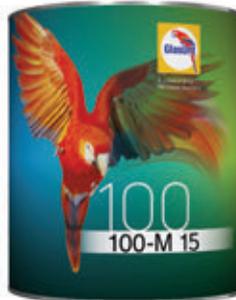
Très pratique avec son porte-embout innovant, ce tournevis ultra-compact offre huit solutions de serrage en un seul outil. Le compartiment de rangement des embouts (25 mm à peine), bien que situé dans le manche, n'impacte pas la prise en main et le confort d'utilisation. L'emmanchement hexagonal 1/4" du porte-embout de 48 mm est compatible avec les machines et autres outils à main de Milwaukee. Étant magnétique, il maintient l'embout en place sans risque de le faire tomber. De plus, grâce à sa compacité, l'outil peut être utilisé dans les espaces difficilement accessibles. Prix : 21,95 € HT (25,90 € HT pour la version à cliquet).



[www.milwaukeetool.eu/fr](http://www.milwaukeetool.eu/fr)

### GLASURIT

## Incolore de mélange pour dégâts mineurs



L'incolore de mélange 100 M-15, nouveau venu dans la gamme Ligne 100, est dédié à la réparation des petits dommages n'excédant pas 3 cm sur des éléments de carrosserie verticaux (éraflures, coups de clés, etc.), y compris pour les coloris réputés « critiques ». Ce nouveau produit est associé à un process de réparation spécifique permettant de travailler plus rapidement, tout en assurant un résultat optimal. Une formation dédiée et des vidéos explicatives sont d'ailleurs disponibles sur la plateforme Know-How de Glasurit.

[www.glasurit.com](http://www.glasurit.com)

### WÜRTH

## Essuie-glaces de qualité OE

Les essuie-glaces Flatblade Pro II, de qualité équivalente à la première monte, sont compatibles avec plus de 95% des véhicules en circulation. La forme unique de leur déflecteur leur assure une bonne résistance aérodynamique. De plus, ils résistent durablement aux conditions climatiques grâce à leur matière en caoutchouc synthétique de qualité supérieure. Ils sont dotés d'un témoin d'usure : la couche d'encre photosensible noire change de couleur jusqu'à devenir jaune lorsqu'il faut les changer. Ils sont commercialisés avec 4 adaptateurs pour 2 crochets en U, et d'un système à clip simple d'utilisation et intuitif.



[www.eshop.wurth.fr](http://www.eshop.wurth.fr)





## Parole d'expert...

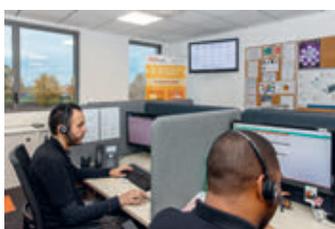


Jacques de Leissègues,  
Président-Directeur Général

### 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 15 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.*

### 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 sont nécessaires 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 panne permet d'améliorer la productivité de l'atelier et de soulager les réparateurs sur les pannes les plus difficiles.

Scannez-moi



### Travailler la satisfaction client pour la mise en place d'une assistance à l'outil de diagnostic

La prise en main d'un outil de diagnostic est souvent complexe et le temps disponible pour la formation est limité. Aussi les réparateurs sont le plus souvent démunis lorsqu'un problème surgit (mise



à jour logicielle récalcitrante, problème d'impression, outil bloqué...) alors même qu'il doit travailler vite pour répondre aux exigences de plus en plus fortes des automobilistes. Une solution s'impose: l'assistance téléphonique. Le réparateur est dépanné rapidement, son problème est pris en charge. Conclusion: un réparateur satisfait et plus apte à utiliser son outil au quotidien.

Scannez-moi



### Apporter l'expertise technique autour de la pièce détachée

La recherche d'une pièce détachée est une opération courante dans le monde de l'automobile. Cependant, la profusion des modèles, des systèmes, des variantes, des technologies qui se succèdent de plus en plus vite, rend souvent le choix de la bonne référence de pièce de plus en plus délicat à réaliser. Ce phénomène s'amplifie dès que la recherche se porte sur les pièces techniques. DAF Conseil, grâce à son expertise dans le domaine de l'assistance téléphonique, propose d'assister les opérateurs dans leur choix de référencement de la bonne pièce. Une pièce bien référencée permet de gagner du temps en évitant les retours.



Scannez-moi



### Aider le technicien d'atelier dans la procédure de calibrage d'un ADAS



Les aides à la conduite font dorénavant partie intégrante des véhicules premium et moyenne gamme. Dès lors que ces radars, caméras, Lidars sont abîmés, remplacés ou présentent un défaut, le technicien doit à la fin de sa méthode de réparation assurer leur calibrage. La difficulté pour le technicien est de connaître l'ensemble des procédures qui varient d'un constructeur à l'autre et même d'un modèle à l'autre. DAF Conseil, fort de son expérience dans l'assistance au diagnostic, propose d'apporter son expertise dans la méthodologie à mettre en œuvre pour aider le technicien à réaliser un calibrage conforme du premier coup: choix de la cible, assistance à la mise en place du matériel, positionnement du châssis, distance à respecter. Grâce à cette assistance dédiée aux ADAS, le garage fait monter en compétences son salarié, optimise son temps pour réaliser le calibrage et peut accepter sans crainte toutes les voitures de ses clients.

Scannez-moi



### N'ayez plus peur du Passthru

Vous souhaitez reprogrammer un calculateur, configurer une pièce que vous venez de changer (airbag, boîtier habitacle, ABS) ou un attelage que vous venez de monter, utiliser une fonction non présente dans votre outil de diag-



nostic, nous vous aidons à réaliser ces opérations à l'aide de la fonction Passthru de votre outil de diagnostic. Notre hotline spécifique pour le Passthru vous aidera d'abord à créer et paramétrer votre compte sur la plateforme des constructeurs, puis à naviguer sur ces plateformes pour réaliser à distance les fonctions dont vous avez besoin.

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.

