

TRICOFlex.

GAMME MULTICLIP

RÉSEAUX

Quel panneau multimarque pour les concessionnaires ?

Dénonciation des contrats par les constructeurs aidant, le phénomène de diversification des représentants de marque vers le parc ancien via des enseignes mutlimarque s'accélère. Réseaux traditionnels ou franchise ? **P. 37**

40 327
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

Numéro 107 | Octobre 2023

zePROS

après vente

auto

Nouveau packaging
écoresponsable



Connecteurs
type OE

15 Références
=
Parc Automobile
couvert à 95%

EQUIP AUTO 2023
REINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

DU 28 AU 30 SEPTEMBRE EUREXPO LYON

Nous y serons !
Stand J 151

by Proxitech

EQUIP AUTO 2023

Lyon fête l'auto

Pendant trois jours, la voiture
et son après-vente seront mis
ensemble sous les spotlights
dans la ville des Lumières.

P.26



MICHELIN

Connecteurs
simplifiés

GAMME MULTICLIP

15 Références
+
6 Références Mercedes
=
Parc Automobile
couvert à 95%

EQUIP AUTO 2023

RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

DU 28 AU 30 SEPTEMBRE EUREXPO LYON

Nous y serons !
Stand J 151

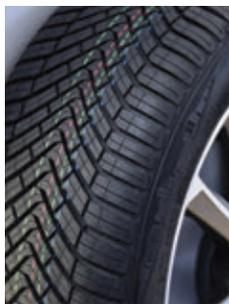


by Proxitech®

PNEUMATIQUE

Le Quatre Saisons tire le marché

Sur un marché du TC4 (+2,5%) à 7,7 millions d'enveloppes vendues, le 4S et le pneu premier prix sont les locomotives du business sur le premier semestre, selon l'étude du Syndicat du Pneu. **P. 41**



RÉSEAUX

Quel panneau multimarque pour les concessionnaires ?

Dénonciation des contrats par les constructeurs aidant, le phénomène de diversification des représentants de marque vers le parc ancien via des enseignes multimarque s'accélère. Réseaux traditionnels ou franchise ? **P. 37**

40 327
exemplaires

ACPM

DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

Numéro 107 | Octobre 2023

zePROS

après vente

auto

ZE AWARDS 2023

- Les lauréats dévoilés.
- Leurs trajectoires gagnantes et toute la soirée en images.



EQUIP AUTO 2023

Lyon fête l'auto

Pendant trois jours, la voiture et son après-vente seront mis ensemble sous les spotlights dans la ville des Lumières.

P.26

LA BATTERIE POUR START-STOP, HYBRIDES ET ÉLECTRIQUES. CONÇUE POUR ACCÉLÉRER VOTRE AVENIR.



Les batteries VARTA® Silver Dynamic AGM sont conçues pour répondre aux demandes en énergie les plus élevées. Que ce soit pour alimenter la technologie Start-Stop ou pour le système électrique 12 volts des véhicules électriques – elles sont le parfait compagnon de tous les types de voitures. Aujourd’hui et demain. **#AccélèreVotreFutur.**



PIÈCE DE RECHANGE
D'ORIGINE



FABRIQUÉE EN
ALLEMAGNE

EQUIP AUTO 2023
REINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

DU 28 AU 30 SEPTEMBRE

EUREXPO

LYON

Nous y serons!
ET VOUS ?
NOTRE STAND
L123

Tout démarre avec **VARTA**

www.varta-partner-portal.com

CLARIOS

ÉDITO

© Jean-Paul Loyer



Caroline Ridet
Directrice de la rédaction

Paris n'est pas la France

Bis repetita... Après le pari de la grande jonction parisienne entre Equip Auto 2022 et le Mondial de l'Auto, les organisateurs du grand rendez-vous de l'après-vente auto réitérent l'expérience pour cette inédite édition en s'accolant au Salon de l'Auto de Lyon. Non seulement le salon a l'outrecuidance de se faire rendez-vous annuel, mais en plus il s'installe en province ! Une véritable gageure sur laquelle ils étaient nombreux à ne pas miser.

Sauf que Lyon fait carton plein en exposants pour ces trois jours de foire ! Si certains grands noms de la distribution de l'après-vente ont déclaré forfait, ils l'assurent : il s'agit plus d'un problème d'agenda en cette fin septembre où les séminaires, codir, copil, réunions stratégiques se bousculent, que d'un non-avouable parisianisme exacerbé.

Non, s'agace Philippe Baudin, le président du salon, Equip Auto Lyon n'est pas un événement régional – comme certains le surestiment pour expliquer leur absence – mais bien un salon international qui draine de nombreux industriels venus d'ailleurs (lire page 27) ! Et Solutrans qui performe depuis une décennie comme salon du transport a fait la preuve que la ville des lumières peut se faire capitale de la mobilité !

Et que dire de nos lauréats des Ze Awards de l'Auto qui mettent en avant des entreprises remarquables... toutes implantées en régions !

Il faut en finir avec cette tradition jacobine de centralisme hexagonal qui met encore trop souvent la province au ban des décisions de nos politiques en matière de mobilité. Un exemple encore vu de Paris avec la solution politique de rouvrir la boîte de Pandore d'une vente à perte autorisée des carburants pour amortir la flambée des prix... condamnant les petites stations rurales contributrices du nécessaire maillage du territoire.

Tout comme on pousse la mobilité électrique « made in Europe » avec délectation en oubliant que 60 % des automobilistes français vivent en dehors des villes et qu'ils auront du mal à trouver une borne pour s'alimenter.

Non, Paris n'est pas la France, et chez Zepros nous en sommes convaincus, nous qui alimentons tous les mois des pages régionales riches en initiatives enthousiasmantes. ●

SOMMAIRE

INDICATEURS	4
FOCUS	
Ze Awards : les gagnants sont...	6
ANALYSE	14
PEOPLE	16
ACTUALITÉS	18
VOS RÉGIONS	20



Fortum parie sur l'or noir des batteries. **14**



Point S s'implante sur de nouveaux marchés. **36**

FOCUS	26
Salons de Lyon : toute la filière auto sur le pont	
RÉSEAU	34
Actualités	36
Focus	37



Remanufacturing : l'Espagnol Rufre arrive en France. **54**



TVI : mode animation et anticipation. **59**

PNEUMATIQUE	40
MÉTIERS	
Réparateurs agréés	46
Sourcing véhicules	48
Réparateurs indépendants	50
Carrossiers	52
Distributeurs / Équipementiers	54
VÉHICULE INDUSTRIEL	
Actualités	59
NOUVEAUTÉS PRODUITS	62

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 qui se poursuit donc pour les activités de carrosserie mais qui doit être relativisée compte tenu d'un taux d'inflation élevé sur les pièces comme sur la main-d'œuvre 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^E 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^e 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.

PNEUMATIQUES

CUMUL 6 MOIS 2023



TOURISME **+3,4%**
4X4 SUV **-3,5%**
HIVER **+5,1%**
ÉTÉ **-5,7%**
QUATRE SAISONS **+30,7%**

Sur le premier semestre, les ventes (sell-out) de TC4 ont progressé de 2,5%, tirées par celles de pneus Tourisme et plus particulièrement par les enveloppes 4S qui résistent à tout. Sur la période, elles représentent 29% des volumes sur le segment Tourisme et 26% sur le segment 4x4 SUV. Merci le savant pilotage des prix durant la période d'inflation qui positionne le segment 4S au plus près de ceux du pneu Été.

Source: Syndicat du Pneu/GfK

PARC ROULANT VP-VU

Janvier 2023



40,29 millions de VP
71% + de 5 ans
11,39 ans d'âge moyen



6,79 millions de VU < 5 t.
64% + de 5 ans
11,11 ans d'âge moyen

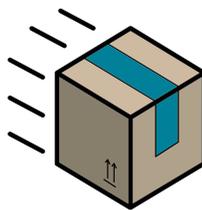
Source: AAA Data

E-COMMERCE PIÈCES

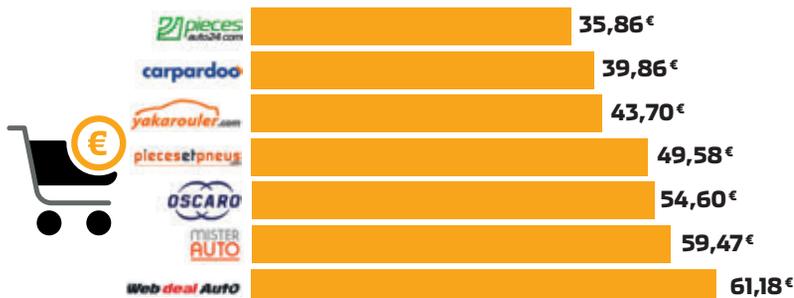
Baromètre Komparotoparts* (juin 2023)

EXCLU KOMPAROTOPARTS

Délais de livraison en jours



Prix du panier



Remboursement des retours

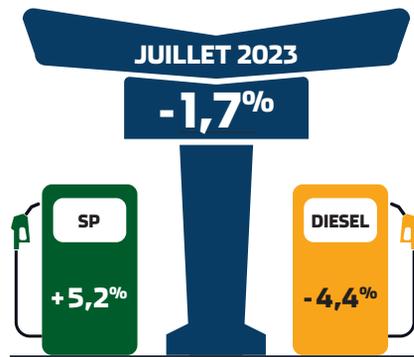
* le comparateur achète tous les mois un panier de pièces identiques sur les sites vendeurs suivis.



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!

VOLUME CARBURANTS ROUTIERS

Évolution mensuelle VP + VU + VI



La transhumance estivale n'aura pas contribué au mois de juillet à remettre la consommation de carburant (4,195 millions de m³) dans le vert. La faute au diesel qui tire le marché vers le bas. Une nouvelle étape pour la consommation de gazole: elle passe sous la barre des 70% en juillet 2023, représentant 69,96% de pdm, en baisse de 1,9 point par rapport à juillet 2022.

Source: Ufp

VÉHICULES NEUFS

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



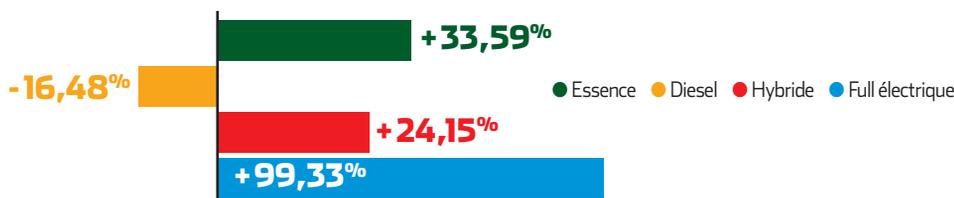
Six mois de ventes à la hausse: le marché est sur une bonne trajectoire pour 2023, porté par les modèles électriques et hybrides. Et pourtant les prix d'achat ont flambé de 8% en moyenne, pour un prix moyen de 35 118 €, toutes motorisations confondues. Il grimpe à 58 717 € pour une hybride rechargeable, 41 473 € pour une version 100% électrique ou encore 37 736 € pour un Diesel.

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



«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.

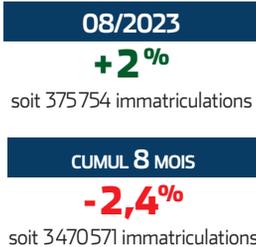
Mix énergétique des véhicules en LLD (6 mois 2023)
Immatriculations VP + VUL en LLD (source: Arval Mobility Observatory)



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)

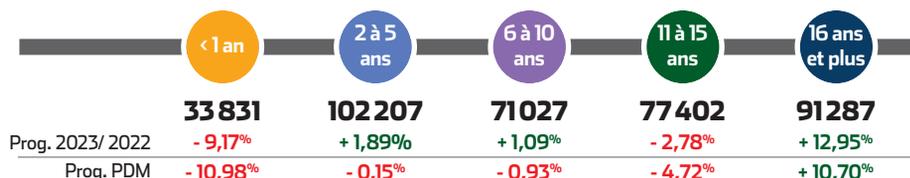


Traditionnellement calme en matière de ventes, août s'affiche tout de même en vert et est le 3^e mois consécutif de reprise. Pas de quoi faire passer en positif les ventes sur huit mois, mais l'écart continue de se réduire vs 2022. En revanche, le marché reste en repli de 9,6% comparé aux huit premiers mois de 2019. Côté prix, après le frémissement d'une tendance baissière, ils sont repartis à la hausse (+0,6%) en août, cependant l'écart se réduit à +9,2% par rapport à août 2022.

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

● DIESEL +0,43% ● ESSENCE +0,66% ● ÉLECTRIQUE +30,72% ● HYBRIDE +33,76%

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



Si les motorisations Diesel progressent légèrement en volume sur août, elles perdent cependant 1,6% en part de marché. Par rapport à juillet, leur part passe de 52,8% à 50,69% mais reste toujours majoritaire. De même, note AutoScout24, l'embellie des volumes est générée par les véhicules très âgés. A contrario, on constate que l'électrification des ventes VO progressent, tirée par le haut par des prix plus abordables et une offre qui commence à gonfler.

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

NOUVEAU

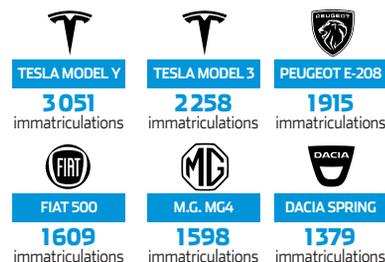
Parc roulant en juillet 2023



1 396 408 véhicules électrifiés rechargeables (100% VEP et VUL-e et hybrides rechargeables)

dont **293 433** immatriculés entre janvier et juillet (inclus) 2023.

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



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



Points de recharge



104 723
+56,3%
sur 12 mois glissants

30 482 véhicules électriques et PHEV ont été immatriculés en août, soit une progression de 53% vs août 2022. Cette progression se traduit dans la part de marché des véhicules particuliers électriques qui représentent 15,2% des immatriculations depuis le 1^{er} janvier 2023. Le segment des VUL électriques affiche une solide croissance de 126,5% des immatriculations pour représenter 7,3% du marché sur les huit premiers mois de l'année. Enfin, les Tesla mobilisent la tête de classement des ventes sur le mois d'août.

Source: Avere

zePROS

après
vente
auto

ze
AWARDS
AUTOMOBILE



Ze Awards de l'Auto 2023 : Les gagnants sont...

Mémorable !
La 6^e édition des Ze Awards de l'Auto a réuni ce 12 septembre 200 personnes, convives, gagnants et partenaires, dans son nouvel écrin situé au cœur de Paris. Temps forts et découverte des gagnants...

C'est à l'Elysées Biarritz que Zepros a reçu plus de 200 invités venus assister à la remise des huit trophées récompensant des entrepreneurs, des initiatives, des hommes et des femmes passionnés. L'occasion pour Philippe Paulic, le président du groupe Zepros, d'inciter le parterre de VIP présents à se réjouir malgré « tous les messages, les infos, les taux d'intérêt, la trouille, la peur, l'écart de spread, la baisse de la natalité en Chine ! Nous réalisons collectivement une superbe année 2023, vous tous, nous tous ! Alors jouissons, profitons de cette soirée en toute intimité pour oublier, sourire, fêter nos gagnants et vous applaudir », a-t-il lancé. Les Ze Awards de l'Auto fêtent depuis 2018 des patrons engagés dans

leur entreprise dédiée aux métiers de l'après-vente, des « entrepreneurs qui œuvrent au quotidien au développement de leur boîte, de leurs équipes, des best practices, de la filière. L'entrepreneur est "une race à part", entre autres parce qu'il croit

en lui et n'a pas peur du risque [...]. Ce n'est pas toujours simple, mais ce serait intolérable d'échouer ! Prenons cette soirée, cette semaine, ce mois de septembre, cette fin d'année et les dix prochaines, avec le sourire, une envie folle de réussir », a indiqué Phi-

lippe Paulic, aux côtés de Serge Boillot, éditeur délégué de Zepros, qui a tenu à remercier les partenaires des Ze Awards pour leur fidélité et engagement « sans faille », déterminant pour rendre unique cet événement Zepros. ● m.blancheton@zepros.fr



Philippe Paulic



Serge Boillot



Benjamin Huet

Ze gagnants



ZE AWARD DU RÉPARATEUR - 1,5 M€

Au centre, toute l'équipe du Garage Busnel entourée de Léa Morihain (KENNOL), à gauche, et Philippe Paulic (Zepros).



ZE AWARD DU RÉPARATEUR + 1,5 M€

De g. à dr.: Jean-Louis Graveleau (Autodistribution) et Louise Lallemand (Autodistribution Isère), aux côtés de Paul Hurelle et Inès Burlet (ADB Automobiles).



ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR - 15 M€

De g. à dr.: Sandy Amodeo (Groupe Amosan), Éric Couton, Christine Duvernoy, Alain Couton (Recharge Auto Service) et Caroline Ridet (Zepros).



ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR + 15 M€

Thierry Talbot (Autodistribution Talbot) et Gildas du Cleuziou (Golda).

Ze gagnants (suite)



ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR + 15 M€

Vincent Olives (Alliance Auto Industrie) et son équipe, entourés par Médéric Renouf (AAG), Gildas du Cleuziou (Golda), Olivier Vejdowsky et Marc Ripotot (AAG).



ZE AWARD DE LA LOGISTIQUE

Jean-Christophe Barthelet (au centre) et son équipe Exadis, avec Cédric Jorant (Clarios), à gauche.



ZE AWARD DE L'ÉCOMOBILITÉ

À gauche, Édouard Tworski (Marketparts), avec les gagnants Pierre Courant et Hugo Barberot (GPA).



ZE AWARD DU JURY

De g. à dr.: Fabrice D'Arche et Marlène Carrias Iked (Valeo), Lily Poprawsky, Cédric Lombardot et Yann Gyssels (Komparotparts).



ZE AWARD DE LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE

De g. à dr.: Francesco Faà di Bruno (eBay), Jérôme Gaulier (Mobivia) et Jean-Marc Pierret (Zepros).

Besoin d'une pièce pour votre garage ?

Sur eBay, trouvez forcément la bonne pièce au bon prix.

- ✓ Des millions d'équipements et de pièces détachées
- ✓ Pièces neuves et de réemploi

Auto

Moto



 Paiements sécurisés

 Retours simplifiés

 Vendeurs pros et particuliers

 Garantie client eBay



Un large choix de pièces neuves et de réemploi disponibles sur [ebay.fr](https://www.ebay.fr)

Rendez-vous sur eBay

The eBay logo, featuring the word 'eBay' in its characteristic multi-colored font.

Ze portraits

ZE AWARD **DU RÉPARATEUR - 1,5 M€**

Franck et Gwenaëlle Busnel

Un dossier plein de dynamisme et d'émotion pour le jury ! À Falaise, dans le Calvados, le Garage Busnel, panneauté Eurorepar Car Service (590 000 € de CA), a réalisé de nombreux investissements dans les équipements et la formation des salariés (4 personnes et 3 apprentis). Les ser-

vices 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 jury a également relevé une méthode de recrutement peu conventionnelle: celui de Morgane, une cliente du garage en recherche d'emploi, devenue mécanicienne et largement mise en avant sur les communications du garage. «C'est une cliente qui a manifesté son envie de travailler chez nous.



Elle n'avait aucune expérience, ni le permis de conduire ! C'était un gros challenge, pour elle comme pour nous. Nous sommes partis sur une semaine de stage, puis

nous l'avons formée... Elle est chez nous depuis trois ans maintenant !», s'est exclamée Gwenaëlle Busnel, aux côtés de son mari Franck et de toute l'équipe ! ●

ZE AWARD **DU RÉPARATEUR + 1,5 M€**

Paul Hurelle (ADB Automobiles)



Ce candidat a impressionné le jury ! Paul Hurelle est à la tête d'une entité (ADB Automobiles) de 49 personnes dont 6 mécaniciens, 12 carrossiers, 1 préparateur, 2 magasiniers, 8 apprentis. Il atteint 5 M€ de CA ! Il est AD Expert / agent Peugeot et Citroën, labellisé Arval Premium Center. Réparateur ? Pas seulement ! Il est également loueur, vendeur, dépanneur, carrossier, possède un atelier spécifique utilitaire et même un atelier spécifique VE et hybride, et un parc de 100 VR. Un modèle hybride par excellence qui a balayé les autres dossiers. «FRPH [N.D.L.R.: maison-mère du garage AD Expert / Groupe ADB Auto] essaie de répondre

à la mobilité dans son ensemble sur l'agglomération grenobloise: agence des marques Citroën et Renault, des garages multi-marques méca voire carrosserie (AD Expert et Bosch Car Service), le VHU cette année... Avec cette idée constante de répondre aux multiples problématiques de mobilité. Nous nous sommes aperçus que l'entreprise n'était pas - peu - visible des moins de 30 ans. Nous avons donc le projet de créer d'ici 2025 une auto-école pour nous faire connaître des jeunes conducteurs. Ainsi qu'un centre de contrôle technique pour parfaire les divers services proposés, sachant que nous sommes implantés dans une ZFE à Grenoble !», a confié Paul Hurelle. ●

ZE AWARD **DU DISTRIBUTEUR - 15 M€**

Rechange Auto Service

Christine Duvernoy, Éric et Alain Couton co-pilotent le groupe familial charentais depuis vingt ans (9,6 M€ de CA en 2022). Il a grossi à partir du siège d'Aytré, 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-sur-Mer et depuis septembre d'un magasin à Tonnay-Charente (Rochefort)... le tout en pleine crise sanitaire!

« Une belle progression ! Passer d'un à quatre sites dans cette période bousculée, c'est fort... voire méritant », dit le jury. « Je voudrais associer à ce prix notre père, fondateur de l'entreprise en 1980 à La Rochelle. Notre développement - Niort, Royan, Tonnay-Charente - participe de notre volonté d'apporter le meilleur service client. C'est le cœur de notre ADN avant d'envisager de passer dans la catégorie supérieure. Il faut d'abord faire les choses dans



l'ordre et bien structurer pour se développer, sur la base de la proximité et de l'agilité, la réactivité et une bonne gouvernance au niveau de nos équipes. Un grand merci à nos équipes, au cœur de cette aventure avec nous ! », a remercié Éric Couton. ●

ZE AWARD **DU DISTRIBUTEUR + 15 M€**

Autodistribution Talbot

Longtemps ovni dans le paysage de la distribution PR, consolidant concessions (à l'heure actuelle 4 Peugeot) et sites de distribution PR aux couleurs Autodistribution (15 magasins et 2 ateliers de rectification pour 77,2 M€ de CA en 2022), le groupe Talbot est aujourd'hui dans l'ère du temps ! Quintessence du « patron chez lui », l'indépendant prend des chemins de traverse pour développer son business parfois à rebours de la doxa de son groupement. Dur en affaires, exigeant, mais aussi animateur de réseaux avec 281 garages dans son escarcelle. Thierry Talbot explique: « En 1990, je dois reprendre la concession familiale de mon beau-

père. Lorsque je trouve un repreneur deux ans plus tard (Peugeot Saumur), une anecdote familiale me pousse à garder l'entreprise. Pas de stratégie mêlant panneaux de marques et multimarques; je me suis juré de conserver la concession jusqu'à ce que mes fils soient en âge de reprendre - ou non - cette entreprise créée par leur grand-père. À cette époque, il était très difficile de faire coha-



biter notre activité de concessionnaire et celle de distributeur PR multimarque ! Toutefois, cela fait 20 ans que les relations sont non seulement apaisées, mais bonnes. Et l'histoire est d'autant plus belle que nous avons repris la concession de Saumur le 1^{er} juin dernier. Aujourd'hui, nous sommes donc sur ces deux jambes (marque et multimarque), deux activités que nous gérons avec un cordon étanche. J'ai le sang Autodistribution dans mes veines: je me suis battu avec bon nombre de collègues pour faire de ce groupe un très beau groupe. Parfois, certains messages ne sont ni faciles à passer, ni à entendre. Des membres qui ont des ambitions, c'est une force pour le groupement. » ●

ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR + 15 M€

Alliance Auto Industrie

En 2018, Vincent Olives reprenait 100 % des parts et les rênes de l'entreprise de Haute-Garonne sous panneau Groupauto créée avec Jean-Jacques Lafont. S'ensuit une course au maillage pour arriver en 2022 à 30 sites, 12 départements couverts pour un business de 51 M€ (19^e du Top 100 Zepros). Et si ce dynamique conquérant, « accessible et au cœur du business », a fait une pause pour consolider ses positions en 2021, il a bien l'intention de repartir en conquête « des zones blanches sur notre périmètre de l'Occitanie et de la Nouvelle-Aquitaine ». « Il y a dix ans, l'entreprise réalisait 15 M€ de CA. Cinq ans avant, nous en faisons 5 ! Notre

développement rapide a été synonyme d'endettement important. Il était donc préférable, après la crise sanitaire qui a calmé un peu tout le monde et moi le premier, de faire une pause dans notre développement et de se concentrer sur la consolidation de l'existant. C'était le moment pour l'entreprise de faire une pause financière et un moment pour se structurer, car Alliance Auto Industrie, ce sont des femmes et des hommes qu'il faut rassurer, développer notre propre méthode pour pouvoir reprendre de l'allant demain. On restera sur notre stratégie de maillage progressif, de conquête de territoire, ville après-ville », a indiqué Vincent Olives, entouré du staff Alliance Automotive Group. ●



Le staff d'Alliance Automotive Group aux côtés de Vincent Olives, son directeur commercial Eddy Romanzin, et son directeur des achats, Alain Barbe.

ZE AWARD DE LA LOGISTIQUE

Réseau Exadis



Outre son équipe Exadis issue des rangs de feu Laurent, Jean-Christophe Barthelet a reçu son prix sur scène.

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. Le jury salue une politique commerciale cohérente et homogène entre sa clientèle historique du et celle de la distribution traditionnelle en

phase de conquête. Jean-Christophe Barthelet : « Aujourd'hui, Exadis, c'est huit plateformes et 92 M€ de CA. Je tiens à remercier les membres du comité directeur qui sont montés sur scène avec moi, et qui sont tous d'anciens du Groupe Laurent, qui ont vécu la transformation de la société après son rachat. Ce prix est aussi le couronnement de nos

efforts en matière de RSE, qui nous ont valu deux labellisations, dont le label Argent EcoVadis depuis début septembre 2023. Cette reconnaissance, nous en sommes très fiers: cela représente beaucoup de process à respecter, mais nous permet de voir plus clair quant aux prochaines étapes de développement de l'entreprise. » ●

ZE AWARD DE L'ÉCOMOBILITÉ

Groupe GPA

Le Ze Award de l'Écomobilité met en avant la capacité de GPA à s'adapter, à prendre le changement avec talent. Hugo Barberot (responsable commercial et marketing) : « L'entreprise a été créée par nos grands-parents en 1962, nous sommes la troisième génération à diriger la société. C'est un peu péremptoire de dire qu'il est im-

portant d'œuvrer à la préservation de l'environnement, mais il n'empêche que nous devons continuer à mettre en place tous les efforts possibles pour être plus durable. Nous allons prochainement devenir autosuffisants en électricité grâce à l'installation d'une éolienne dans quelques mois et de panneaux photovoltaïques. » ●



Ze portraits (suite)

ZE AWARD DU JURY

Valeo

Le prix du jury récompense cette année un acteur qui coche toutes les cases: longévité, rayonnement mondial, créativité, innovation (leader en termes de brevets français déposés dans le monde), une Tech Company, une production française avec 23 sites et 14 centres R&D, à l'avant-garde de la recherche pour la réduction de l'impact environnemental. Cette stratégie a permis à Marlène Iked Carras d'expliquer plus en détail le périmètre du groupe sur le terrain de la RSE. Côté produit, Fabrice D'Arche s'est exprimé sur l'engagement de Valeo dans le respect de l'environnement, avec des développements de produits tels que le balai d'essuie-glace Canopy.

Marlène Carrias Iked: « Ce prix est un très beau cadeau d'anniversaire pour les 100 ans de la société. Dans l'aftermarket,

on nous appelle souvent les boîtes vertes et cela tombe bien, car cela rappelle que notre attachement à la réduction de notre empreinte carbone est ancré dans notre stratégie depuis 2013. Aujourd'hui, un véhicule électrique sur trois est équipé en Valeo. Notre Plan Cap 50 vise à nous faire atteindre la neutralité carbone d'ici 2050. Du côté de l'après-vente automobile, nous avons lancé le programme "I care for the planet". Et nous avons fixé deux priorités majeures. D'abord, développer notre activité remanufacturing, en passant d'un à deux millions de produits remanufacturés en 2030. Ensuite, revoir depuis le départ la façon de concevoir et de produire nos pièces, et le meilleur exemple est le dernier balai d'essuie-glace Canopy.»

Fabrice d'Arche: «Cet Award vient souligner la demande croissante de la part de nos clients de solu-



Yann Gyssels et Lily Poprawski (Komparotoparts) ont remis le prix décerné à Valeo.

tions plus vertes, car ils ont de plus en plus conscience de l'impact environnemental de leur activité. Plus de 80% des matériaux utilisés pour le balai Canopy

proviennent d'une filière durable: caoutchouc synthétique, acier recyclé, plastique recyclé, emballage carton recyclé, encre à base d'eau... Et la pièce ne nécessite

qu'un seul connecteur: c'est donc du gaspillage en moins. Et comme le balai est produit en France, cela représente 61% d'émissions de CO₂ économisées.» ●



Attribué à Fabien Derville, qui n'a pu se déplacer, le prix de la Personnalité de l'Année a été remis à Jérôme Gaulier (Leader Sustainability & Impact Mobivia).

ZE AWARD DE LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE

Fabien Derville, CEO de Mobivia

Le parcours automobile de Fabien Derville a conduit directement le président de Mobivia sur le podium des Ze Awards de l'Auto, pour le prix de la Personnalité de l'Année. Les raisons? Parce qu'il a brillamment repris les rênes d'une entreprise familiale fondée par son père, Éric Derville, initiateur de ce que l'on nommait à l'époque, en 1970, «la nouvelle distribution», avec le premier centre Norauto.

Parce qu'à son tour, il a révolutionné l'entretien-réparation en ouvrant à son groupe les voies multiples des «nouvelles mobilités»: avec Mobivia, dans les impulsions d'innovantes start-up, dans un déploiement multi-

modal qui sort nos sociétés du tout automobile... Et dans des approches collaboratives qu'on croyait impensables hier encore: avec Renault dans l'actionariat d'Exadis depuis 2019, avec le constructeur Maxus dont Norauto est le réseau agréé depuis mars dernier, gestion des garanties comprises!

«C'est un prix qui récompense une personne physique, certes, mais c'est également une personne morale qui est saluée. Depuis sa création, Mobivia rend accessible la mobilité au plus grand nombre, dans le respect de nos valeurs de partage, sociales et d'empathie», a indiqué Fabien Derville dans une vidéo diffusée lors de la soirée. ●



Stéphane Gendron (SKF), Stanislas Brodard (Elring), Laurent Dumont (NTN)



Claudie Cahart (ID Recharge) et Dariusz Czarnecki (Nexus Automotive International)



Cyrille Dubsay et Pascale Lefeuve (Dasir)



Arnaud Picard (Est Entrepôt) et Pascal Besset (Dipropneu)



Jérémie Chouteau (bilstein group) et Jean-Luc Picard (Est Entrepôt)



ZE SOIRÉE



Jonathan Mathis (AZ Energy) Laurent Abert (KS Tools) et Laurent Habierre (AZ Energy)



Marc-Antoine Criqui (Speedy), Philippe Chadoutaud et Antoine Aliberti (Proxitech), Francis Perry (Wolf Oil)



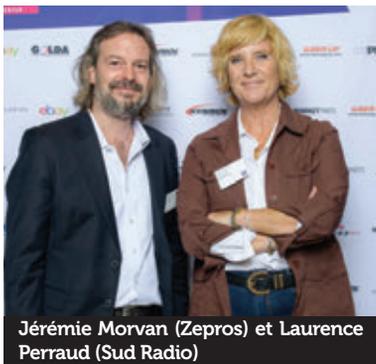
Damien Jeanney et Sylvain Habergel (Amerigo)



Marie-Jo Faivre (Alternative Autoparts), Laurent Dumont (NTN) et Audrey Bidart (Nexus Automotive International)



Didier Delangle (Euromaster), Stéphane Colet (ODIPRA), Jean-René Ricord (TMD Friction)



Jérémie Morvan (Zepros) et Laurence Perraud (Sud Radio)



Marc Kanban et Jean-Alex Pelegris (Valeo)



Bruno Danielou et Florian Grimault (Stellantis ERCS) entourent leurs gagnants Gwenaëlle et Franck Busnel.

RECYCLAGE

Fortum parie sur l'or noir des batteries

La récupération des métaux rares des batteries lithium-ion est bien la prochaine mine d'or des industriels. L'extraction du lithium, du cobalt et du nickel est au cœur des batteries usagées mais aussi des enjeux européens. Car cette masse noire réutilisée pour fabriquer de nouvelles batteries pourrait bien arriver en lame de fond pour faire baisser la pression du sourcing chez les constructeurs et balayer la dominance chinoise... Dernière inauguration en date, l'usine du groupe finlandais Fortum.

Le marché du recyclage des batteries s'auto-alimentera avec la multiplication des véhicules électriques sur les routes et devrait ainsi passer de 6,5 Md€ actuel-

lement à 32,5 Md€ d'ici 2031, selon le cabinet de recherche MarketsandMarkets. Tandis que l'Europe impose un recyclage de 95% de ces matières premières pour produire un sulfate de nickel et de cobalt destiné à être réutilisé dans les batteries de voitures (pour 2026), des constructeurs comme Tesla, Volkswagen ou Stellantis bataillent sévèrement pour sécuriser leurs sourcing. Au milieu de cette chaîne de valeur,

le fabricant de batteries Northvolt avec une usine similaire en Suède, le belge Umicore avec une usine d'ici 2026, ou encore l'allemand BASF en Allemagne...

Retraiter pour les futures batteries

Dernièrement, le groupe finlandais Fortum (cf. encadré), fort de sa filiale spécialisée dans le recyclage des batteries, a investi dans une usine de retraitement dernier



Les métaux qui composent cette masse noire seront réintroduits dans le cycle de production des nouvelles batteries lithium-ion.

cri basée à Harjavalta, au sud-ouest de la Finlande. La pépète a coûté 27 M€ et retraitera jusqu'à 30 000 tonnes en 2027 de cet or noir. Cette nouvelle usine hydro-métallurgique est une rampe de lancement pour alimenter les futures batteries au lithium-ion des véhicules électriques. Car le

nombre de ces unités recyclées va exploser dans les dix ans à venir, avec la transition verte des énergies annoncée par l'Union européenne. Et ces acteurs qui se positionnent sur le créneau savent déjà qu'ils ne pourront pas limiter leur source d'approvisionnement aux seules batteries en fin de vie et autres déchets de fabrication. Les volumes ne seront pas suffisants pour répondre aux besoins des chaînes de production des constructeurs. Fortum est ainsi aux aguets pour exploiter tous les flux de déchets contenant des métaux critiques, notamment vers les industries non automobiles. ●

m.blancheton@zepros.fr

Fortum en bref

Fortum Battery Recycling fait partie du portefeuille de Fortum, entreprise énergétique nordique. Ses activités principales dans les pays du nord de l'Europe comprennent la production d'électricité sans CO₂, ainsi que la fourniture d'électricité et de chauffage urbain aux particuliers et aux entreprises. Elle emploie 5 000 salariés et est cotée au Nasdaq Helsinki. L'entité Fortum Battery Recycling est spécialisée dans le recyclage des métaux précieux contenus dans les batteries des véhicules électriques. Elle annonce une solution à faibles émissions de CO₂ permettant de recycler plus de 80% de la batterie et de remettre en circulation 95% des métaux précieux contenus dans la masse noire de la batterie.



QUATRE QUESTION À... TERO HOLLÄNDER, RESPONSABLE DE L'ACTIVITÉ BATTERIES POUR FORTUM BATTERY RECYCLING

« Nous recyclons 80% d'une batterie et 95% des métaux précieux »

■ Pouvez-vous expliquer votre activité de « recycleur » ?

Tero Holländer : Pour résumer, nous récupérons les précieux métaux des batteries grâce à notre procédé hydro-métallurgique. Nous produisons des matières premières recyclées durables : sulfate de nickel, de cobalt et de manganèse, ainsi que de l'hydroxyde de lithium qui seront réutilisés. En combinant nos procédés mécaniques et hydro-métallurgiques, nous pouvons recycler 80% d'une batterie et 95% des métaux précieux et critiques de la masse noire!

■ Quelle est votre méthode d'approvisionnement ?

T. H. : Nous proposons d'aller chercher chez les clients les batteries lithium-ion issues des packs, modules et cellules hors d'usage, qu'elles soient VL ou de

taille industrielle, en assurant le transport et le stockage puis le recyclage. Nous avons mis en place un réseau logistique européen spécialisé dans le transport international de marchandises dangereuses. Ensuite, nous fonctionnons en boucle fermée avec nos trois usines européennes : des services de prétraitement à Kirchartt en Allemagne, au processus mécanique à Ikaalinen en Finlande (désossage et broyage), jusqu'à la récupération hydro-métallurgique des métaux à Harjavalta, à une centaine de kilomètres de là.

Cette dernière usine travaille sur ce que l'on appelle la masse noire, un mélange composé des métaux précieux retirés des bat-

teries (graphite, cobalt, nickel et manganèse). Nos traitements hydro-métallurgiques sont les seuls capables de séparer les métaux avec la pureté nécessaire.

■ Qui sont vos clients actuellement ?

T. H. : Des constructeurs, équipementiers, acheteurs de matières premières, fournisseurs de matériaux, fabricants de batteries bien sûr... et même et de panneaux solaires! Nous travaillons déjà avec un grand nombre de constructeurs et d'équipementiers. Nous couvrons toutes les étapes de traitement et de production nécessaires à l'échelle industrielle pour atteindre les taux de recy-

« Nous travaillons déjà avec un grand nombre de constructeurs et d'équipementiers européens. »



« Nous sommes la réponse aux multiples projets de construction de giga-usines de batteries réalisées sur le sol européen! », Tero Hölländer.

clage les plus élevés. Nous couvrons toute la chaîne de valeur.

■ Quels sont vos autres projets ?

T. H. : D'ici 2030, nous prévoyons l'implantation de deux installations hydro-métallurgiques supplémentaires en Europe, hors de la Finlande, et de sept unités mécaniques produisant de la masse noire. C'est ce qui nous permettra de collecter plus

de 200 000 tonnes de déchets de batteries. La demande de matériaux de batteries recyclés va augmenter considérablement au cours des cinq à dix prochaines années. Nous nous sommes fixés comme objectif pour 2030 de produire plus de 2 000 tonnes d'hydroxyde de lithium, plus de 20 000 tonnes de nickel, plus de 15 000 tonnes de manganèse et plus de 5 000 tonnes de cobalt. ●



AKWEL est le seul équipementier en première monte d'origine (OE) du système d'additivation par poche qui 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. Toutes les poches et les additifs sont produits en France.

POCHES OE

POCHES ET ADDITIFS IDENTIQUES À CEUX LIVRÉS EN MONTE D'ORIGINE.

RÉF SEIM	DÉSIGNATION	RÉF OE
100161	POCHE B58 2.4L	9678101680-1500PS
100162	POCHE T7 2.2L	9678080680-1500PR-1500GX
100163	POCHE B58 1.75L	9678101480-1500SC
100164	POCHE A7 1.1L	9678033680-1500RZ
100165	POCHE I3/I4 3.3L	1638018680-9678027980-1500PT
100166	POCHE A7 1.7L	9678033780-1500PP
100167	POCHE A31 1.1L	9678033980-1500RY
100168	POCHE A31 1.7L	9678034080-1500PQ
100169	POCHE T7 1.6L	9678081080-1500SA
100179	POCHE J3/J4 1.6L	1638018780-9678050580
100181	POCHE R56 1.1L	7174680-7221072-2208040



POCHES OE EQUIVALENT

POCHES IDENTIQUES À CELLES LIVRÉS EN MONTE D'ORIGINE MAIS AVEC UN ADDITIF ÉQUIVALENT.

RÉF SEIM	DÉSIGNATION	RÉF OE
100199	POCHE B58 2.4L	9678101680-1500PS
100200	POCHE T7 2.2L	9678080680-1500PR-1500GX
100201	POCHE B58 1.75L	9678101480-1500SC
100202	POCHE A7 1.1L	9678033680-1500RZ
100203	POCHE I3/I4 3.3L	1638018680-9678027980-1500PT
100204	POCHE A7 1.7L	9678033780-1500PP
100205	POCHE A31 1.1L	9678033980-1500RY
100211	POCHE A31 1.7L	9678034080-1500PQ
100207	POCHE T7 1.6L	9678081080-1500SA
100208	POCHE J3/J4 1.6L	1638018780-9678050580
100209	POCHE R56 1.1L	7174680-7221072-2208040



ADDITIFS OE EQUIVALENT

ADDITIF UNIVERSEL DE REGENERATION POUR F.A.P

L'additif FBC est un additif universel concentré de nouvelle génération. Il permet la régénération des filtres à particules de tous les véhicules diesel à des températures exceptionnellement faibles. Il est compatible avec tous les additifs d'origine constructeur OEM.



BIDON 1L UVC : 12
100170



BIDON 3L UVC : 4
100171



KIT DE REMPLISSAGE UVC : 1
100172



KIT BIDON 3L UVC : 1
100176





1 Julien Chabbal



2 Adeline Bourdon



3 Pierre Métiffiot



4 Gunter Mareels



5 Marco Travaglia

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS



6 Pierre Voineau



7 Dirk Damaschke



8 Marc Siemssen



9 Peter van der Galiën

- FRANCE
- EUROPE
- MONDE

ALPHABET

1 **Julien Chabbal**, 46 ans, est nommé P-DG du spécialiste des solutions de mobilité à destination des entreprises et de leurs collaborateurs. Il évolue dans l'univers auto depuis plus de vingt ans : d'abord chez Ford à partir de 2001, puis entre chez BMW Group en tant que chef de service marketing. Quatre ans plus tard, il prend en charge la région Ile-de-France/Nord puis est nommé responsable des ventes du constructeur allemand en 2016. Il rejoint Alphabet en 2019 en tant que directeur commercial et marketing. Dans ses nouvelles fonctions, il succède à **Stéphane Crasnier**.

AXIAL

2 **Adeline Bourdon** succède à **Jean-Pierre Ricaud** à la présidence du réseau. Elle intègre la carrosserie familiale (Carrosserie Bourdon, créée en 1947) en 2005, puis en prend les rênes cinq ans

plus tard. Elle a rejoint le conseil d'administration du réseau Axial dès 2012. Dans ses nouvelles responsabilités, elle vise à renforcer le développement du réseau et à doter ses adhérents de ressources commerciales nouvelles.

CARFLEX

3 **Pierre Métiffiot** est reconduit pour trois ans à la tête du groupe de carrosseries, suite au renouvellement de la gouvernance pour la mandature 2023-2026. Le nouveau conseil d'administration regroupe à la fois des membres fondateurs et de nouveaux arrivants : **Laurent Bulgarelli** (Carrosserie Bulgarelli), **Jean-Georges Ghigo** (Ghigo Automobiles), **Thomas Mauro** (Carrosserie Mure), **Fanny Jeudy** (Carrosserie Cannoise), **Sébastien Staels** (Carrosserie Lavoisier, ANC et du Boulevard) et **Rudy Berthollet** (Carrosserie Berthollet).

DOYEN AUTO

4 **Gunter Mareels** est nommé directeur Concepts Groupe et Comptes clés du distributeur de pièces de rechange et de services auprès des pros de l'auto, dans le cadre de la création de la Direction Concepts. Cette nouvelle organisation prendra également en charge le développement commercial des comptes clés pour le Benelux. Gunter Mareels a notamment occupé les fonctions de directeur des ventes de l'Autodistribution BeLux de Doyen Auto, où il a participé à la création et au développement d'Autodistribution ainsi que des garages AD en Belgique, avant de devenir directeur des ventes Benelux. Pour rappel, Doyen Auto est une entité appartenant à Parts Holding Europe.

MAGNETI MARELLI

5 **Marco Travaglia**, 39 ans, prend la tête de la division rechange

France de l'équipementier italien. Il est rattaché à **Andrea Anfossi**, directeur Europe du Sud de Magneti Marelli Parts & Services. Entré chez l'équipementier en 2013, il occupait depuis six ans les fonctions de directeur communication et marketing pour la zone EMEA.

CITROËN

6 **Pierre Voineau** est nommé responsable de la marque aux chevrons pour la Belgique et le Luxembourg. Il évoluait déjà dans l'écosystème automobile puisqu'il travaillait auparavant pour l'entité Software République de groupe Renault.

MEYLE

7 **Dirk Damaschke**, directeur administratif et financier, et 8 **Marc Siemssen** dirigent dorénavant conjointement l'équipementier basé à Hambourg, jusqu'ici piloté par l'actionnaire majoritaire

Karl J. Gaertner. Ce dernier reste président du directoire de la société holding Wulf Gaertner Autoparts AG, détenue à 100 % par la famille. En outre, sa fille **Lisa Gaertner** rejoint le conseil de surveillance de la société holding en tant que représentante de la famille.

TECALLIANCE

9 **Peter van der Galiën**, 55 ans, succède à **Jürgen Buchert** en tant que P-DG de TecAlliance GmbH, spécialiste des données destinées à la collaboration connectée dans le marché numérique de la rechange automobile. Il a évolué dès 1992 chez Motorola, puis rejoint en 2009 le groupe Haynes à la division des données automobiles professionnelles. Il est membre fondateur de l'ADPA (European Automotive Data Publishers Association), dont il a été vice-président pendant plus de six ans.



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

ZEPROS S'ENGAGE POUR LA PLANÈTE !



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

exadis.com



TOUTES LES
ÉQUIPES VOUS
DISENT UN GRAND
MERCI!



Vite!

DISTRIBUTION

Report de la facturation électronique

Initialement prévue pour entrer en vigueur le 1^{er} juillet 2024, la réforme de la facturation électronique, imposant la réception de factures électroniques par les entreprises, a été reportée par la Direction Générale des Finances Publiques. La Feda précise par ailleurs que les modalités de report seront définies dans la loi de finances pour 2024.

TRAÇABILITÉ

Trophées de l'Environnement: gagnants dévoilés



C'est au Musée des Arts Forains de Paris qu'ont eu lieu le 7 septembre dernier les Trophées de l'Environnement Autoco 2023. Douze trophées et deux prix ont été remis durant cet événement qui a accueilli plus de 220 personnes. Les groupes Bernier, Kroely, Jean Lain, Chopard, Bernard, LG, Mercedes-Benz Retail, Renault Retail Group et le garage AD de l'Océan (Saint Hilaire de Riez) ont été récompensés à cette occasion.

ÉMISSIONS

L'AAE sera sur Equip Auto



À Lyon, l'Association Eco Entretien participera pour la quatrième fois au salon Equip Auto.

Elle disposera d'un stand intérieur et d'un espace de démonstration extérieur où se dérouleront des démonstrations d'analyse 5 gaz et de mesure de particules. Le salon sera également l'occasion de revenir sur le travail de l'association quant aux zones à faibles émissions (ZFE), dont la prise en compte de la vignette « Eco Entretien » comme sésame d'accès aux ZFE.

VÉHICULE CONNECTÉ

Sécurité et confidentialité en question

La voiture pourrait être, en termes de données, l'endroit le moins privé et surtout le moins sécurisé du quotidien.

C'est ce qui ressort d'une étude réalisée par le département d'enquêtes « Confidentialité non incluse » du moteur de recherche Mozilla. Après analyse de vingt-cinq marques automobiles implantées en Europe et en Amérique du Nord, les niveaux de confidentialité et de sécurité des données collectées sont jugés catastrophiques. « Les voitures neuves d'aujourd'hui sont des cauchemars sur roues en matière de confidentialité, qui collectent

d'énormes quantités d'informations personnelles », alerte Jen Caltrider, la directrice du programme. Il ne s'agit pas en effet des seules données produites par l'automobile, mais aussi de données comportementales captées grâce à l'interaction systématique entre le véhicule et le smartphone.

Une manne pour les constructeurs

Le niveau de sécurité des données collectées laisserait également à désirer. « Les voitures sont un cas à part, complète Misha Rykov, chercheur au sein du même programme. Leurs failles en



Nom, adresse, photos, carnet d'adresses, numéro de sécurité sociale... Les données possiblement collectées par le véhicule sont multiples.

matière de confidentialité affectent non seulement le conducteur, mais aussi les passagers et parfois même les piétons à proximité. » L'étude rappelle d'ailleurs que 17 des 25 marques en question ont été l'objet, ces trois dernières années, de fuites et piratages...

Les enjeux sont gigantesques: selon une récente étude du cabinet KPMG, la systématisation de la connectivité des véhicules suscite un marché mondial de la data automobile estimé entre 250 et 400 Md\$ en 2030. ● jm.pierret@zepros.fr

CARBURANT

Vente à perte: sauver le « soldat » détaillant indépendant

À partir du mois de décembre et pendant six mois, les détaillants de carburant seront autorisés à vendre à perte. L'aide compensatoire promise aux indépendants suffira-t-elle à les sauver?

Juguler la flambée des prix du carburant qui reprend pour assurer la paix sociale, mais sans puiser dans les caisses de l'État et donc sans toucher à la TICPE! La solution imaginée par le gouvernement: faire moins cher que le prix coûtant en autorisant la vente à perte, interdite depuis 1963 pour protéger le petit commerce. Un projet de loi doit être

présenté en Conseil des ministres le 27 septembre en vue d'une adoption du texte en novembre prochain.

L'unanimité contre!

Mais l'initiative fait déjà l'unanimité contre elle. Une réponse politique mais une erreur économique. De quoi enclencher une guerre des prix entre les géants de la grande distribution dans laquelle les 2400 stations-service indépendantes ne pourront pas « combattre » faute de pouvoir compenser cette perte sur d'autres recettes (notamment de produits alimentaires). « Elles ne

dégagent qu'un ou deux centimes de marge par litre de carburant vendu. Je ne leur donne pas trois mois », prévient Francis Pousse, le président de la branche dédiée chez Mobilians, qui rappelle l'importance du maillage offert par ces indépendants et notamment en milieu rural.

Un plan pour accompagner les « traditionnels »

Un avertissement entendu par Bruno Le Maire (ministre de l'Économie et Finances), Agnès Pannier-Runacher (Transition énergétique) et Olivia Grégoire (chargée des PME). Ils ont pro-



mis un plan d'accompagnement des stations-service traditionnelles avec, d'une part, l'instauration de mesures de compensation et, d'autre part, des dispositions en faveur de la transformation (écologique) et diversification (implantation de bornes de recharge...). Mobilians va rester vigilant pour s'assurer de la concrétisation de ces engagements indispensables à la survie et à la transformation d'un secteur essentiel. À suivre. ● c.ridet@zepros.fr

TRANSITION ÉNERGETIQUE

80 lauréats désignés pour l'appel à projets PL



L'appel à projets « Écosystèmes des véhicules lourds électriques », lancé en avril dernier, connaît ses lauréats pour la première relève.

Ce dispositif, opéré par l'Ademe en vue de soutenir l'acquisition ou la location longue durée de véhicules industriels électriques

ou des infrastructures de recharge afin d'accélérer la décarbonation du parc, a sélectionné 80 projets parmi 231 dossiers déposés. Ils représentent 224 M€ d'investissement, dont 39 M€ d'aides publiques, et concernent l'achat de 629 camions et 27 autocars électriques neufs ou retro-

fités. Une seconde relève, dotée d'une enveloppe de 19,5 M€, interviendra le 29 septembre. Les dossiers non retenus lors de la première relève ou tout nouveau projet pourront être (re)déposés sur une plateforme en ligne. ● j.morvan@zepros.fr

EMPLOI

Les métiers auto séduisent à nouveau... mais restent en tension

Avec 45 000 recrutements (58 000 en incluant ceux de l'alternance), 2022 a signé une reprise forte du marché de l'emploi dans la branche des services auto. Reste les 21 000 recherches d'embauche qui n'ont pas abouti. Dans son dernier Autofocus, l'Observatoire des métiers des services de l'automobile relève un volume de recrutements nettement supérieur à celui de la période de la pandémie (36 000 recrutements étalés sur dix-huit mois). En revanche, il reste inférieur à celui de 2019 avec une progression des offres de recrutement n'ayant pas abouti de 43 % par rapport à 2019. Dans cette tendance, la part des recrutements jugés difficiles a également augmenté de 5 points par rapport à 2019. Pour faire face à ces diffi-

cultés, les pros se sont davantage investis dans la recherche et la fidélisation des recrues. Ils ont multiplié les canaux de diffusion des offres, avec un usage plus fréquent des réseaux sociaux (30 %). Mais le « relationnel/bouche-à-oreille » reste le moyen privilégié de recrutement (42 %), toutefois en baisse de 10 points vs 2019.

Le profil des postes

Par métier, la maintenance et réparation VP a recruté plus de 21 700 salariés en 2022 (près de 29 000 avec les alternants), soit la moitié de l'ensemble des recrutements. Viennent ensuite l'enseignement de la conduite et la carrosserie (7 %). 84 % des embauches concernaient un CDI (+ 7 points vs 2019), expliqué notamment par la volonté de fidé-



En 2022, 67% des recrutements avaient pour but de pallier un départ ou une absence, 30% pour une création de poste en raison de la hausse d'activité et 2% pour une création d'activité.

liser les salariés. Dans certains secteurs, comme la carrosserie-peinture, ce taux a atteint ou dépassé 90%.

L'alternance privilégiée

Le recrutement des alternants, traditionnellement important dans la branche, a été jugé facile en 2022 par 88% des entreprises interrogées. « 9% des interrogés ont répondu sponta-

nément avoir recruté un alternant pour transmettre une expérience et préparer la relève. En cherchant à susciter des vocations, les entreprises réalisent le rôle qu'elles peuvent jouer pour lutter contre les tensions en matière de recrutement », commente Marie-Sophie Girardin, responsable de projets à l'Observatoire des métiers des services de l'automobile. ●

C. R.

LOCATION

LCD en mode RSE



Pourvoyeuse d'emplois, contributrice fiscale et économique avec une empreinte carbone réduite: la location courte durée aurait tout pour plaire dans une société en pleine transition énergétique, selon la première étude de Mobilians*. La LCD est donc une vraie locomotive pour l'activité économique du pays. La preuve par les chiffres:

- 6 000 000 de locations en France, 4 700 agences.
- 4,3 Md€ de CA et 7,5 Md€ de contribution au PIB Français.
- 230 000 VN achetés par an.
- 12 000 emplois directs et 20 000 indirects, 72 700 emplois induits en France.
- 1 Md€ réinjectés dans les finances publiques du pays.

- 82 % des richesses produites par l'activité des loueurs restent sur le territoire national.

Surtout, la LCD abat sa carte verte avec un taux d'occupation moyen de 2,19 passagers par voiture, faisant reculer « l'autosolisme », et un kilométrage parcouru 2,3 fois plus important que la moyenne des VP. Enfin, la LCD, composée de véhicules électriques Crit'Air 1, fait rentrer les conducteurs, et en particulier les flottes, dans les ZFM. Autant d'atouts poussant Mobilians à réclamer la modification de l'article R. 224-15-12 du Code de l'environnement afin d'intégrer les véhicules en LCD dans les critères de reporting de la LOM. ●

m.blancheton@zepros.fr

* 1551 répondants.

BONUS ÉCOLOGIQUE

Comment éviter les chinoiseries

Pour bénéficier du nouveau bonus, un véhicule à batterie devra avoir émis le moins possible de CO₂ lors de sa fabrication. De quoi diplomatiquement exclure la déferlante chinoise... Car les constructeurs devront cocher bien des cases pour justifier d'un score environnemental d'au moins 60. Et là, le bât blesse! La règle: les petits véhicules devront avoir émis moins de 9 tonnes de CO₂ lors de leur fabrication (batterie et transport compris), les plus grands moins de 14,75 tonnes. Et le scope tiendra compte de l'énergie utilisée, de l'assemblage jusqu'au transport depuis le lieu de production vers la France. Les regards

se tournent alors vers la Chine, d'où sortent les VE qui inondent le marché européen et l'Hexagone. Favoriser une production à faible empreinte carbone, sous-entendant son lieu de naissance, est une manière habile de déjouer le jeu chinois – mais aussi américain avec Tesla – et de jouer la carte du protectionnisme sans en avoir l'air, tout en conservant dans le scope les véhicules français fabriqués en Europe de l'Est. Ce n'est qu'en décembre que l'on saura quels véhicules seront retenus. La nouvelle règle du jeu enfin dévoilée, les constructeurs peuvent déposer des dossiers auprès de l'Ademe à partir du 10 octobre. ●

M. B.

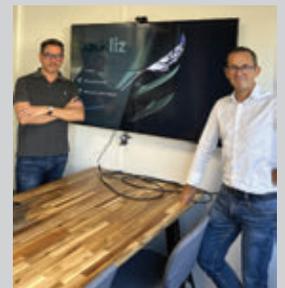


Vite!

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Backliz: location écolo et économique

La start-up lyonnaise (groupe Yooliz, courtier en leasing), fondée par Nicolas Fagne (à droite sur la photo) et Giovanni Apuzzo (à gauche), lance une LLD de véhicules électriques d'occasion entièrement reconditionnés et aux mêmes garanties qu'un véhicule neuf. Le coût annoncé de la location est 20 % moins cher qu'un modèle équivalent neuf. Divers services optionnels sont proposés : offre modulable (durée et kilométrage), assistance, entretien, solutions de charge, etc.



COMMUNICATION

NAPA sponsor des Metropolitans 92

C'est une stratégie qui a porté loin la marque privée de GPC aux États-Unis: le sponsoring de clubs et événements sportifs. Pour pousser la marque en Europe, Alliance Automotive Group reprend la recette. Déjà partenaire en sport auto d'équipes du Championnat de France Rallycross (team MDA) et Camions (team Robineau), NAPA devient partenaire officiel principal du club de basket des Metropolitans 92 de Levallois-Perret pour la saison 2023-2024 du Championnat de France.

PROMOTION

Delphi: 2^e Masters of Motion Tour

Dans la continuité de la campagne Masters Of Motion lancée avec succès en 2022, le camion technique Delphi entame son deuxième Tour de France. Depuis le 18 septembre et en dix étapes, ce roadshow a pour objectif d'apporter aux réparateurs de l'information via des sessions techniques, organisées en collaboration avec les distributeurs partenaires de la marque directement en régions.

30 JOURS dans vos REGIONS

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

m.blancheton@zepros.fr

63 | PACA

Guiproman totalement opérationnel après un incendie ravageur

Dans la nuit du 15 au 16 juin, le navire amiral d'Aix-en-Provence (13) du groupe co-piloté par Romain Proton et Loïc Fougeyrollas prenait feu. Deux mois plus tard, les équipes ont été rapatriées sur les autres sites du groupe et le CA a été stabilisé. La brigade de 80 pompiers aura été nécessaire pour venir à bout des flammes, mais n'aura pas pu empêcher une destruction à hauteur de 90 % du magasin et stock central du distributeur,

portant 60-70 % en valeur des stocks globaux du groupe Guiproman, sous bannière Groupauto. Batteries, filtres, plaquettes, amortisseurs, pneus... Au total, plus de 20 000 pièces pour une valeur de stock dépassant les 1,5 M€ sont parties en fumée. C'est un accident électrique qui aurait causé l'incendie, selon les experts, et donc l'assurance va pouvoir être activée. «Le bâtiment, dont nous n'étions pas propriétaire, va être totalement recons-

truit pour nous», raconte Romain Proton, le patron de Guiproman (10,57 M€ de CA en 2022, en progression de 15% vs 2021). Sauf que les équipes ne devraient pas pouvoir réintégrer les lieux avant 2025! Donc après trois jours de flottement, les 35 membres de l'équipe aixoise, «super-impliqués», se sont rapidement remobilisés pour se rapatrier dans deux des quatre autres sites du groupe*. «Dans notre malheur, notre chance a été de disposer

de deux sites de repli situés à Gardanne (Provence Equip'Auto) et Saint-Maximin (Plateforme du Carrossier) qui disposaient encore d'un potentiel d'extension.» Et de fait, la priorité de Loïc Fougeyrollas et Romain Proton a été de reconstituer les stocks «pour être absolument opérationnel en septembre». Autre atout maître de Guiproman: le système informatique étant délocalisé... aucune donnée n'a été perdue. De quoi redevenir opérationnel



En deux mois, Guiproman a reconstitué 80 % de ses stocks PR.

rapidement en H+2, d'autant que la flotte parquée en dehors de l'enceinte avait été sauvée des flammes! ●

c.ridet@zepros.fr

* Gardanne (13), Saint Maximin (83), Pertuis (84) et Manosque (04).

54 | VANDŒUVRE-LÈS-NANCY

Le CT de l'ACL aux couleurs de Vérif'Autos



Vérif'Autos vient de mettre la main sur le centre de contrôle technique de l'Automobile Club Lorrain.

Changeement de bannière! Le centre de contrôle technique de l'Automobile Club Lorrain (ACL) à Vandœuvre vient d'entrer dans le giron de Vérif'Autos (groupe SGS). Laurent Nivard, contrôleur technique depuis 1998, devient responsable de centre sous la gérance de Daniel Roder. Objectif affiché: continuer à offrir un service de qualité et de proximité aux automobilistes dans un cadre mieux adapté à leurs besoins. Le salon

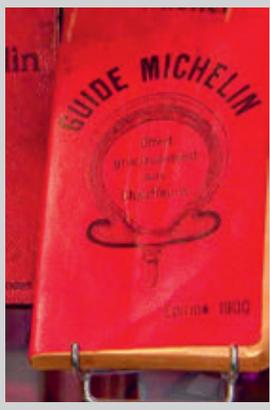
d'attente de 64 m² a été totalement repensé, intégrant notamment un espace de co-working histoire de répondre notamment à une clientèle de professionnels. Ruddy Rummel, directeur de l'ACL, assure le management opérationnel du centre, fort de près de trente ans dans le secteur auto. Le centre de contrôle technique est ouvert à tous et pas seulement aux adhérents de l'ACL. ●

Emmanuel Varrier

63 | ROYAT

Guides Michelin: des prix toujours plus hauts

35 000 € (hors frais) pour une collection complète de guides rouges France Michelin (1900-1991), 27 000 € pour un guide de 1900: les enchères se sont envolées le 20 juillet au Casino de Royat pour la traditionnelle vente qui, depuis vingt-cinq ans, réserve son lot de surprises. «C'est un record. Le précédent datait d'il y a quinze ans, avec une vente à 20 000 €. Les guides Michelin suscitent toujours beaucoup d'engouement», a estimé Pierre-Gabriel Gonzalez, auteur de plusieurs livres sur Michelin.



63 | RIOM

Tesla installe la 1^{re} station Superchargeur V4

Riom est la deuxième ville au monde – et la première en France – à accueillir une station Superchargeur V4, la nouvelle génération de borne de recharge Tesla pour VE. Ouverte le 7 juillet, elle met à la disposition des propriétaires de Tesla et d'autres conducteurs d'électriques un accès pratique à douze points de charge, avec une extension prévue à vingt-quatre dans un avenir proche. Grâce à un câble plus long, ils garantissent un accès plus

facile à tous les VE équipés d'un connecteur CCS, élargissant ainsi la portée de cette technologie de recharge rapide. Avec une puissance de 250 kW, ils permettent aux conducteurs de recharger jusqu'à 322 km en seulement 15 minutes sur des modèles tels que la Tesla Model S Dual Motor. Cette initiative s'inscrit dans une vision globale visant à réduire l'empreinte carbone de la mobilité électrique. ●

Jean-Pierre Raynaud



D'une puissance de 250 kW chacune, 12 bornes, alimentées par une ombrière, permettent de recharger jusqu'à 322 km en 15 minutes.



69 | MEYZIEU

DG Automobiles « tiré par le VO et le SAV »

Une histoire de famille: le vice-président du Groupement des agents Peugeot, Sylvain Grandjean, pilote l'après-vente de DG Automobiles, sa sœur Florence gère l'administratif (elle est également secrétaire générale du Groupement des agents Citroën) et son frère Jérôme est dédié au commerce VO. « Nous sommes parmi les premiers à avoir eu un hall bi-marques Peugeot et Citroën. Les réceptionnaires gèrent le stock des deux marques et nous n'avons plus qu'un atelier multimarque. Auparavant, il fallait avoir un atelier et un magasin PR séparés », explique le patron. Avec trois vendeurs VN/VO, le volume des ventes est élevé dans une ZI en

croissance jusqu'à l'aéroport de Saint-Exupéry. « Malgré une baisse de 50% des ventes de VN et les interventions sur 200 VO grêlés (150 000€ de dégâts), 2022 a été une excellente année avec une forte demande sur la seconde main. Pour alimenter notre parc VO, nous nous approvisionnons chez le constructeur, par des reprises ou encore des rachats cash. » Sans contrat de réparateur agréé et apporteur d'affaires chez Stellantis depuis 2021, l'entreprise attend donc le nouveau contrat... sans aucune visibilité! « Je ne suis pas défavorable à une remise à l'image (façade, logo) si elle reste financièrement raisonnable. Mais je suis inquiet sur la data, qui permettrait au



Sylvain Grandjean cherche à embaucher cinq personnes pour faire face à une activité après-vente exponentielle.

constructeur de devenir propriétaire de nos clients, d'avoir le monopole sur la pièce. On risque de perdre beaucoup d'agents. » En attendant, la PME de 40 salariés continue d'investir et la gamme Peugeot ne s'est jamais

aussi bien vendue. L'entreprise accélère les locations. « C'est l'occasion de coupler les contrats de maintenance et de tranquilliser les clients, qui ne subiront pas d'augmentations. Nous avons énormément de modèles hybrides

à l'entretien et huit bornes. » Enfin, le contrat d'électricité a été renouvelé en 2022 pour trois ans et le patron réfléchit à l'installation de panneaux photovoltaïques sur des carports. ●

J.-P. R.



57 | BASSE-HAM

Stations-e inaugure une nouvelle station



Le centre aquatique de Basse-Ham accueille dorénavant des stations de recharge de chez Stations-e.

À l'occasion de sa « Traversée Mobilités et Territoires » (organisée début juillet), Stations-e, l'un des leaders des stations de recharge électrique, a inauguré une nouvelle station au centre aquatique de Basse-Ham. Histoire d'offrir un service optimal, le groupe s'est associé au professionnel des consignes, Pickup, permettant aux utilisateurs de retirer leur colis pendant le temps de charge. « Ce parte-

riat nous permet d'offrir un service annexe à nos bornes de recharge. D'autres consignes Pickup seront intégrées à nos stations sur tout le territoire », explique Alain Rolland, le président et fondateur de Stations-e. L'enseigne prévoit d'investir 250M€ en France avec une moyenne de 20 M€ par région. Objectif affiché: installer 10 000 stations dans l'Hexagone d'ici cinq ans. ●

E. V.

54 RÉMÉRÉVILLE

Schemmel en ordre de marche

Adieu Garage Antoine, bonjour Garage Schemmel! Le village de Rémeréville aura toujours son garage de proximité. Depuis début août, Mathéo Schemmel a repris le Garage Antoine suite au départ à la retraite de son ancien propriétaire Hubert Antoine. Une reprise dans la continuité pour ce professionnel du cru de la mécanique.

88 RAMONCHAMP

VT2i investit 22 M€



22 M€! C'est l'investissement annoncé par VT2i pour son site de Ramonchamp! Le sous-traitant automobile, spécialisé dans la conception et la fabrication de sous-ensembles mécaniques et de pièces de liaison au sol, a été repris en 2013 par l'Autrichien Raufoss Technology. L'entité vosgienne entend tripler son CA d'ici trois ans.



85 | LES BROUZILS

E-Néo relancé par Vensys Group

Je suis de retour pour continuer à agir sans relâche afin d'accélérer la décarbonation des mobilités lourdes », annonçait début septembre Jérémie Cantin dans un post LinkedIn. Sa société de retrofit E-Néo, placée en liquidation judiciaire, vient en effet d'être reprise par le Vendéen Vensys Group qui, à travers ses activités, apporte des solutions aux constructeurs, distributeurs et utilisateurs de machines mobiles. Jérémie Cantin, qui dirigeait

le garage Brouzils Auto, s'était lancé en 2017 dans le retrofit en électrifiant une Coccinelle. Il avait ensuite concentré son développement sur la conversion de PL diesel en électrique et hydrogène. En intégrant la compétence hydrogène d'E-Néo, Vensys Group va pouvoir « apporter une réponse plus large aux attentes de conversion énergétique » de ses clients, indique le groupe dans un communiqué. ●

Thierry Goussin



Menacé de disparition, E-Néo rebondit en intégrant Vensys Group.

85 | MOUILLERON-LE-CAPTIF

Bertrand Lizé, de client à franchisé Jantes Alu Services

À la tête de deux agences Renault à Nantes et à Sainte-Luce-sur-Loire, Bertrand Lizé emploie vingt-huit salariés. Il a découvert Jantes Alu Services en tant que client en 2019 et a eu un véritable « coup de cœur », au point de leur envoyer progressivement 100 % de ses jantes à réparer ou rénover. « J'ai énormément apprécié ce qu'ils dégagent, tant dans la qualité de service que dans l'image », précise-t-il. Apprécié au point de rejoindre, en juin dernier, le réseau comme onzième centre et représentant sur la Vendée. Bertrand Lizé a

conduit ce projet avec son épouse Tiphaine Orrière-Lizé, qui assure au quotidien la gestion du centre, étant la première femme du réseau à le faire. L'atelier de 350 m² est idéalement situé le long de la route de Nantes, face au pôle de concessionnaires de La Roche-sur-Yon. Un atout majeur lorsqu'on sait qu'un centre Jantes Alu Services réalise environ 70 % de son activité avec les professionnels, carrossiers, vendeurs VO, centres autos... Le centre organise à leur destination des tournées de collecte et retour des jantes. Pour démarrer, il em-

ploie un commercial et trois techniciens. Bertrand Lizé, par ailleurs vice-président de Mobilians Pays de la Loire, s'attend à une montée en puissance de sa nouvelle activité. « Il s'agit d'un nouveau métier à part entière, très technique, qui utilise des process industriels et va devenir un métier de spécialiste dans les cinq ans », assure-t-il. Jantes Alu Services l'a bien compris puisque l'enseigne va bientôt ouvrir à Toulouse et à Lyon, regarde Paris et vise une couverture nationale d'ici 2028. ●

T. G.



Bertrand Lizé et Tiphaine Orrière-Lizé sont les nouveaux franchisés Jantes Alu Services sur la Vendée.

42 | SAINT-MARCELLIN-EN-FOREZ

« Une forte croissance du prix des VO »



Le garage dirigé par Yohann Breuil est implanté dans la commune depuis 70 ans.

Le dirigeant du Garage Breuil a repris les rênes d'une entreprise familiale implantée depuis 1953. « Je dirige cette affaire qui comprend un atelier de mécanique, de carrosserie et une station-service distribuant 120 m³ par mois, avec onze salariés. En tant qu'agent de marque, j'ai des obligations pour le suivi de l'image et j'attends le renouvellement du contrat en cours », indique Yohann Breuil. Malgré des soucis d'approvisionnement, il a vendu des Citroën C4, C3 Aircross et AMI (18 à livrer avec une commission plus importante que sur un VL). « Les clients sont embarrassés pour le renouvellement de leur véhicule et la capacité de revente. Les prix des VN ont fortement augmenté et la demande de location

avec option d'achat sur des VO commence chez les agents, tout en se limitant à quelques modèles (retours de location, véhicules d'importation, reprises) », note le patron. Si en 2021 les ventes s'élevaient à 50 VN et 120 VO, les difficultés d'approvisionnement ont mécaniquement impacté l'activité. « Ceux qui ne commandaient pas de VN s'orientaient sur des VO récents en étant moins regardants sur le tarif. Au bout de deux ans, j'ai repris des véhicules au même prix qu'auquel je les avais vendus. Après la mini-bulle spéculative, la situation se régule. En 2023, le garage va devoir harmoniser l'image de marque intérieure, remettre le carrelage aux normes. » ●

J.-P. R.

54 | FERRIÈRES

AM Pneus s'installe

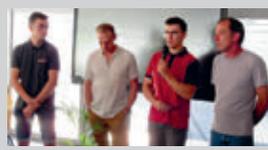


© AmPneus
Du montage et équilibrage de pneus et bientôt de l'entretien des véhicules ! David Vannereux vient d'ouvrir AM Pneus, rue du Château, dans son ancienne ferme rénovée.

63 | CLERMONT-FD

Les apprentis à l'honneur

L'Institut des Métiers a distingué ses apprentis méritants le 6 juillet. Formé chez Faurie à Vichy, Romain Le Roux (BTS VI), qui a remporté les épreuves régionales des WorldSkills catégorie VI, défendra ses chances à la finale nationale, où le niveau des panes sera plus élevé et des exercices en anglais feront la différence. Avec un bac et une MC, Loris Pinaud, MAF en moto, employé par Meca Jim à Brioude, veut pour sa part s'orienter vers la compétition.



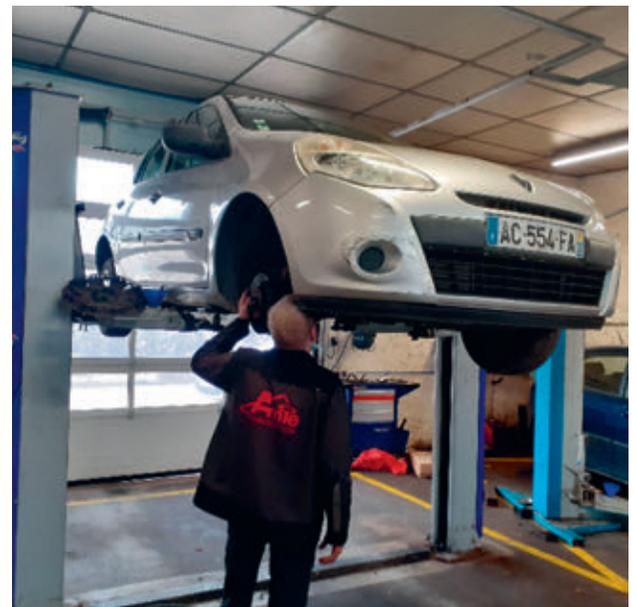
55 | VERDUN

L'AMIE 55 installe son garage solidaire

Adieu Belleville-sur-Meuse, cap sur Verdun du côté de la rue Robert Schuman ! L'AMIE (Association meusienne d'information et d'entraide) vient de déménager son garage solidaire. Face à une demande croissante, les locaux de Belleville-sur-Meuse n'étaient plus suffisants. Les nouveaux proposent un atelier de 1100 m² permettant d'améliorer les prestations pro-

posées. L'association remet en état les véhicules de toutes marques et les proposent notamment à la location. À noter que la flotte de véhicules thermiques vient de se voir additionner une flotte de véhicules électriques, histoire de répondre aux enjeux de la politique de mobilité durable développée par la Région Grand Est. ●

E. V.



Le nouveau garage solidaire de l'AMIE 55 vient de s'installer à Verdun dans des locaux plus adaptés.



E-HEALTH Charge

Une révolution pour le monde
du diagnostic de la mobilité électrique

EQUIPAUTO
LYON

HALL 6 - N 079
28-30/09/2023

Nous nous occupons également
de votre mobilité Électrique et Hybride.

Avec ses solutions de diagnostic et d'entretien BatteryPRO, MAHLE Aftermarket est le premier fournisseur au monde à permettre aux ateliers indépendants d'effectuer l'entretien des batteries des véhicules électriques, les accompagnant ainsi sur la voie de l'avenir.

E-HEALTH Charge combine la charge et les diagnostics TechPRO® et fournit des informations fiables sur l'état de la batterie haute tension. Le test dure 15 minutes sans déplacer le véhicule et est indépendant du véhicule et du fabricant.

service.solutions.mahle.com/eu

MAHLE

GRAND EST

DetailCar cherche des franchisés

Farébersviller ou encore Strasbourg ! DetailCar, spécialisé dans le lavage de véhicules version écologique, continue sa conquête du territoire. Le groupe est aujourd'hui à la recherche de franchisés un peu partout dans l'Hexagone... et notamment dans le Grand Est.



44 | SAINT-PHILBERT-DE-GRAND-LIEU

Une nouvelle concession Aixam

La voiture sans permis a le vent en poupe et le concessionnaire Aixam Atlantique Sans Permis vient d'ouvrir son seizième site en Bretagne et Pays de la Loire. Cinquième concession de Loire-Atlantique après Saint-Herblain, Nantes, Prinquiau et Pornic, Saint-Philbert-de-Grand-Lieu va rayonner sur le Sud nantais. Le site vend du VN, du VO, effectue des reprises et dispose d'un atelier pour l'entretien.

63 | LEZOUX

Distrigo Alliance Centre Auvergne rebat ses cartes

Après le retrait de la plaque Distrigo ACA de Jean-Pierre Rinaudo (groupe Vulcain) qui a vendu ses concessions en Auvergne, les trois autres actionnaires se sont réparti ses parts sociales (15% détenus par Thiers Automobile, 42,5% par la SAGG et 42,5% par le groupe Fahy). Les contacts pris avec Emil Frey France pour proposer à ABCIS Auvergne et ses concessions Peugeot de Clermont-Ferrand, Riom, Charmeil et Montluçon d'intégrer la plateforme Distrigo n'ont pas donné suite. ACA poursuit son chemin en investissant dans l'achat d'un terrain de 15000m² pour bâtir un second bâtiment. Un tremplin permis par un CA en hausse sur 2023, pour atteindre 131 M€ selon les prévisions de Bernard Chambrette, le pilote de la plateforme. Depuis le 1^{er} juillet, la plateforme fonctionne « en picking piéton », autrement dit la commande est scannée et préparée, et a égale-



Bernard Chambrette dirige la plateforme Distrigo Alliance Centre Auvergne.

ment intégré les pièces FCA (Fiat Chrysler Automobiles), soit 4 M€. Elle stocke 25000 pneus, un gros volume de réservoirs

AdBlue, quelques batteries de VE et a débuté la vente de PIEC. « Depuis le 1^{er} septembre, sur notre site Service Box, le client peut

trouver des pièces de réemploi qu'on peut lui livrer. Un marché en croissance de plus de 25%. » ● J.-P. R.

42 | NOIRÉTABLE

Styv Mecano creuse son sillon

Après son Bac Pro et plusieurs expériences chez des agents de marque, Styvene Huber s'est lancé dans l'auto-entrepreneuriat en 2019. Il investit dans un local fermé, de l'équipement (pont roulant, équilibreuse, valise...), et sa notoriété s'est élargie en quelques années. Malgré la présence de deux carrossiers et deux agents aux alentours. « Les gens nous font confiance. À 45€ de l'heure, le travail ne manque pas », indique le jeune dirigeant. Ce dernier commande ses pièces sur Vroomly (livraison en J+1). En dehors de la période de changement des pneumatiques (octobre et avril), Styvene Huber assure l'entretien courant et les réparations lourdes sur des véhicules assez anciens, souvent très kilométrés, avec



des pièces d'occasion sourcées chez Opisto (optiques, boîtes de vitesses, turbos). Il envisage déjà de changer de statut juridique et même de suivre une formation pour être habilité à intervenir sur les VE. La gentillesse du couple – Styvene et sa compagne – fidélise les clients (locaux ou de passage). « Des Clermontois en profitent pour nous déposer leur véhicule. C'est tout en simplicité, mais le travail est effectué correctement. » ●

J.-P. R.

54 | TOMBLAINE

Electrify France ouvre sa première station dans l'Est

Six bornes de recharge électrique ultrarapide sur le site du concessionnaire Volkswagen Groupe Retail France à Tomblaine ! Station Electrify France, nouvelle unité du groupe automobile allemand, a inauguré le 7 septembre sa première station dans la région Est dans le cadre

du développement de sa stratégie de transition énergétique. « Ce projet s'inscrit dans notre volonté d'être un acteur principal dans la transition énergétique et de soutenir le développement de l'électromobilité dans la Métropole du Grand Nancy », assure le groupe. D'autres sites devraient

suivre, notamment aux alentours de Metz. Volkswagen Group Retail France distribue six marques (Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Cupra et Volkswagen Utilitaires) dans onze concessions en Meurthe-et-Moselle et Moselle. ●

E. V.



Station Electrify France est la nouvelle unité de Volkswagen version transition énergétique.



EST ENTREPOT
LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

16 bis, avenue de la Malgrange
54140 JARVILLE LA MALGRANGE

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

plus de
13 000
références
stockées

plus de
8 000
références
stockées

plus de
4 000
références
stockées

760
références
en stock

1960
références
en stock

1500 références
de démarreurs et
2150 références
d'alternateurs
en stock

22 DÉPARTEMENTS LIVRÉS
AU BON PRIX AU BON MOMENT



BOIS FOURNISSEURS



PIÈCES TECHNIQUES

- BOÎTE À ALLUMAGE
- BOÎTE BOB
- CAPOTE POSITION DE VILBROQUE
- CAPOTE À COUVERTE
- CAPOTE DE PISTON
- CAPOTE POUR CHAMBRE À CAPOTE
- CAPOTE DE TEMPERATURE
- CAPOTE DE PRESSION D'EAU
- CAPOTE À CARBURANT
- CAPOTE DE TEMPERATURE D'EAU
- CAPOTE DE TEMPERATURE DE CHÂSSIS
- CAPOTE DE TEMPERATURE DE GAZ
- CAPOTE DE TEMPERATURE DE GAZ
- VALVE DE TEMPERATURE DE GAZ
- VALVE ANCHOIRAGE
- BOÎTE D'INJECTION
- BOÎTE COMPRESSEUR
- CABLES D'ALLUMAGE

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

FILTRATION

- FILTRE HABITACLE
- FILTRE À CARBURANT
- FILTRE À HUILE
- FILTRE À AIR
- KIT FILTRE BVA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



- 1 Comme à Paris avec le Mondial de l'Auto, Equip Auto réitère, pour son édition inédite 2023, l'expérience du jumelage avec un événement grand public auto. Mais cette fois, décentralisation à Lyon oblige, c'est avec le Salon (à succès) de l'Auto de Lyon que la grand-messe de l'après-vente auto partage Eurexpo.
- 2 Parce que sur un salon, il faut aussi savoir faire la fête, surtout en cette période de Mondial de Rugby, Equip Auto organise une soirée dédiée à l'Ovalie. Le match Italie-Nouvelle Zélande sera ainsi retransmis en direct sur écran géant dans le cadre d'une soirée festive le vendredi 29 septembre.
- 3 Électromobilité, hydrogène... Si le Salon de l'Auto de Lyon doit donner à voir et à rêver, il se mobilise depuis 2015 sur sa fonction de « salon des ventes » qui attire les marques auto. Un événement pro business en phase avec le fil rouge d'Equip Auto.

1

FOCUS SALONS DE LYON

Toute la filière auto s

Une édition du salon de l'après-vente inédite expatriée à Lyon. Mais ce qui n'est pas nouveau, c'est le jumelage avec un salon de l'auto. Après le Mondial l'an passé, cette année Equip Auto partage date et lieu avec le Salon de l'Auto de Lyon. Détail des nouveautés de ces trois jours de foire.

Testé l'an dernier à Paris, le rassemblement des amoureux de la « bagnole » et les pros de l'après-vente partagent encore pour l'édition 2023, qui s'installe dans la capitale des Gaules, lieu et agenda tout en conservant l'ADN des deux événements. Alors qu'à Paris les passerelles entre le Mondial de l'Auto grand public et Equip Auto résolument pro n'avaient pas été évidentes, le format lyonnais devrait être plus propice à ce rapprochement des deux mondes, avec des barrières moins hermétiques que ce qu'ont pu vivre les visiteurs de Paris ! Et si l'on en croit les organisateurs, la formule décentralisée au format plus court et des stands plus petits ont séduit les exposants avec des objectifs dépassés de 30% ! Un bon signe car le pari est osé de rapatrier le salon version 2023 hors les murs de la capitale. Tout comme

il était risqué d'intercaler un événement de plus pour les exposants, qui pourtant souhaitent qu'Equip Auto revienne à son rythme historique sur les années impaires pour être « décollé » du concurrent allemand Automechanika trustant les années paires. Les organisateurs ont dû convaincre face une habituelle résistance au changement de certains. Et ceci même si l'ambition a été martelée (et est prouvée par le programme) de maintenir le même niveau de qualité que l'édi-

tion parisienne. L'objectif étant de réitérer les 90% de satisfaction côté visiteurs comme exposants de l'édition parisienne.

30000 visiteurs sont attendus
D'où un programme 2023 calqué sur celui de l'année dernière, « en phase avec les enjeux de la mutation du secteur », mais à l'échelle d'un salon plus petit. Reste à voir si les 30000 visiteurs espérés seront au rendez-vous ! Cette escale lyonnaise du salon

s'inscrit dans la continuité d'un plan prévoyant un rendez-vous par an d'ici 2025 pour Equip Auto. Dès 2024, le salon se dupliquera en rendez-vous régionaux avec Equip Auto On Tour initié en 2021 et qui reprendra son tour de France. De quoi garder le lien avec les acteurs du secteur jusqu'à l'événement phare pour la marque, Equip Auto 2025, qui célébrera son cinquantième anniversaire Porte de Versailles à Paris. ●
Dossier réalisé par la rédaction

SALON DE L'AUTO DE LYON

Le rendez-vous business fait le plein et innove

Sauvée du déclassement en 2015 par sa mue, la biennale lyonnaise de l'auto annonce 50 marques automobiles représentées pour cette édition partagée avec Equip Auto. Constructeurs français (Alpine, Citroën, DS, Peugeot, Renault), allemands (BMW, Mercedes, Volkswagen) et asiatiques (Honda, Hyundai, Kia, Toyota, VinFast) exposent. Et évidemment plusieurs marques chinoises (BYD, MG Motor...) en profitent pour se montrer, comme devraient attirer l'intérêt les Tesla et autres VinFast électriques. Sa recette du succès : être un rendez-vous business avec prises de commande. En outre, en proposant un format « tout en un » imposant des stands standardisés plus petits et plus simples, les organisateurs ont réussi à serrer les coûts et donc à faciliter le ROI pour les exposants (constructeurs et distributeurs). Enfin, innovation 2023, si l'électromobilité reste reine, un espace est également consacré à la mobilité hydrogène, avec en point d'orgue l'exposition du prototype de course H24 de MissionH24, issu de la collaboration entre l'Automobile Club de l'Ouest (ACO) et GreenGT.





2



3

sur le pont

“ Les exposants sont là et les visiteurs-réparateurs viendront, car Equip Auto Lyon est le seul événement majeur dédié à l’aftermarket en France et en Europe en 2023. ”

Philippe Baudin,
président d’Equip
Auto



PHILIPPE BAUDIN PRÉSIDENT DU SALON EQUIP AUTO

« Transformer l’essai sur Lyon »

En pleine Coupe du Monde de Rugby, le président du salon se lance un nouveau défi en délocalisant un salon international en région... sans risquer le hors-jeu.

Comment se présente cette première lyonnaise ?

Philippe Baudin : Bien. Notre objectif était de rassembler 400 exposants. À J-15, nous avons passé la barre des 520. C’est un bon marqueur, et des marques qui n’étaient plus présentes reviennent. L’ADN d’Equip Auto orienté commerce et démonstrations a été conservé et la combinaison avec le Salon de l’Auto fonctionne bien, avec une bonne coordination de nos événements respectifs. Cinquante marques sont représentées sur leur Salon de l’Auto. Et de notre côté, nous avons fait le plein. Il n’y a plus qu’à attendre les visiteurs.

Les marqueurs phares pour cette édition 2023 ?

P. B. : Les Villages sont extrêmement denses. Les Grands Forums seront très éclairants sur les enjeux de l’écosystème. Outre celui sur la distribution et sur les nouvelles technologies (hydrogène), une nouveauté cette année avec un Forum sur l’univers des deux-roues. L’économie circulaire, le pneu, la maintenance des véhicules électriques, le remote diag, la formation et le recrutement seront également clarifiés lors de conférences... Et parce qu’un salon doit aussi être une fête, de nombreuses animations et démonstrations en extérieur viendront animer ces trois jours. Notamment Morgane Quetier, l’influenceuse présentatrice de l’émission « Les reines de la mécanique » sur RMC Découverte, proposera des démonstrations de covering automobile dans le secteur Carrosserie du salon... Tout ce qui fait l’ADN d’Equip Auto sera donc bien là pour cette édition 2023!

Comment maintenir cet ADN du grand rendez-vous de l’après-vente sur 30 000 m² ?

P. B. : Equip Auto Lyon n’est pas Equip Auto Paris, qui représente deux fois plus de surface, d’exposants. Donc à Lyon, nous avons proposé des surfaces de stand en adéquation avec ce format. Sachant que c’est la capacité des exposants à proposer des démonstrations de leurs technologies et services qui comptent plus que les mètres carrés ! La formule a d’ailleurs plu, avec des industriels qui ont répondu présents très vite, d’autres ont été de nouveaux intéressés. En fait, certains ont pu se rendre compte que ne pas être présent sur le seul salon de l’après-vente de l’Hexagone cette année était une erreur en termes de visibilité.

Certains groupements font l’impasse. Compliqué pour s’assurer un vivier de visiteurs ?

P. B. : Certains groupements ne seront pas présents. Ce n’est pas par réticence à l’égard du salon, mais simplement une mauvaise combinaison de leur agenda avec celui de l’édition 2023. Il est plus simple d’attirer les réparateurs quand un groupement les invite, mais l’absence de ces enseignes ne sous-entend pas que leurs adhérents et réparateurs ne seront pas présents. Car en tant que responsable d’entreprise, les réparateurs peuvent aussi décider d’aller visiter un salon qui les intéresse. S’y ajoutent naturellement les réparateurs régionaux qui n’ont pas fait le voyage jusqu’à Paris l’an passé et qui souhaitent découvrir les nouveautés. Nous attendons également des visiteurs venant de toute l’Europe. Car au cœur des flux de circulation, Lyon est une ville attractive pour eux, du fait notamment de sa facilité d’accès. C’est une ville d’automobile, avec une région qui se classe premier fournisseur de technologie en France et un pôle de compétitivité dédié à la mobilité.

Cela vous agace-t-il que certains considèrent ce rendez-vous lyonnais comme une édition régionale ?

P. B. : Oui. Car non, Equip Auto 2023 n’est pas un salon régional, c’est un salon international installé à Lyon qui attire des exposants italiens, belges, néerlandais, allemands, chinois, turcs, espagnols, polonais... et qui a bénéficié d’une large promotion dans les pays partenaires du salon. Je le répète: tout Equip Auto a été transposé à Lyon. Pensez-vous que Michelin, Pirelli ou Continental ont vocation à exposer sur un salon régional ? Les Allemands considèrent-ils l’IAA de Munich comme un salon régional, au regard d’Automechanika implanté à Francfort ? En France, la décentralisation doit être une réalité; il faut sortir du diktat jacobin du parisianisme.

Quels cadence et format pour les prochains rendez-vous Equip Auto ?

P. B. : Notre ambition est d’inscrire un événement Equip Auto chaque année. Sous quelle forme ? Tout est ouvert. Après la première d’Equip Auto On Tour en 2021 et cette première à Lyon, Equip Auto On Tour revient en 2024. Nous avons pris en compte les remarques des exposants et visiteurs à la fin de l’édition régionale de 2021 (6 jours, 6 dates, 6 villes). Nous allons donc revoir le rythme et la fréquence pour finir notre Tour de France par un événement à Paris, prémice de la grande manifestation prévue pour 2025, année du 50^e anniversaire du salon. Et alors Equip Auto Paris va reprendre son rythme biennal. ●

CHIFFRES

30 000 m²
de surface d’exposition.

30 000
visiteurs attendus.

520
exposants et marques.

40%
de visiteurs internationaux espérés.

FOCUS ESPACES DÉDIÉS

Le salon fait Villages

Faciliter la déambulation dans le salon, identifier les zones et in fine permettre à un métier de créer des univers... Nés avec la carrosserie, les Villages se sont démultipliés au fil des éditions. Cette année, ils seront cinq. Soit un de plus... Détails.

• **Village du Pneu et de l'Innovation**, la nouveauté de cette édition lyonnaise, lancé en partenariat avec le Syndicat du Pneu (lire aussi page 44). Il rassemble de nombreux constructeurs, distributeurs, équipementiers et réseaux, soit une trentaine d'exposants. Point fort de ce Village: une exposition exclusive où les visiteurs peuvent découvrir plus de 100 ans d'innovations technologiques et de concepts pour la mobilité de demain.

• **Village Univers VO** pour sa 5^e édition, en collaboration avec Univers VO (lire aussi page 49). Il rassemble les acteurs clés de

l'industrie du remarketing automobile, notamment les achats, la logistique, le reconditionnement, la data, le marketing digital, le CRM/DMS, la garantie et le financement.

• **Village du Réemploi**, en collaboration avec Federec et Mobilians. Initié l'an passé, ce Village rassemble 33 entreprises autour de la thématique du remanufacturing, de la réparabilité et du réemploi, et montre la diversité des pièces issues de l'économie circulaire, allant des pièces d'occasion aux pièces reconditionnées.

• **Village Carrosserie & Peinture**, celui par qui le format a commencé, avec la complicité de la Fédération Française de Carrosserie. Une soixantaine de spécialistes de la carrosserie et de la peinture (fabricants de peinture, matériel, services...) se réunit donc pour cette édition.

• **Village des Startups** revient



cette année. Il rassemble des start-up, des investisseurs et des professionnels du domaine de l'entretien et de la réparation de véhicules. Des solutions pratiques sont présentées ici pour relever les défis actuels et futurs du secteur de l'après-vente et de la mobilité. ●



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.



Contactez Claudine Martinez : claudine.martinez@tokster.com

Technicar

SERVICES



REJOIGNEZ-NOUS !

3.141592653589793238462643



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

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

Alternative Autoparts RCS EIRL 018 105 847. Crédits photo iStock®. Site internet : www.alternative-autoparts.com

Nous rejoindre, c'est bénéficier :

D'UN PARTENARIAT PRIVILÉGIÉ

avec votre Distributeur Alternative Autoparts.

D'UN ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE 360*

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

D'UNE IMAGE DE MARQUE FORTE

pour vous assurer une visibilité optimale et rassurer vos clients.

D'UNE COMMUNICATION DYNAMIQUE

pour générer des entrées atelier supplémentaires.

D'UNE VISIBILITÉ WEB LOCALE OPTIMISÉE.

D'OFFRES ET DE SERVICES OPTIONNELS

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

D'UN POSITIONNEMENT D'EXPERT ÉCO-MOBILITÉ

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

RENDEZ-VOUS SUR ÉQUIP'AUTO LYON

du 28 au 30 septembre 2023

STAND M101



TECHNICAR SERVICES,
des experts, c'est rassurant !

Un réseau du Groupement  ALTERNATIVE
AUTOPARTS

Pour nous contacter : 01 69 02 76 05
contact@alternative-autoparts.fr

FOCUS ANIMATION

Quoi de mieux qu'une démonstration ?

C'est le mantra du président d'Equip Auto : depuis des années, il plaide pour un salon fédérateur et animé avec la complexité des exposants. Une clé maîtresse du succès qui favorise « les échanges en conjuguant business et convivialité ». Dans la lignée du fil rouge appliqué à Equip Auto depuis 2017, l'édition lyonnaise est agrémentée d'événements

exclusifs. Ainsi, le Village du Pneu et de l'Innovation accueille une exposition exclusive sur l'histoire du pneu, « Le pneu a une histoire, le pneu a un futur », en partenariat avec le Syndicat du Pneu (lire aussi page 44). Autre univers, autre animation : pendant les trois jours du salon, dans le Village de la Carrosserie animé par la FFC, Morgane Quetier proposera des démonstrations de

covering automobile. L'occasion pour les visiteurs de tester leurs compétences !

Démos en extérieur

L'enceinte extérieure d'Eurexpo est également investie pour les démonstrations. Les visiteurs pourront assister in vivo à la réalisation de diagnostic 5 gaz avec les appareils de mesure labellisés Eco Entretien. FACOM, qui

fait son retour sur Equip après une pause en 2022, s'installe dehors avec son camion de démonstration. Outre la présentation de ses collections, nouveautés et innovations, la marque iconique de l'outillage à main promet une animation exceptionnelle et des surprises. Autosmart, fabricant et fournisseur mondial de produits d'entretien auto, choisit aussi de s'exposer et surtout de présenter son nouveau concept de franchise autour de

son camion magasin. Et grâce au jumelage avec le Salon de l'Auto, les visiteurs d'Equip Auto découvriront en exclusivité la technologie semi-autonome de la BMW i7. L'occasion pour le constructeur munichois de rencontrer les professionnels du secteur et de présenter les opportunités de carrière offertes par la marque. Enfin, animations sportives et culinaires mettront l'ambiance pendant la soirée du vendredi 29 septembre. ●

FOCUS ÉVÉNEMENTS ET CONFÉRENCES

Les pistes porteuses d'un après-vente en transformation

L'édition 2023 cible quinze sujets phares permettant de décrypter les enjeux d'un après-vente en pleine mutation. Les trois forums (distribution de pièces et ses enjeux, marché porteur du deux-roues et avènement de la technologie hydrogène) et douze conférences, qui rythment les trois jours de salon, s'articulent autour de quatre grandes thématiques au cœur de la mutation en cours d'une mobilité décarbonée et durable : économie circulaire, innovations technologiques/garage du futur, transition énergétique et maintenance/après-vente de demain, et pros de demain (formation, recrutement, et transmission).

Judi 28 septembre :

12h00 - 12h45 : Spécial pneumatiques, innovation, transition

énergétique et écologique.

13h45 - 14h25 : Le remanufacturing, sourcing et vieilles matières, les clés de l'économie circulaire.

15h30 - 17h00 : Grand Forum Distribution européenne - Voyage au cœur de la distribution des pièces et services en Europe.

Vendredi 29 septembre :

10h15 - 11h00 : Déchets d'atelier, les enjeux de trois filières majeures : batteries électriques, huiles et catalytiques.

11h10 - 12h10 : Grand Forum 2/3-roues motorisées, un marché après-vente à découvrir.

12h20 - 13h00 : Carrosserie, la réparation-collision dédiée aux véhicules électriques.

13h45 - 14h25 : Données de maintenance, l'Europe confirme

la liberté de réparer.

14h45 - 15h30 : Pièces de réemploi, les pistes pour booster le marché.

15h45 - 17h00 : Grand Forum L'hydrogène : une alternative pour décarboner la mobilité.

17h15 - 18h00 : Diagnostic à distance, télé-réparation : travailler à armes égales.

Samedi 30 septembre :

10h15 - 11h00 : Maintenance des véhicules électriques, diagnostiquer l'état de santé de la batterie / chiffre d'affaires en vue à l'atelier ?

11h15 - 12h00 : Formation, recrutement : les nouveaux profils face à l'électrification et à la transition écologique.

12h15 - 13h00 : Lavage : innover et diversifier pour optimiser la rentabilité. ●

FOCUS INNOVATION

GPIIA : les innovations aussi à l'honneur

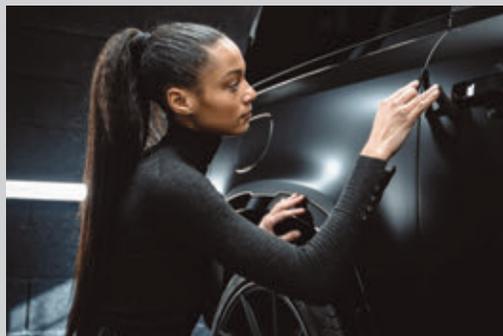
Les Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile ne pouvaient pas être oubliés de cette édition 2023. Mais à salon plus petit, catégories raccourcies.

Pour neuf exposants sur dix, le salon est une vitrine de l'innovation... la leur ! De plus, les visiteurs placent la découverte de nouveautés comme l'une des motivations majeures de leur venue. Il n'était donc pas question de faire l'impasse sur cet événement pour les organisateurs du salon, mais aussi pour le bureau composé de journalistes de la presse automobile, présidé par Jérémie Morvan (Zepros), avec Jean-Marc Felten en directeur technique. Mais délais obligent, pour



l'édition 2023 seules quatre catégories ont été identifiées : ingénierie, carrosserie, réparation/maintenance et services aux professionnels. Pour rappel, ces trophées ont pour ambition de mettre en lumière les concepts, produits et services les plus innovants et de valoriser les technologies émergentes de la filière apportant un réel bénéfice aux pros. Palmarès à découvrir le jeudi 18 septembre à 14h30 (Espace Conférences). ●

DÉMONSTRATION



PISTE DE DIVERSIFICATION. Morgane Quetier, animatrice de « Les reines de la mécanique » sur RMC Découverte, va réaliser pendant trois jours des démonstrations de covering auto dans le Village de la Carrosserie. Des ateliers pour se tester seront également proposés.

LAVAGE



INCONTOURNABLE DU SALON. Comme de tradition, Equip Auto réserve un espace aux professionnels du lavage et des solutions pour les aires de service. Une quinzaine d'exposants présenteront leurs nouveautés sur le thème de la transition écologique et de la connectivité.

COMMUNICATION

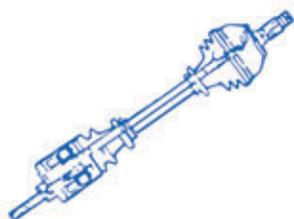


ZE PODCAST. Par le micro de Laurence Peraud, journaliste animatrice notamment d'émissions dédiées à la mobilité sur Sud Radio, Zepros et TechnParts vont faire vibrer l'actu du salon via un podcast quotidien. Ici, la journaliste avec Philippe Baudin et Aurélie Jouve.

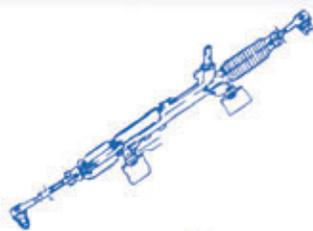




Le spécialiste de la pièce rénovée



Transmissions



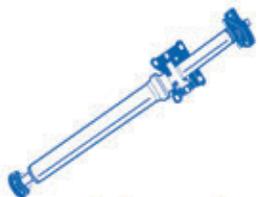
Crémaillères



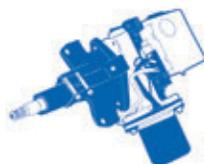
Pompes



Sphères



Arbres de
Transmissions



Colonnes



Etriers



Soufflets

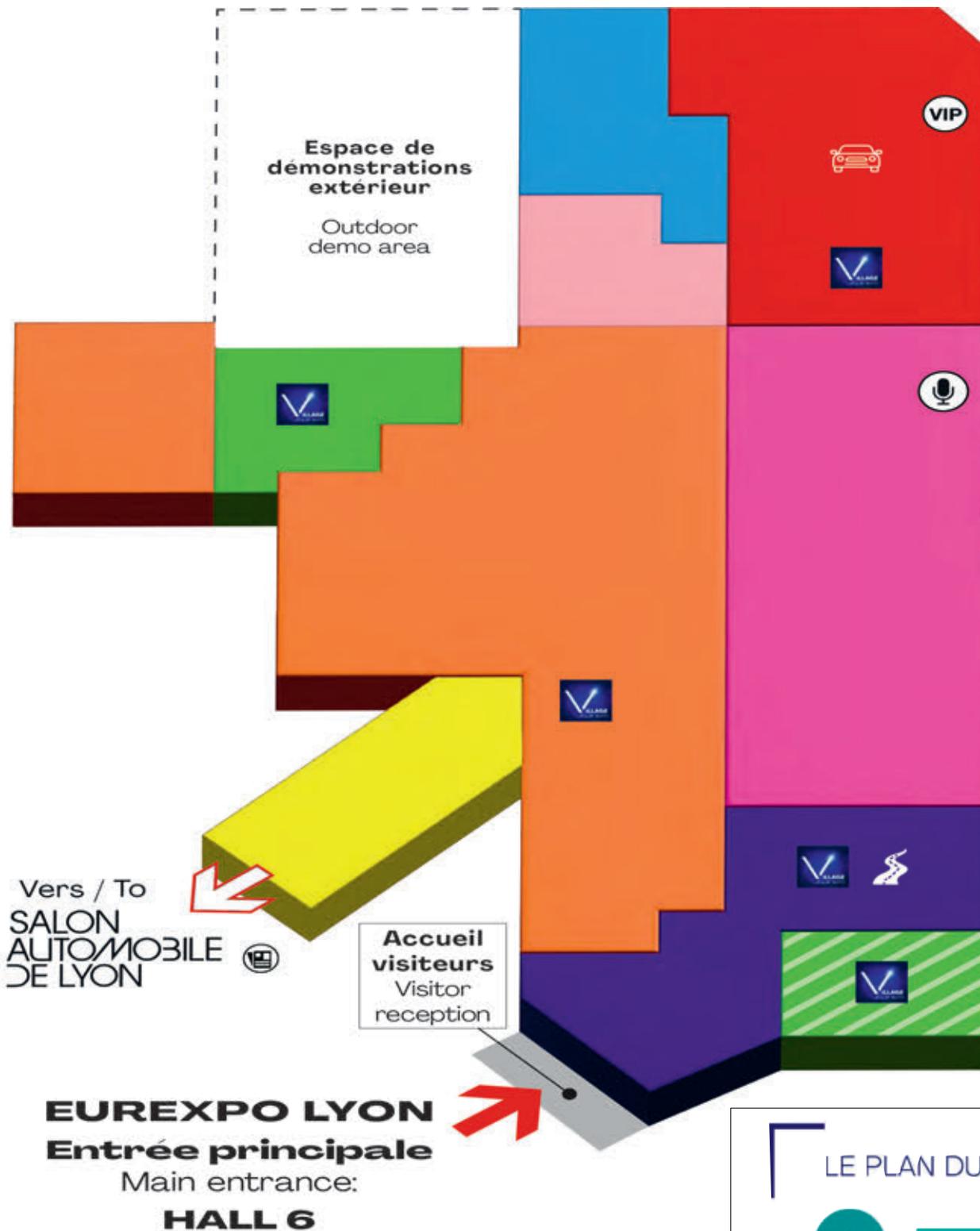
QUALITÉ  DISPONIBILITÉ  SERVICE

www.depa.fr



Produits conçus et fabriqués sous système de management qualité certifié AFAQ IATF 16949





- Secteurs d'activité / Business sectors**
- **VO, Recyclage, Pièces de reemploi et Remanufacturing**
Used vehicles, Recycling, Reusable parts and Remanufacturing
 - **Pièces, Équipements, Composants et Réseaux**
Parts, Equipment, Components and Networks
 - **Carrosserie, Peinture et Vitrage**
Bodywork - Paintwork and Auto glass
 - **Lavage, Aires de services**
Service areas and car washes
 - **Lubrifiants, Produits d'entretien et Produits pétroliers**
Lubricants, Vehicle care products and Petroleum products
 - **Reparation, Maintenance, Outillage et Équipements d'atelier**
Repair, Maintenance, Tools and Workshop Equipment
 - **Solutions digitales, Connectivité, Mobilité et Services aux professionnels**
Digital solutions, Connectivity, Mobility and Services to professionals
 - **Pneumatiques et Accessoires pour véhicules**
Tyres and Vehicle accessories
- Villages**
- ✓ **Village du Reemploi : Remanufacturing, Réparabilité, Reutilisation / Reusable Parts Village: Remanufacturing, Repairability, Reuse**
 - ✓ **Village Univers VO / Unvers VO Village**
 - ✗ **Village Carrosserie & Peinture / Bodywork & Paintwork Village**
 - ✗ **Village Startups / Startups Village**
 - ✗ **Village du Pneu & de l'Innovation / Tyres & Innovation Village**
- Animations & services**
- 🎤 **Animation covering avec Morgane Quetier des « Reines de la Mécanique » de RMC Découverte / Covering animation with Morgane Quetier from RMC Découverte's "Reines de la Mécanique"**
 - 📺 **Exposition « Le Pneu a une histoire, le Pneu a un futur » / Exhibition "The Tyre has a history, the Tyre has a future"**
 - 🗣️ **Espace conférences / Conferences area**
 - 🎩 **Club VIP / VIP club**
 - 📰 **Service de presse EQUIP AUTO situé en haut des escaliers de la Place des Lumières. / EQUIP AUTO press room at the top of the Place des Lumières staircase.**

- UNE NOUVELLE SECTORISATION POUR CETTE ÉDITION**
- Pièces, équipements, composants et réseaux
 - Carrosserie, peinture et vitrage
 - Solutions digitales, connectivité, mobilité et services aux professionnels
 - Réparation, maintenance, outillage et équipements d'atelier
 - Lubrifiants, produits d'entretien et produits pétroliers
 - Lavage, aires de services
 - Pneumatiques et accessoires pour véhicules
 - VO, recyclage, pièces de réemploi et remanufacturing
 - Construction, fabrication, conception et matériaux



Où sortir à Lyon ?

Lyon, son salon et ses bonnes tables ! Pour aller grignoter un morceau ou boire un verre pendant ou après Equip Auto, voici quelques coups de cœur et nouveautés du moment concoctés par nos spécialistes maison de Zepros Métiers Resto : Jean-Charles Schamberger et Chloé Labiche. Avec ou sans GPS, suivez le guide Zepros !

69 LYON 3^E

Popeyes, le poulet frit version Louisiane

Après Paris et Brest, la marque Popeyes (numéro deux mondial de la restauration rapide spécialisée dans le poulet frit) a investi Westfield La Part-Dieu le 6 septembre dernier. Avec 248 places assises et deux terrasses (une extérieure et une en intérieur), ce restaurant Popeyes propose une ambiance colorée et inspirée de la Nouvelle-Orléans. Côté menu board, on trouve bien sûr l'iconique Chicken Sandwich (du poulet mariné 12 heures dans un mélange secret d'épices cajun et pané à la main) et des Popeyes Tenders au poulet épicé.



Les recettes sont préparées à la demande, sous les yeux des clients, avec des produits frais et du poulet 100 % français. ●

- Centre commercial La Part-Dieu - Niveau 3
- 17 rue du Docteur Bouchut, 69003 Lyon
- Tél. : 04 72 60 60 62

69 LYON 6^E

Belle gastronomie à La Mutinerie



Le chef Nicolas Seibold (à gauche) et Thomas Brignard.

Pas envie de se rebeller contre La Mutinerie. Cette adresse impeccable, ouverte en 2018 par Thomas Brignard et le chef Nicolas Seibold, est le seul restaurant lyonnais récompensé d'une étoile Michelin en 2023. Le jeune chef, passé notamment chez Christian Têtedoie ou Anne-Sophie Pic, propose une cuisine axée sur les produits régionaux, travaillés avec créativité et instinct au fil des saisons. Son inspiration : ses producteurs avec qui il entretient une relation forte afin de donner le meilleur de la nature. Une philosophie qui se

traduit par un menu dégustation unique (66 € au déjeuner, 114 € au dîner) et tenu secret. Une vraie liberté pour le chef et un lâcher-prise gourmand pour les convives. Croustillant d'omble chevalier façon croque-monsieur ; Tartare de petit pois, œufs de brochet et émulsion de cosse de petit pois ; ou encore Ris de veau de lait fumé au foin, sauce blanquette et lentins de chêne, on laisse ses papilles suivre docilement le rythme de La Mutinerie. ●

- La Mutinerie
- 123 rue Bugeaud, 69006 Lyon
- Tél. : 04 72 74 91 51

69 CALUIRE-ET-CUIRE

Accents méditerranéens chez Tribe Lyon Croix-Rousse

Jouxtant le quartier vivant et bohème de la Croix-Rousse, l'hôtel Tribe ouvert le 22 septembre offre design sophistiqué, confort et atmosphère conviviale. Son restaurant La Tribe Table propose une cuisine traditionnelle modernisée et engagée aux accents méditerranéens. Lieu convivial et pluriel de 70 couverts au rez-de-chaussée de l'hôtel, l'espace food & beverage offre

aussi bien une carte classique de plats ensoleillés maison à partager, qu'une sélection de tapas et antipasti plus éclectiques, accompagnés de cocktails à déguster sur le patio de 60 m² donnant sur le jardin. Les clients pressés peuvent aussi avoir recours au Grab & Go, qui dispose de boissons et de produits locaux à emporter ou à déguster sur le pouce, ou encore



savourer un café (blend élaboré sur mesure) issu de la collaboration avec le torrificateur lyonnais Loutsa. ●

- Tribe Lyon Croix-Rousse
- 8 rue de Margnolles, 69300 Caluire-et-Cuire
- Tél. : 04 87 79 00 65

69 LYON 2^E

The Hill Club, le goût de la Californie

Ouvert depuis un an, The Hill Club est le premier restaurant de la marque HappyCulture (Groupe Honotel) qui compte 43 hôtels en France. Installé dans l'hôtel Chromatics et ouvert à tous, cet établissement propose une cuisine californienne saine et réconfortante qui évolue du petit-déjeuner au dîner, et une offre coffee-shop pour snacker à toute heure. Tout est réalisé maison tous les jours, avec des produits frais et de saison provenant de fournisseurs locaux, sous la houlette de Matthew Schaefer, chef



© Nicolas Villon

américain ayant voyagé aux quatre coins du monde. La carte mélange ainsi des influences asiatiques, françaises et mexicaines. Suggestions : Two-Napkin Ribs (travers de porc, cuisson "slow &

low", sauce barbecue) à 10 €, Enchiladas (tortilla de maïs x 3, effiloché de poulet, salsa de tomate, jalapeno rajas) à 13 €, Crab Roll (pain brioché, chair de crabe, écrevisses, mayonnaise, céleri, citron) à 15 €, Real Mac & Cheese (macaronis gratinés au cheddar fondant) à 6 €, ou encore Chocolate Brownie Bouchon (brownie revisité, ultra-crèmeux et intense, pimpé avec sa glace à la framboise) à 7 €... Enjoy ! ●

- Hotel Chromatics by HappyCulture
- 12 rue Marc-Antoine Petit, 69002 Lyon
- Tél. : 04 72 77 70 70

69 LYON 1^{ER}

Cap sur l'Italie chez Carmelo

C'est rue Neuve, en plein cœur de Lyon, que le très efficace groupe Big Mamma a installé une trattoria comme il en a le secret. Baptisée Carmelo, cette dernière déploie 800 m² d'une

ambiance italienne à l'exubérance assumée. Le style « Cinéma Club des années 1960 » joue à plein la carte du dépaysement avec comptoir à friandises rétro, impressionnante cave à vins de 4 500 bouteilles vintage, grande cuisine ouverte, lumineuse verrière et murs tapissées de 5 000 assiettes. Dans l'assiette justement, on tient aussi la cadence avec pizzas napolitaines dodues et aériennes (entre 12,5 et 19,5 €), pâtes à la truffe (19,5 €) ou aux

fruits de mer (19 €), arancini alla siciliana (9,5 €), stracciatella fumée (8 €), sans oublier tiramisu maison (8 €) ou décadente tarte au chocolat noir et lait, caramel beurre salé, praliné croustillant café et noisette avec sa crème fouettée au mascarpone (9 €). Une belle carte de cocktails finit de nous convaincre des bienfaits de la dolce vita. ●

- Carmelo
- 7 rue neuve, 69001 Lyon
- Tél. : 04 81 69 47 26



© Jérôme Galland



La convention nationale du réseau Bosch Car Service s'est déroulée du 15 au 17 septembre derniers sur l'île des Embiez. 500 participants – adhérents, distributeurs, animateurs et partenaires – ont échangé sur les deux thématiques fortes du réseaux pour 2024 : technicité (avec le lancement d'un pack dédié aux VE/VH) et proximité.

Sommaire

CONCENTRATION

L'enseigne Carter-Cash absorbe le site Yakarouler **P. 34**

INTERNATIONAL

Point S investit deux nouveaux marchés **P. 36**

SONDAGE

Baromètre Allogarage : le taux de satisfaction fléchit **P. 36**

MULTIMARQUISME

Vers quel(s) panneau(x) se tournent les concessionnaires ? **P. 37**

CONCENTRATION

Carter-Cash absorbe Yakarouler

L'enseigne du groupe Mobivia spécialisée dans la vente de pièces low cost a annoncé le 12 septembre dernier fusionner avec le site marchand Yakarouler, dont elle avait repris les actifs en juin 2021 sous la marque Carter-Cash. « L'un des plus grands projets portés par l'enseigne depuis sa création », selon Thierry Dieuzé, directeur général de Carter-Cash.

Digitalisation renforcée...

Cette fusion permet en premier lieu à Carter-Cash de profiter de



En fusionnant avec Yakarouler, Carter-Cash va s'appuyer sur l'expertise du pure-player pour développer significativement ses ventes online.

l'expertise du site marchand en matière digitale pour doper sa force de vente en ligne. En intégrant l'offre Yakarouler sur son site, Carter-Cash multiplie en effet par sept son offre de pièces et passe à 350 000 références en exclusivité web. Avec un tel

élargissement de son catalogue, l'enseigne ambitionne de doubler son CA à long terme. Quant aux clients Yakarouler existants, ils seront désormais redirigés via un lien internet vers le site de Carter-Cash. Ils pourront également s'appuyer sur un call center

dédié pour les accompagner durant la transition.

... et proximité

Depuis le 1^{er} septembre, les clients du réseau aux 85 points de vente en France peuvent se faire livrer leur commande à domicile, dans un point relais ou au comptoir de Thiais (94). Car la reprise des actifs de Yakarouler portait aussi sur son site francilien. Outre la plateforme logistique du site marchand, il y proposait aussi la vente au comptoir dans son format « hybride » : vente en ligne et magasin physique. De fait, Yaka-

rouler apporte à Carter-Cash un format différent, plus petit que ses magasins, lui ouvrant des perspectives nouvelles en dupliquant des comptoirs de proximité implantés dans de nouvelles zones de chalandise (villes de moins de 80 000 ménages). Ces nouveaux concepts revendiquent 2 000 références en stock (et 80 000 disponibles sur commande), auquel s'adosse un atelier. Un premier comptoir a ainsi ouvert à Arras (62) fin août, suivi d'un second site à Calais (62), opérationnel depuis peu. ●

j.morvan@zeps.fr

FRANCHISE

Euromaster affiche ses ambitions

Présente sur Equip Auto Lyon du 28 au 30 septembre, l'enseigne de pneumaticiens, qui regroupe 428 centres dont 164 en franchise, entend y mettre en avant ses ambitions en matière de recrutement

pour renforcer son maillage. Le nouveau directeur de la franchise Euromaster France, Bruno Barré, considère en effet que « la proximité reste le premier critère de choix pour l'entretien de son véhicule. Depuis plusieurs années,

Euromaster a densifié le maillage de son réseau pour toujours mieux servir ses clients particuliers et professionnels. » Pour attirer de futurs franchisés, Euromaster met donc en avant ses atouts : sa notoriété et un portefeuille diversifié avec

une présence forte en BtoB (flottes de transporteurs, agricole, génie civil). Autres atouts : sa centrale d'achat, une équipe terrain, une forte présence digitale... Euromaster ambitionne de compléter son maillage en attei-



Bruno Barré

gnant plus de 200 centres en franchise à l'horizon 2025. ●

J. M.

TEXTAR
BRAKE TECHNOLOGY

À LA POURSUITE D'UNE COUVERTURE TOTALE



Quel que soit le type, la marque ou le modèle, faites confiance à Textar pour couvrir plus de **99% de tous les véhicules** dans le parc automobile européen, et **plus de véhicules que toute autre marque de freinage en après-vente**. Que ce soit pour une voiture, un camion, un utilitaire ou un véhicule électrique, nous élargissons continuellement notre portefeuille de solution de freinage avec des produits sûrs, durables et axés sur la performance à la recherche d'une couverture totale.

www.textar.com



#InPursuitOfExcellence

Vite!

SALON

Pneus Pro Services: Equip Auto, acte I

Grande première pour le groupe-ment d'achat racheté par Point S en 2019 et agrégeant aujourd'hui 160 adhérents indépendants : il participe pour la première fois à Equip Auto. Objectif visibilité et recrutement de nouveaux adhérents, en mettant en avant ses principes de fonctionnement (centrale d'achat pour les pneus, les pièces, les lubrifiants, etc.) et ses avantages : solution informatique, marketing, formation...

CENTRE AUTO

Semaine du Japon chez Autobacs

Pour célébrer son ADN japonais, le réseau organise dans ses magasins « La semaine du Japon » du 5 au 11 octobre. Au menu : des produits emblématiques du pays du Soleil-Levant (mangas, figurines), produits automobiles comme le traitement pare-brise hydrophobe de Glaco, et la fête de l'automne (Aki Masturi) durant laquelle une cession de pilotage d'une Subaru et 100 lots pourront être remportés.

INTERNATIONAL

Point S s'implante sur deux nouveaux marchés

Développement important à l'international pour l'enseigne spécialiste du pneu et l'entretien auto. Le réseau renforce en effet son empreinte en Europe en posant un pied sur le marché espagnol et annonce en parallèle l'ouverture de deux premiers centres à Macao, en Chine. L'arrivée du réseau dans la péninsule constitue une étape importante dans sa stratégie de développement en Asie. Ces deux nouveaux centres viennent compléter le réseau déjà existant dans le pays et permet d'envisager l'implantation de l'enseigne dans d'autres pays de la région.

Un géant toujours indépendant

Par ailleurs, le réseau ajoute un 26^e pays européen à son actif : l'Espagne. Un marché limitrophe à son marché domestique, mais



Avec deux nouvelles têtes de pont asiatiques à Macao, Point S souhaite maintenir son développement dans la région. En Chine, mais aussi dans d'autres pays...

jusqu'ici vierge de tout panneau de l'enseigne... Le réseau s'appuie à date sur neuf points de vente, en cours d'harmonisation. « C'est une ambition de longue date d'entrer sur les marchés macanais et espagnol afin de consolider encore notre présence en Asie et

en Europe. [...] Nous travaillons avec les nouveaux membres à développer leur business tout en leur permettant de conserver leur indépendance », déclare Fabien Bouquet, directeur général de Point S International. Réunissant quelque 6100 points de service

dans le monde, l'enseigne est aujourd'hui présente dans 51 pays sur cinq continents : Europe, Afrique, Asie, Amérique du Nord et Amérique du Sud. Elle avance un CA consolidé de 4,2 Md€ par an. ●

J. M.

SONDAGE

Baromètre Allogarage : le taux de satisfaction fléchit

Le taux de satisfaction globale s'établit à 64 % pour ce baromètre de septembre* de l'annuaire en ligne Allogarage. Stable comparé à la même période en 2022, c'est toutefois 3 points de moins que le précédent baromètre (période du 1^{er} janvier au 3 avril). Les réseaux

constructeurs enregistrent en moyenne un taux de satisfaction de 58 %, soit - 3 points par rapport au même baromètre un an plus tôt, mais 5 points de moins par rapport au précédent baromètre. Renault se hisse en tête du classement (66 %) suivi de BMW (64 %) puis,

ex aequo, de Dacia et Nissan (61 %).

Les indépendants toujours devant

Les réseaux indépendants, s'ils ont eux aussi tendance à voir leur score baisser par rapport au précédent baromètre, obtiennent les meilleures notes : chez les centre autos et spécialistes, Euro-master (72 %) est en tête. Chez les "trad", c'est l'enseigne Euro-repar Car Service qui s'adjuge la première place (78 %). Avec 71 %, le taux de satisfaction moyen reste encore le plus élevé parmi les réseaux "méca" passés au crible. Reste que cet indicateur recule par rapport au précédent baromètre, où il atteignait 74 %. ●

J. M.

* Étude réalisée par téléphone du 1^{er} mai et le 31 août auprès de 6550 clients automobilistes.

58%

de satisfaction en moyenne pour les réseaux constructeurs



ENVIRONNEMENTAL

BestDrive toujours plus écoresponsable



Dans le cadre du déploiement de sa stratégie RSE, le réseau de pneumaticiens animé par Continental annonce l'obtention des labels « Enseigne responsable » et « Commerçant responsable ». Le premier concerne l'évaluation du référentiel du siège social du réseau (dont la note a significativement augmenté depuis 2020); le second vient certifier celui de chaque point de vente. Ils interviennent dans le cadre d'audits indépendants opérés par l'organisme de certification SGS. Ainsi, 13 agences (sur plus de 230 en France) ont été auditées. En parallèle, Best-

Drive va lancer de nouveaux produits, plus écoresponsables, à l'image du pneu Été Continental UltraContact NXT, bénéficiant de la note AAA sur toutes ses dimensions et embarquant 65 % de matériaux recyclés et biosourcés. L'enseigne lance aussi la gamme de pneus Léonard, des enveloppes pour VL et VUL reconditionnées sur le site industriel de Black Star, à Béthune (62). Composés à 80 % de matière recyclée, ces pneus rénovés permettent une économie de 63 % d'émissions de CO₂ pour leur fabrication. ●

J. M.

FOCUS MULTIMARQUISME

Vers quel(s) panneau(x) se tournent les concessionnaires ?

Dénonciation des contrats par les constructeurs aidant, le phénomène de diversification des représentants de marque s'accélère. Distributeurs et agents agréés migrent toujours plus volontiers vers des enseignes leur permettant d'adresser le juteux marché du parc ancien. Depuis plusieurs années, les agents constituent une cible de choix pour les grandes enseignes multimarques, dont jusqu'à la moitié de leurs nouveaux adhérents sont issus des rangs de constructeurs ! Reste que les groupes de distribution ont été les pionniers en matière

de diversification vers le multimarquisisme.

En "trad" ou en franchise Dubreuil ou Saga Automobiles ont développé leur activité multimarque – tous deux sous le panneau Autodistributon – depuis des décennies. Plus récemment, la stratégie de diversification d'Emil Frey a débouché sur le rachat de Flauraud et son réseau de réparation Club Auto Conseil puis, plus récemment, de Barault et son réseau Autofit. Les réseaux en franchise ne sont pas en reste et recrutent de nouveaux adhérents parmi les dis-

tributeurs VN. Si, pour ces derniers, cette activité nouvelle est synonyme de marge retrouvée, elle permet aussi aux réseaux concernés de développer leur maillage. Et avec la force de frappe financière des plaques de distribution VN, les choses peuvent aller vite : le groupe Morin par exemple a déployé cinq sites Speedy en quelques semaines. Dallard a repris l'an dernier sept centres (Speedy également) dans le Sud-Ouest. Hess l'imitera quelques mois plus tard en reprenant neuf centres de ce même réseau ! Il existe un prérequis pour ces groupes de distri-



Les concepts multimarques permettent aux distributeurs de cibler une nouvelle clientèle ; ou de fidéliser leurs clients VO notamment.

bution : la séparation claire et nette des activités.

Compartiments étanches

«Aujourd'hui, nous avançons sur nos deux jambes (marque et multimarque), deux activités que nous gérons avec un cordon étanche. Nous servons au mieux les deux mondes», a expliqué Thierry Talbot lors de la cérémonie des Ze Awards

de l'Auto 2023 (cf. page 10). Une même philosophie adoptée par Laurent Walker (cf. ci-dessous), dirigeant du groupe PWA et à la tête de cinq sites Point S : «Nous avons monté les équipes de toutes pièces ; les sites multimarques sont des entités indépendantes. Les métiers ne sont pas les mêmes, la promesse client non plus. ●

J. M.



FOCUS FRANCHISE

Laurent Walker (PWA) : « Un cadre utile pour une nouvelle activité »

Distributeur en Champagne-Ardenne avec cinq sites écoulant les marques du groupe Stellantis (Fiat, Alfa Romeo et Jeep), Suzuki et Kia, PWA s'est lancé dans le multimar-

quisisme dès 2013. Laurent Walker, le dirigeant, venait alors de reprendre l'entreprise familiale fondée par son père en 1995. «Dès mon arrivée, j'ai souhaité diversifier notre activité en après-vente comme en vente. Après avoir regardé ce que me proposaient plusieurs enseignes multimarques, j'ai finalement opté pour Point S. La notoriété de ce "label" me semblait indispensable pour nous développer sur cette activité

nouvelle. La franchise demandait un coût raisonnable et le contact avec les équipes a fait le reste. » Un premier centre naissait ainsi à Reims, dans le Village Automobile, adossé à un centre de vente de VO récents sous la marque en propre du groupe de distribution, Autocity.

Complémentarité

«Le centre Point S m'a permis de reconditionner les VO sourcés

et d'absorber l'après-vente de ces véhicules dans le cadre de contrats d'entretien que nous proposons systématiquement lors d'une vente. D'une part, cela fidélise le client ; d'autre part, cela génère un fonds de roulement», se félicite Laurent Walker. Dix ans plus tard, le groupe cumule cinq centres Point S, dupliqués sur le même modèle et implantés à Reims (un dans le Village Auto, un second en centre-ville), à Troyes, à Thion-

ville et à Charleville-Mézières. L'activité multimarque représente aujourd'hui un tiers du CA pièces et services du groupe. Et les projets ne manquent pas : «Nos sites proposent déjà les prestations de vitrage via le label Point S Glass, nous allons aussi lancer le concept Eco Mobilité dans le centre de Troyes. » Et deux autres projets de centre multimarque sont actuellement à l'étude... ●

J. M.

FOCUS ENSEIGNE TRADI

ADB Auto, opérateur global de mobilités

Récent vainqueur de l'édition Ze Awards 2023 dans la catégorie Réparateur réalisant plus de 1,5 M€ de CA (cf. page 10), ADB Auto (groupe FRPH) est implantée à Échirolles (38). Et si FRPH n'est pas un concessionnaire (agences Peugeot et Citroën), l'entreprise fait figure de cas d'école en matière de diversification. Celle-ci remonte à 1990 avec l'ouverture d'un Bosch Car Service à Saint-Martin-d'Hères. Mais c'est vérita-

blement avec l'entité ADB Auto que le groupe démultiplie sa diversification dans l'entretien-réparation multimarque en 2009. Adhérent AD Expert (et aussi Arval Premium Center), ADB Auto c'est, en quelques chiffres, un CA 2022 de 6,25 M€, 19 000 m² dont 9 000 couverts, 24 ponts de lavage et une palette de services exhaustive : la vente VN/VO, la LOA, la LCD/LLD, le dépannage-remorquage, des ateliers dédiés VU et VEVH,

un centre VHU depuis cette année, un service à domicile, des mobilités douces avec le prêt de vélos, trottinettes ou scooters électriques, voire la vente de tickets de transport en commun !

Réseau national et dynamique

«Les agents de marque ont eu de belles années dans les années 2000. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, entre les standards toujours plus élevés dictés par la



marque, la gestion des garanties, etc. Avec une enseigne multimarque, on reste maître chez soi ; et s'il existe bien sûr des obligations ou des investissements, ils restent raisonnables», analyse Paul Hurelle, gérant du site. Si le choix s'est porté sur une enseigne multimarque animée par la distribution traditionnelle,

c'est donc dans un souci d'indépendance. Et le panneau AD ? «Nous souhaitons intégrer un réseau de dimension nationale, à forte notoriété et dynamique. Nous nous sommes également identifiés à ce réseau parce qu'il développe activement les accords-cadres», conclut le gérant. ●

J. M.



85210 SAINT-JEAN-DE-BEUGNE
LEX PER AUTO
PERRICHET Alexandre



14470 COURSEULLES-SUR-MER
AUTOMOBILES RS
DOLLEY Romain

28400 CHAMPROND-EN-PERCHET
SASU MANGUIN
MANGUIN Guillaume

35114 SAINT-BENOÎT-DES-ONDES
AUTO PREMIUM 35
LETTIER Sandra

44240 LA-CHAPELLE-SUR-ERDRE
WYNAPS AUTOS
HUBERT Frédéric

45480 CHÂTILLON-LE-ROI
MECANIC' SERVICE
DIMANCHE Gilles

50450 SAINT-DENIS-LE-GAST
JR AUTO
RIGOT Johan

50730 SAINT-HILAIRE-DU-HARCOUËT
GARAGE ROBINAULT
ROBINAULT Kevin



35113 DOMAGNE
CHARMEL AUTOMOBILES
CHARMEL Hugo



35380 BETTON
POINT S ENTRETIEN AUTO
GÉRARD Yvan



50170 PONTORSON
GARAGE S.C.L AUTO



29900 QUIMPER
BC AUTO
CLAUSTRE Benoit

61600 LA FERTE MACE
GARAGE BLAVETTE
BLAVETTE Florent



02240 RIBEMONT
GARAGE CONTY
CONTY Bruno

59570 BAVAY
NOUVEAU GARAGE DE LA
CHAUSSÉE
CRETU Olivier

60210 GRANDVILLIERS
GARAGE EICHE THIERRY
EICHE Thierry

77160 CHENOISE-CUCHARMOY
GARAGE CERTAIN
SINDONINO Bertrand

80000 AMIENS
SARL GARAGE CANY
CANY Frédéric

80270 AIRAINES
GARAGE DES ARÈNES
AUGER Pierre-Etienne

91370 VERRIERES-LE-BUISSON
GARAGE DU GRAND CHENE
FERNANDES Adelino

91480 QUINCY-SOUS-SÉNART
SARL ERRANTE
ERRANTE Frédéric

91580 ÉTRÉCHY
SARL GARAGE MODERNE GUERIN
GUERIN Hervé

91600 SAVIGNY-SUR-ORGE
SPORTS 2000 AUTOMOBILES
GARNIER Frédéric

92160 ANTONY
ANTONY AUTOMOBILES
BUSTAMENTE Franck



91220 BRETIGNY SUR ORGE
RETAS
MARA André



59269 ARTRES
VCN AUTOS
VERCHAIN Valentin



77600 GUERMANTES
ALEXENCE DIFFUSION
LEMARCHAND Marc-Antoine



62575 BLENDÉCQUES
GARAGE DECLERCK



91290 ARPAJON
POINT S CITY
GABRIEL Thierry



27220 LES AUTHIEUX
LES AUTHIEUX AUTOMOBILES



93800 ÉPINAY-SUR-SEINE
STOP AUTO SERVICE
DOGAN Emral

94310 ORLY SENIA
GARAGE VIVAUTO
LE MOAN Loïc



80000 AMIENS
L'ATELIER GEREM
MARTIN Jérémie



24480 LE BUISSON DE CADOUIN
GARAGE MORANGE
MORANGE Rémi

32160 PLAISANCE DU GERS
ARROS PIECES GARAGE
FARGAL Christian

65000 TARBES
SAS INTENSE AUTOMOBILES
SANCHEZ Laurent



31190 MAUVAISIN
SPESS'AUTO
SPESSOTTO Jerome

31260 SALIES-DU-SALAT
L'ATELIER OCCITAN
MARQUES Yoan



16100 CHATEAURENARD
ESPACE TEAM LEGLISE ETL

16300 SAINT-MÉDARD
LE GARAGE DE LA RENAUDERIE



31370 RIEUMES
GARAGE RIEUMES AUTOMOBILES



38560 CHAMP-SUR-DRAC
LS AUTO RACING
LANDOIN Steven



06600 ANTIBES
GROUPE BMS
BEN M'SALLEM Jalel

11150 BRAM
ASSISTANCE AUTO 11 31
MERLIN Boris

13011 MARSEILLE
J.B.K
KESTEKIAN Jean-Baptiste

74170 SAINT-GERVAIS-LES-BAINS
MONTJOLY GARAGE SAS
SERMET MAGDELAIN Sébastien

83780 FLAYOSC
CARROSSERIE COTTON CLAUDE
ET LUDOVIC
COTTON Ludovic



04150 BANON
GARAGE ELM AUTO

04220 SAINTE-TULLE
GARAGE D.J MÉCANIQUE

04350 MALIJAI
L'ATELIER GARAGE AUTOMOBILE

07110 VINEZAC
GARAGE DE LA LANDES

07200 VOGUE
GARAGE JOSEPH THIERRY



13180 GIGNAC-LA-NERTHE
POINT S ENTRETIEN AUTO
AMADOR Antoine

13220 CHÂTEAUNEUF-LES-MARTIGUES
POINT S ENTRETIEN AUTO



11400 CASTELNAUDARY
GARAGE LOC' CITAN

34230 PAULHAN
GARAGE MD RACING 34

01630 SAINT-GENIS-POUILLY
GARAGE MAKAUTO MULTI
SERVICES

04320 ENTREVAUX
GARAGE MOTOR'S 04

04700 ORAISON
GARAGE CORTES AUTO

05100 BRIANÇON
GARAGE THIB AUTO



06210 MANDELIU-LA-NAPOULE
ADDICT AUTO GARAGE
TUIL Yann



25660 SAÔNE
GARAGE BARTHOULOT
BARTHOULOT Alexandre

52400 BOURBONNE-LES-BAINS
GARAGE ANDRE FRERES
ANDRE Frédéric

67130 BAREMBACH
GARAGE MARCILLET
MARCILLET Christophe

67360 WOERTH
CHARLESTON AUTO
DUSCH David

68890 MEYENHEIM
GARAGE MEYER SASU
MEYER Olivier

71400 AUTUN
STEPHANE BELIN AUTOMOBILES
BELIN Stéphane

71530 SASSENAY
SARL PIFFAUT
PIFFAUT Wilfried



70300 FROIDECONCHE
RPA AUTOMOBILES
ROBERT Pierre-Alain



88700 RAMBERVILLERS
VB MOTORS



54700 PONT-À-MOUSSON
POINT S ENTRETIEN AUTO
BONGEOT Michael



88000 DOGNEVILLE
GARAGE CMD AUTO

88160 LE THILLOT
GARAGE AUTO SERVICE



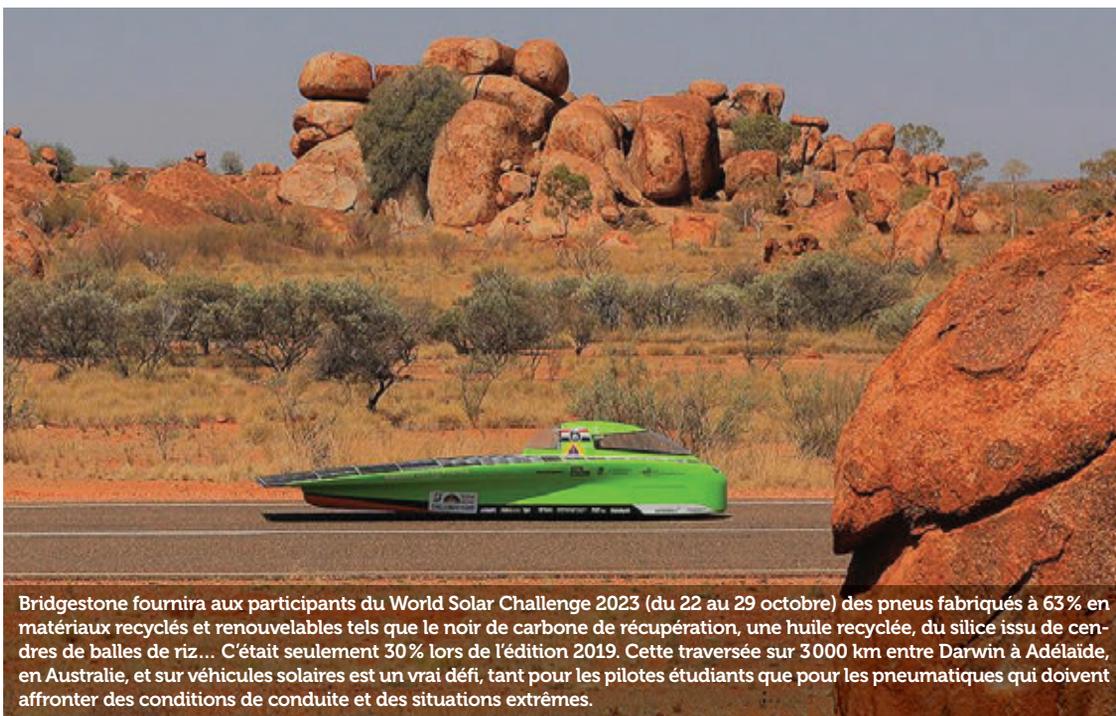
97470 ST BENOÎT
SARL GARAGE POUJ-DI
POUJ-DI Jean Bernard





Nos équipes sont prêtes pour la grande rencontre !
Retrouvez-nous **stand 6 N 110**





Bridgestone fournira aux participants du World Solar Challenge 2023 (du 22 au 29 octobre) des pneus fabriqués à 63% en matériaux recyclés et renouvelables tels que le noir de carbone de récupération, une huile recyclée, du silice issu de cendres de balles de riz... C'était seulement 30% lors de l'édition 2019. Cette traversée sur 3000 km entre Darwin à Adélaïde, en Australie, et sur véhicules solaires est un vrai défi, tant pour les pilotes étudiants que pour les pneumatiques qui doivent affronter des conditions de conduite et des situations extrêmes.

Sommaire

COMPORTEMENT D'ACHAT

Comment les Français achètent

leurs enveloppes **P. 40**

SONDAGE

Le VE, produit d'appel

pour le pneumatique **P. 42**

PLATEFORME

Distrigo ACA pousse le pneu **P. 43**

SPÉCIAL EQUIP AUTO

Dominique Stempf (Syndicat

du Pneu) passe à la question **P. 44**

COMPORTEMENT D'ACHAT

Comment les Français achètent leurs enveloppes



Les points de vente physiques restent le canal de distribution numéro un des pneus (58%), même si leur part diminue depuis plusieurs années.

En point de vente ou en ligne, seniors ou plus jeunes, cadres... GiPA dresse, à la demande du Syndicat du Pneu, le profil de l'acheteur français de pneus à travers les habitudes d'achat de 2500 conducteurs.

- **58%** ont acheté leurs dernières enveloppes en point de vente (vs 80% en 2013).
- **24%** ont acheté sur des sites

click & mortar (enseignes physiques avec une plateforme de commerce en ligne).

- **18%** ont acheté sur le site d'un e-commerçant.
- **72%** des 65 ans et plus privilégient l'achat en point de vente (42% des 18-24 ans).
- **25%** des 25-34 ans préfèrent passer par les pure-players.
- **67%** des sondés réalisant plus

de 30 000 km par an optent pour le digital (vs 34% pour ceux parcourant moins de 5 000 km par an).

- **48%** des sondés appartenant à la catégorie des agriculteurs sont passés par un point de vente.

Portrait type

En synthèse, le canal des pure-players attire les plus jeunes

(25-34 ans), habitant en zone urbaine et avec un véhicule ancien et kilométré. Le "click & mortar" séduit les plus gros rouleurs dotés d'un véhicule plus récent, hybride ou diesel, et en milieu très urbanisé. Le point de vente physique accueille les plus de 35 ans habitant en zone périurbaine ou rurale, avec une voiture essence ou électrique. Si les prix et la promotion du moment attirent 30% du panel et viennent se placer en tant que premier critère, on remarque que la proximité, le conseil et le choix suivent de près. Viennent ensuite la facilité de prise de rendez-vous et le délai d'immobilisation. Enfin, les concessionnaires et agents emportent la palme pour la confiance et la fiabilité de l'information (23% des sondés), mais ils sont suivis de près par les spécialistes de l'entretien (21%) et les pneumaticiens (19%). ●

m.blancheton@zepros.fr

ENQUÊTE

La loi Montagne gagne du terrain

Après les comportements d'achat par canaux de distribution, GiPA s'est intéressé à la perception de la loi Montagne. Résultats : sur 2500 personnes sondées, 80% connaissent cette loi, 90% l'approuvent et 84% estiment qu'elle réduit les risques d'accident. Sauf que 43% ne souhaitent pas équiper leur véhicule pour l'hiver, sachant que 77% estiment ne pas se déplacer dans les zones concernées. Reste aussi à sensibiliser la population sur les symboles pneus Hiver ou Toutes Saisons 3PMSF ou M+S, inconnus pour la plupart, et les automobilistes qui roulent peu ou qui manquent de pratique, comme les jeunes conducteurs. Du 1^{er} novembre 2023 au 31 mars 2024, la loi Montagne va être appliquée dans les 48 départements de l'Hexagone concernés.

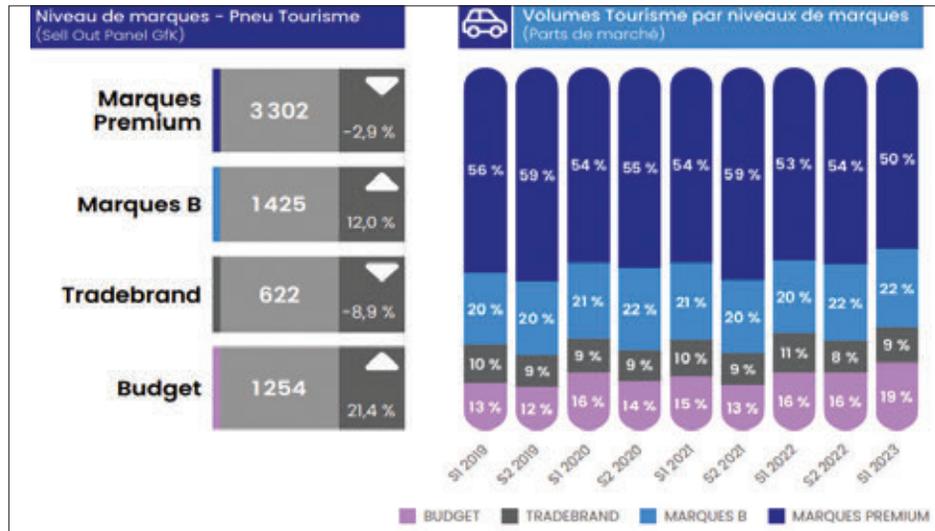
ÉTUDE SYNDICAT DU PNEU

Le Quatre Saisons tire le marché... les premiers prix aussi

Sur un marché du TC4 en hausse de 2,5% pour 7,7 millions de pneus écoulés en sell-out (cf. pages 4-5), deux tendances lourdes dénotent : la progression spectaculaire en huit ans des pneus Toutes Saisons qui représentent désormais près d'un tiers du marché, et la poussée des pneus premier prix, conséquence de la pression sur le budget des automobilistes qui recherchent des solutions économiques. « Cette tendance qui banalise le produit et tire le marché vers le bas doit être surveillée attentivement », alerte Dominique Stempfél, le président du Syndicat du Pneu (SP)...

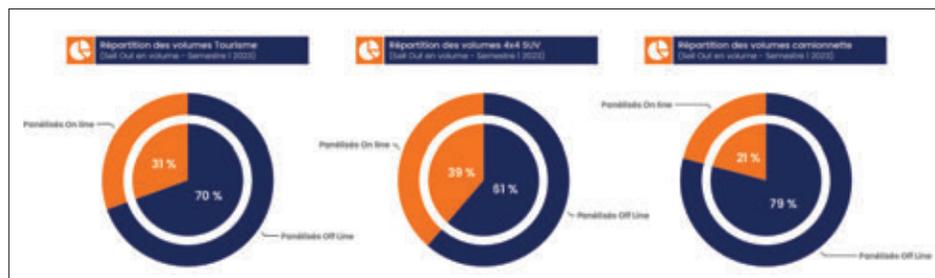
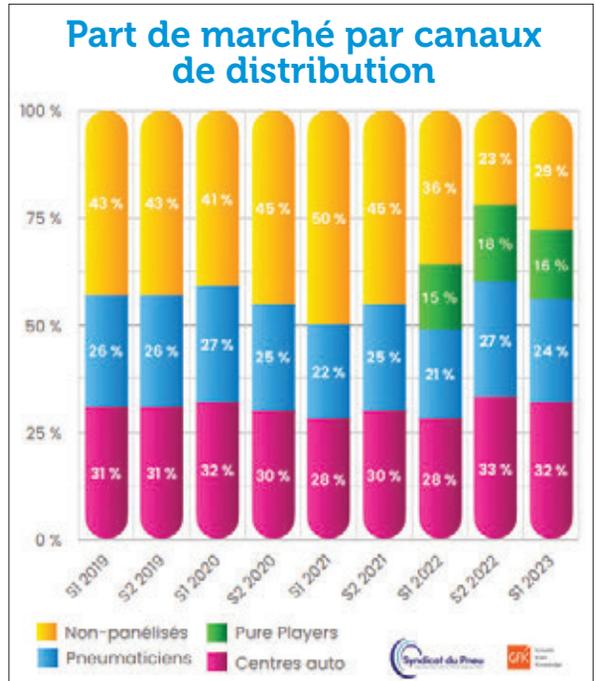
	Prix moyens		Centres Auto		Pneumaticiens	
TOTAL MARCHÉ PNEU	110,3 €	8,7 %	101,9 €	10,7 %	119,8 €	7,1 %
TOURISME	103,6 €	9,5 %	98,2 €	11,4 %	110,69 €	7,4 %
4X4	168,8 €	5,7 %	157,6 €	6,2 %	176,71 €	5,0 %
CAMIONNETTE	139,7 €	8,6 %	134,3 €	11,6 %	141,08 €	7,9 %

Prix gonflés. Le pic d'inflation est passé, la décrue est amorcée, mais les prix restent élevés avec + 11,4 % pour les TC4. Au S1 2023, les hausses de prix s'échelonnent de 5,7 à 9,5 % en fonction des segments. Les pneumaticiens ont vite répercuté les hausses de barème. Les centres autos et fast-fitters ont été plus tardifs. La barre des 100 € sur les pneus Tourisme a été franchie au second semestre 2022. La décrue s'est amorcée dès janvier 2023. Manufacturiers et distributeurs ont visiblement fait des efforts sur leurs marges en faveur des pneus 4x4/SUV.



Mutation du mix. Le pneu Quatre Saisons a vu ses ventes exploser de 30,7% au premier semestre 2023 et représente 29% des volumes en Tourisme et 26% en SUV. « Un savant pilotage des prix durant la période d'inflation l'a positionné au plus près du pneu Été (- 5,7%) », note le SP. Les prix moyens du 4S se sont confondus avec ceux des pneus Été et ceux du pneu Hiver ont progressé, avec un fort cycle de saisonnalité (+ 5,1%), malgré un prix facial élevé et en nette progression (+ 15,6% sur douze mois). Conclusion : le pneu Hiver est devenu un produit de niche pour les gros rouleurs et les automobilistes implantés en zones de montagne.

Décrochage des marques premium. Le premium fera-t-il longtemps le poids face à la poussée des enveloppes asiatiques ? S'il fait toujours 50% des parts de ventes, il a perdu 3,2 points entre le 1^{er} semestre 2022 et celui de 2023. Au profit de qui ? Les secondes lignes ou marques B (+1,7 point) essentiellement. Portées par les effets de la loi Montagne et la poussée du 4S, les marques Budget se sont envolées et ont gagné 6 points sur 24 mois. Elles continuent de bénéficier d'un avantage prix qui dope les ventes (+ 21,4 %). Les MDD européennes ont vu leurs prix grimper au niveau de ceux des marques B... et s'éloigner de ceux des marques Budget importées. Les tradebrands ont peu profité des effets de la loi Montagne et ont paradoxalement souffert de l'inflation.



Qu'achète-t-on en ligne ? Les marques Budget et les pneus 4S tirent les ventes sur le Web. 45 % des ventes Tourisme Budget, 65% des ventes de 4x4 SUV Budget et 41% des ventes de pneus 4x4 SUV Quatre Saisons se sont réalisées sur des sites de vente en ligne. À l'inverse, les conseils du vendeur en point de vente semblent déterminants pour vendre des tradebrands (95% des ventes Tourisme) et des pneus Hiver (80% des ventes).

Canaux de distribution bataillés. « Confinement, crises d'approvisionnement, loi Montagne et inflation n'ont pas bouleversé les hiérarchies, mais ont permis à certains canaux de grappiller quelques points de part de marché à leurs concurrents », rapporte le Syndicat du Pneu. Ainsi, centres autos, pneumaticiens et pure-players ont gagné des points... quand constructeurs et MRA (non-panellisés) ont souffert.

SONDAGE

Le véhicule électrique, produit d'appel pour le pneu

Sur 1000 conducteurs de VE, 76 % devraient se rééquiper en pneumatiques dédiés lors de leur prochain renouvellement, rapporte Apollo Tyres.

Une aubaine pour le fabricant qui rebondit sur ce résultat pour promouvoir son pneu Quatre Saisons Quatrac Pro EV tout juste lancé sur le marché. Le fabricant gagne encore plus de points sur le segment des « seniors », dont aucun n'envisagerait de faire autrement, contre 81 % des personnes âgées de 18 à 24 ans qui s'orienteraient au contraire vers un pneu traditionnel.

• **38%** des hommes disent être « très susceptibles » de choisir un produit spécifique pour véhicule électrique, contre 29% des conductrices.

• **32%** des conducteurs mentionnent « une traction et une adhérence élevées par tous les temps ».



Le pneu Quatre Saisons Quatrac Pro EV de Vredestein (Apollo Tyres) vient d'être lancé sur le marché pour les véhicules électriques.

• **21%** citent « une faible résistance au roulement pour un meilleur rendement du carburant / une autonomie de conduite accrue ».

• **33%** privilégieraient un produit recommandé par le constructeur.

• **60%** déclarent même être prêts à payer plus cher pour ce type de pneumatique.

L'occasion pour Apollo Tyres de rappeler que son Vredestein Quatrac Pro EV gère l'augmentation du couple et du poids associée

aux véhicules électriques modernes, offrant une manœuvrabilité et une stabilité exceptionnelles, une faible résistance au roulement et des normes de durabilité élevées. Le Quatrac Pro EV est également doté d'une

bande de roulement qui offre une réduction de 1 dB du bruit de roulement par rapport au pneu 4S généraliste Vredestein équivalent grâce à son séquençage de sculptures optimisé par l'IA. ●

M. B.

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



PLATEFORME

Distrigo ACA pousse le pneumatique

La plateforme PR aux 131 M€ de CA (cf. page 24) réserve une zone de 2400 m² pour stocker en moyenne 25000 enveloppes. Son CA pneumatiques 2022 tourne aux alentours de 18 M€, soit 14 % de son CA global. Au cœur de ses ventes, des pneus essentiellement VL (127580 unités).

Son dirigeant, Bernard Chambrette, observe une stabilité des ventes au premier semestre 2023, avec des variations uniquement générées par les arrivages dans les stocks. Les derniers mois n'ont pas été frappés par des hausses massives de tarifs, comme observées en 2022, indique le dirigeant. « Nous avons une excellente performance sur les "optimum" avec l'offre Kleber (+ 2,8 % avec un poids de 41,1%) soutenue par la logistique et le stockage Stelantis sur Vesoul, et nous comptons sur l'offre CEAT pour enrichir



En 2022, le 4S était déjà locomotive sur les ventes de la plaque Distrigo ACA (+8% avec un poids de 54%) au détriment des pneus Été et Hiver.

notre offre Budget. Je note également une bonne évolution sur les tailles à partir de 18" », indique Bernard Chambrette, qui observe la chute inexorable du premium (- 21,1% avec un poids de 53,9%) et un effondrement du Budget (- 39,9% avec un poids de 5,1%). « Comme pour l'ensemble de mes confrères, les approvision-

nements ont été au cœur de nos préoccupations en 2022 pour atténuer au maximum l'impact d'une supply chain très tendue chez nos clients. L'objectif est avant tout de maintenir les volumes, après la gestion d'une loi Montagne catastrophique par les autorités. » ●

M. B.

LANCEMENT

Pirelli Scorpion MS, un 4S plein de promesses

Une carcasse légère mais résistante qui absorbe les contraintes de la route, une meilleure adhérence sur le sec comme le mouillé, moins de résistance au roulement, moins bruyant, le tout avec une durée de vie rallongée!

L'argumentaire de vente du dernier-né du manufacturier italien pour son Scorpion MS annonce un Quatre Saisons plein de promesses. Et il le faut puisqu'il doit chausser les SUV les plus haut de gamme. Inspirée du Verde All Season et du Zero All Season, pensée pour coller aux normes de sécurité les plus élevées, l'enveloppe est composée d'une bande de roulement avec une nouvelle formulation de polymères et de résines particulières favorisant l'adhérence ainsi que le freinage, tandis que les lamelles doivent optimiser les perfor-

mances sur la neige. Sur la route, son système anti-crevaison Seal Inside et le Run Flat permettent au conducteur de continuer à rouler même si la pression des pneus est nulle. Le PNCS (Pirelli Noise Cancelling System) réduit les bruits de l'habitacle pendant la conduite de 25 % par rapport au Scorpion Verde All Season. ●

M. B.



Pirelli a travaillé sur la composition et le dessin de la bande de roulement et son impact environnemental.

avatacar
réseau de garages

REJOIGNEZ UN RÉSEAU NOVATEUR !



600 000 pneus
en stock et disponibles.



+ de **860 000 pièces** réparties
sur nos plateformes logistiques.



Campagnes de remise
immédiate 100% financées
sur les pneus.



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

AVATACAR, PLUS QU'UN RÉSEAU, UNE ÉQUIPE D'ANIMATEURS PROCHE DE VOUS.

CONTACTEZ-NOUS

au **06 72 23 82 76**

PLUS D'INFOS SUR
www.reseau.avatacar.com

Vite!

RECORD MONDIAL
Duravis dure
longtemps



Le pneu de Bridgestone a équipé le E-Scudo, l'utilitaire électrique de Fiat, qui a battu le record du monde enregistré au Guinness, après avoir parcouru 500,8 km en une seule charge. Enregistré par Webfleet, le trajet a duré 13 heures et 9 minutes en plein jour sur les routes anglaises. Le pneumatique a été choisi pour sa faible résistance au roulement entre autres.

COLLECTION
Scorpion BK
tend l'oreille



Pirelli relance l'enveloppe Scorpion BK pour la Lamborghini LM002 de 1986. Ce pneumatique était à la pointe de la technologie à l'époque de sa création en raison de sa dimension et de sa résistance, mais aussi de ses "oreilles": des ailettes latérales qui lui permettaient de flotter sur les sables du désert.

SPÉCIAL EQUIP AUTO TROIS QUESTIONS À DOMINIQUE STEMPFEL, PRÉSIDENT DU SYNDICAT DU PNEU

« Notre rôle dans ce Village du Pneu est pédagogique envers les revendeurs »

Pourquoi un Village du Pneu sur Equip Auto ?
Dominique Stempfel: Cette concentration permet au visiteur de trouver l'ensemble des acteurs du marché sur un seul espace, avec au cœur du village une exposition sur l'histoire du pneu et ses innovations technologiques. Ce village est un salon dans le salon, qui minimise aussi les charges et les prises de risque pour les exposants. Je résumerai en trois mots: business, technologie et loi Montagne puisque cette dernière sera activée le mois suivant! Tout le monde est en recherche de marges et ils trouveront les leviers pour leur business dans le village. Je retrouve l'esprit que nous avons connu lors du lancement du Salon du Pneu il y a dix ans, même s'il n'a duré que deux éditions. C'est un regret car bon nombre d'événements dédiés au pneu perdurent en Allemagne par exemple.



Dominique Stempfel, président du Syndicat du Pneu.

qu'elles soient, les enveloppes sont un élément central pour leurs événements... Tout comme les exposants, qui ont suivi de manière très enthousiaste. Le marché actuel reste incertain ; nous avons trouvé avec Equip Auto le bon compromis économique pour fédérer un casting

de choix entre les manufacturiers majeurs, les distributeurs, les principaux réseaux en Tourisme, les services... (cf. ci-dessous). Pendant trois jours, ils ont à disposition un concept clé en main avec des stands simples mais prêts à l'emploi. C'est bien cette facilité qui a convaincu

nos 26 exposants de se rallier à l'aventure.

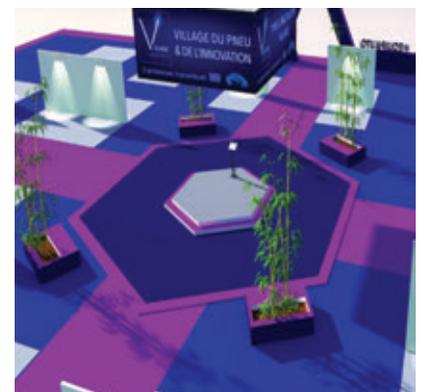
Pourquoi une exposition sur le pneumatique ?
D. S.: Parce que nous voulons que le visitariat professionnel puisse prêcher la bonne parole vers leurs clients finaux sur un produit noble. C'est une alerte que nous leur adressons: la pression économique – inflation, carburant, ZFE... – pousse l'automobiliste à chercher du prix dans le rééquipement de son véhicule. Les chiffres du marché pneu montrent un glissement vers du premier prix. Nous devons faire de la résistance et militer pour des enveloppes de qualité. Le pneu doit être au centre de l'argumentaire des professionnels, avec des explications sur la technologie des produits. Notre rôle est pédagogique envers les revendeurs. ●

M. B.

Est-ce qu'un Village du Pneu dans un salon comme Equip Auto redonne ses lettres de noblesse à un produit mal considéré ?
D. S.: Le pneumatique devient un élément majeur de l'après-vente avec l'électrification du parc. Cette tendance va supprimer des opérations de vidange et le pneu devrait prendre le lead en termes d'entrées. Pour les organisations, quelles

Les exposants

- MANUFACTURIERS :** Continental France SAS / Falken Tyres / Goodyear France / Michelin / Nokian Tyres / Pirelli / Yokohama
- RECHAPEURS :** Black Star
- RÉSEAUX :** BestDrive – Eurotyre / Euromaster / First Stop / Ideal Pneu / Motrio / Point S France
- DISTRIBUTEURS :** Cuture Pneus / Dipropneu / European Tyre Distributors B.V. / Pneumaclac / Tyres in Stock / Pneu collection.com
- AUTRES :** Centarauto / Cross ID/PSI / Paintfill CARDING France / Polaire Joubert Productions SAS / ProovStation



BREAKING NEWS

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

auto.zepros.fr





CÔTÉ CONSTRUCTEURS COMME INDÉPENDANTS

**Le seul évènement prospectif
dédié aux évolutions du
marché de la carrosserie !**



RENDEZ-VOUS DANS UN LIEU D'EXCEPTION LES

24 & 25 OCTOBRE 2023

Au **Domaine de Rebetz**,
60240 Chaumont-en-Vexvin.

PARTICIPEZ À 2 JOURS D'ÉCHANGES ET DE RÉFLEXIONS

AVEC 120 DÉCIDEURS ET INVESTISSEURS
DANS UN ESPRIT « CLUB ».

5 TABLES RONDES

- La Carrosserie à l'heure de l'électrification
- La Carrosserie à l'heure du remarketing VO
- La carrosserie à l'heure du développement durable
- La Carrosserie à l'heure des réseaux
- La Carrosserie à l'heure des apporteurs d'affaires

... et **5 FOCUS** sur des enjeux clés du secteur par
des experts reconnus.



**VOUS SOUHAITEZ PARTICIPER
OU DEVENIR SPONSOR ?**

Renseignez-vous en scannant
le QR CODE.





MÉTIERS

Réparateurs agréés	46
Sourcing véhicules	48
Réparateurs indépendants	50
Carrossiers	52
Distributeurs	
Équipementiers	54

LABEL

Electrify France: le label qui électrifie le réseau de Volkswagen

Cent cinquante stations de recharge, soit 300 points de charge haute puissance, vont être hébergées dans les concessions de Volkswagen Group France d'ici l'été 2024.

Le constructeur va implanter un réseau de recharge ultrarapide et un label dédié auprès des distributeurs de ses six marques Volkswagen, Volkswagen VU, Audi, Seat, Cupra et Škoda. «L'installation de Superchargeurs est le signe que nos distributeurs s'engagent sur la transformation de leur business model», lance Luc Chausson, directeur de projets stratégiques, en charge de ce projet Electrify France.

Recharger 150 à 200 km en moins de 20 minutes

Car le groupe se place sur une trajectoire qui doit mener le client

droit vers ses stations de recharge. Déjà testées sur sept concessions distribuant majoritairement des Audi pour l'instant, les stations seront pilotées par l'ensemble des marques et seront ouvertes 24h/24 pour une recharge entre 150 et 200 km d'autonomie en 15 à 20 minutes. Ainsi, la première station Electrify France a été inaugurée à Tomblaine, en Lorraine, avec six bornes de recharge sur le site Volkswagen Group Retail France (cf. page 24). Chapeautée par le label Electrify France, chacune sera pourvue a minima d'un point de charge d'une puissance garantie en toutes circonstances de 150 kW, les plus grandes allant jusqu'à douze points de charge ultrarapide. Volkswagen Group France avance plusieurs raisons pour proposer des stations de



Electrify France doit se déployer d'ici l'été 2024.

recharge HPC (recharge rapide) au quotidien, loin des grands axes: un parc roulant de véhicules électriques en croissance exponentielle avec le cap du million

de véhicules franchi sur les routes fin 2022 et une part de marché électrique ayant dépassé pour la première fois celle du Diesel en juin 2023, avec 15,1% contre

13,4%. Ce réseau sera un complément des grands réseaux de recharge haute puissance déjà largement implantés mais offrira une meilleure capillarité, notamment dans les régions faiblement pourvues en autoroutes et dans les zones périurbaines.

Un maillage attendu de plus en plus dense

Il pourra se développer par la suite dans les réseaux des marques de Volkswagen Group France, soit plus de 700 sites à travers la France. Enfin, cette possibilité de recharge ultrarapide correspond au besoin réel et quotidien des utilisateurs, même en agglomération. Pour rappel, 50 % des Français n'ont pas de place de parking dédiée leur permettant de se charger à leur domicile. ● m.blancheton@zepros.fr

Vite!

RECHARGE

Sowatt Solutions met les gaz

L'entité de Jean Lain Mobilités a implanté une borne à Chambéry, avec son partenaire ABB E-mobility. Ouvertes 24h/24 et 7j/7, les quatre bornes totalisent plus de 1 MW de puissance et peuvent recharger huit véhicules simultanément. D'ici la fin de l'année, six hubs de recharge opérés par l'entreprise seront ouverts au public en Auvergne-Rhône-Alpes, dont quatre en Haute-Savoie (Annecy, Rumilly, Magland et Fillinges) et un dans la Drôme (Valence).

CONTRAT D'AGENT

Stellantis maintient le cap

Stellantis annonce 8 000 contrats de vente et 25 000 contrats après-vente signés avec ses concessionnaires dans dix pays stratégiques en Europe, mais il a récheloné l'application européenne de son contrat d'agent commissionnaire, prévu initialement en juillet dernier. En cause, l'intégration des systèmes informatiques pour gérer les commandes et la livraison, la logistique, les performances commerciales ou encore la prise

en charge des coûts de stock par le constructeur... à l'origine de retards à répétition et de tensions avec les réseaux. Le calendrier est modifié de quelques mois, mais l'objectif reste une application dans tous ses réseaux au 1^{er} janvier 2027. Depuis le 4 septembre dernier, les réseaux de distribution belges, autrichiens, néerlandais et luxembourgeois testent ce nouveau contrat. L'Italie sera la suivante en février 2024, puis viendront s'ajouter la France, l'Allemagne



L'application sur l'ensemble des pays européens du contrat d'agent auprès de tous ses réseaux est toujours fixée au 1^{er} janvier 2027.

et l'Espagne en avril... jusqu'à le Portugal et la Pologne. ● l'été 2024 pour le Royaume-Uni,

M. B.

// MOBILITÉ

- DES SOLUTIONS D'ASSISTANCE D'URGENCE
- UNE EXPERTISE AUTOMOTIVE & TECHNIQUE
- UN ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX USAGES
- DES OUTILS DIGITAUX POUR FLUIDIFIER LE PARCOURS CLIENT

LE GROUPE IMA,
ASSISTEUR DE RÉFÉRENCE
DE LA FILIÈRE AUTOMOTIVE.

Plus d'infos : ima.eu



RETROUVEZ-NOUS !
→ **STAND HH 0 64**
ALLÉE N°

// MOBILITÉ // HABITAT // SANTÉ BIEN-VIVRE // JURIDIQUE



IMA SA, société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 55 282 784 euros; dont le siège social est situé 118 avenue de Paris - CS 40 000 - 79 033 Niort Cedex 9, Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Niort sous le numéro 320.281.025
Réalisation Direction Groupe de la Communication, Août 2023. Photos : ©GroupeIMA, ©Shutterstock

INSPECTION

ProovStation connecte toute la chaîne de valeur

En 2022, Michelin, BCA et Carrefour ont embarqué dans l'aventure de ProovStation. Aujourd'hui, neuf parkings de l'enseigne de grande distribution proposent une inspection automatisée sans rendez-vous, gratuite et assortie d'une offre de reprise. Plutôt destiné aux concessionnaires, loueurs ou logisticiens lors de son lancement en 2018, le portique s'est donc étendu aux particuliers en s'installant sur les parkings des centres commerciaux de Carrefour à Lyon, Bordeaux, Toulouse... Au menu : une évaluation effectuée en

quelques secondes du véhicule d'occasion en 360° – optique, vitrage, dommages de la carrosserie, géométrie et usure des pneus – et une estimation de son prix dans la foulée grâce à l'intelligence artificielle. Une offre d'achat est envoyée par SMS au client, en quelques minutes, sans obligation mais valable sept jours par BCA qui revendra le VO à un professionnel.

Jusqu'à 20 VO analysés par jour

Le portique enregistre jusqu'à vingt véhicules d'occasion multimarques par jour et par site –

y compris les hybrides et les électriques – avec un taux de transformation de 10 %. Pour aller plus loin dans les prestations additionnelles, ProovStation souhaite utiliser le rapport d'inspection pour proposer de nouveaux services comme la prise de rendez-vous vers un centre pour changer les pneumatiques, ou encore un devis de réparation du véhicule avec des pièces d'occasion...

American dream...

En BtoB, ProovStation est également présent dans treize pays de trois continents et vise égale-



D'ici la fin de l'année, le portique sera présent dans quarante villes (une soixantaine dans trois ans) sur les parkings de Carrefour.

ment le continent américain. Le spécialiste de l'inspection s'appuiera sur des loueurs et des distributeurs locaux pour déployer ses services. ● m.blancheton@zepros.fr

Vite !

BAROMÈTRE Prix BtoB en baisse

En juillet, le baromètre mensuel Auto1 souligne des prix en BtoB 13,6 % inférieurs à ceux de juillet 2022, mais toujours supérieurs de 25,6 % à ce qu'ils étaient avant la pandémie en juillet 2019. Pour la plateforme, « le phénomène de légère remontée observé en juin dernier ne restera de toute évidence qu'un épisode isolé ». Auto1 avance donc que les prix pratiqués sur le marché du BtoB ont trouvé un équilibre durable.

LABEL

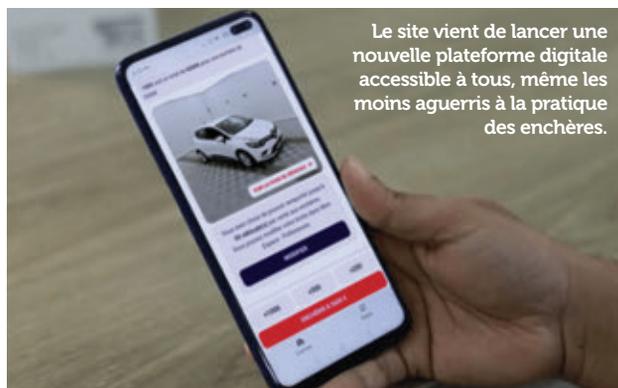
Spoticar : ruée vers l'Ouest



Après l'Europe, cap sur l'Amérique ! Stellantis annonce le déploiement de son label VO Spoticar aux États-Unis. Ce dernier proposera donc des Fiat, Alfa Romeo, Chrysler, Dodge, Ram, Jeep et Wagoneer via un réseau de 2 600 points de vente ainsi qu'un flot de services (garantie, assistance, remboursement de la voiture de location...).

PLATEFORME DIGITALE

Enchères VO jette des passerelles



Le site vient de lancer une nouvelle plateforme digitale accessible à tous, même les moins aguerris à la pratique des enchères.

L'opérateur a mis en ligne une plateforme de vente aux enchères de VO permettant d'enchérir en simultané avec ses trois salles de vente physiques. Depuis Bordeaux, Toulouse, Marseille, ou via son site encheres-vo.com, l'acheteur peut donc lancer facilement ses soumissions, quel que soit le besoin, le budget ou encore sa connaissance du secteur. En simplifiant l'accès à distance de ses salles de vente, Guillaume Arnauné, commissaire-priseur et dirigeant du groupe, veut populariser les enchères en proposant une « immersion » dans l'univers d'Enchères VO. « Notre interface

live a été entièrement retravaillée pour plonger les internautes dans la vente et ainsi créer une vraie passerelle entre notre site web et nos salles de vente ! Comment optimiser la gestion de leur achat ou parc, le suivi des paiements, les historiques des échanges avec les équipes d'Enchères VO, le suivi des cartes grises, les alertes par véhicules favoris... Toutes ces fonctions sont mises à disposition via le nouvel espace personnel », détaille le dirigeant. Ce dernier a bien l'intention de poursuivre la digitalisation de son groupe et de partir en conquête de nouveaux territoires... ●

M. B.

BAROMÈTRE

Les pros ont résisté à la chaleur estivale

Les concessionnaires et négociants ont pris la main cet été dans la vente de VO, à en croire le baromètre réalisé par AAA Data pour Aramisauto. Sur les 1,2 million de véhicules échangés entre juin et août (+ 4 %), 4 voitures sur 10 provenaient des parcs pros, soit 255 977 transactions. Sur ce nombre, 65 % avaient moins de 5 ans. Ce segment des « petites jeunes » est toujours l'apanage des revendeurs professionnels puisque les ventes entre particu-

liers sur ce segment n'ont représenté que 14 % de part de marché, pour 58 928 transactions. Les particuliers prennent leur revanche sur les secondes mains de plus de 10 ans avec 448 267 ventes, soit 73 % du total (contre 19 % chez les pros avec 118 664 ventes). Le podium estival classe la Renault Clio en tête des ventes (80 588 transactions), puis la Renault Megane (56 743 ventes) et enfin la Citroën C3 (43 224 unités). ●

M. B.



Avec 38,5 % des ventes sur les trois mois estivaux, les professionnels ont bien résisté, même si une voiture sur deux est toujours vendue de particulier à particulier sur une année.

QUATRE QUESTIONS À... JULIEN LE CLÈRE, CEO D'UNIVERS VO

«Le Village VO est une communauté»

Pour le pionnier du concept de Village au cœur du salon Equip Auto, Julien Le Clère, fondateur d'Univers VO (club BtoB fondé en 2015 et 100% dédié au remarketing), rien ne vaut l'émulation créée par la communauté. Surtout, ce ralliement «affinitaire» incarne selon lui l'avenir des salons nationaux.

Comment embarquer 40 exposants dans l'aventure lyonnaise d'Equip Auto ?

Julien Le Clère: Ce fut un vrai défi, mais nous l'avons relevé ! Avec Equip Auto et la Fiev, nous nous sommes appuyés sur l'effervescence et les bénéfices de l'édition parisienne en 2022 pour convaincre nos partenaires de venir jusqu'à Lyon. Ensuite, la qualité du visitorat, similaire à celui de Paris, est essentielle car elle est la promesse de business. Ainsi, nous annonçons 40 expo-

sants dont 5 nouveaux et des start-up spécialisées dans le financement (de stock) et l'accompagnement à la vente. Nous comptons des acteurs comme Leboncoin ou Distinxion [cf. ci-dessous] ! Le Village est présent sur 600 m², soit la zone la plus dense du salon, avec des acteurs du remarketing : approvisionnement, logistique, valorisation/préparation/remise en état des véhicules, data, marketing digital, CRM/DMS, garantie et financement.

Y a-t-il des thématiques fortes mises en avant dans le Village VO ?

J. L. C. : Nous ne sommes plus l'effet miroir du VN. À présent, le marché du VO a sa propre ligne de vie, avec une temporalité différente ! Nous le ressentons notamment sur l'électrique par exemple, la logistique ou encore le Diesel. Ce dernier item est un sujet fort chez les exposants qui cherchent des solutions pour

gérer le parc roulant actuel en générant du business. La valorisation du VO ancien est aussi une thématique mise en avant par les acteurs du retrofit, ou encore le reconditionnement et la recherche de services additionnels (financement, garantie...) pour sécuriser les marges.

Comment expliquer cette dynamique ?

J. L. C. : Je pense sincèrement que ce Village, comme tous les autres (sur le pneumatique, la carrosserie, la pièce de réemploi), crée une dynamique communautaire et affinitaire au cœur des grands salons. Nous captions les visiteurs en un seul endroit ! Qui plus est, se concentrer autour d'une même activité permet de réduire les coûts inhérents à ce genre d'événement (stand, électricité, logistique...).

Votre club Univers VO est en pleine mutation ?



Julien Le Clère

J. L. C. : Oui, et nous le revendiquons ! Notre club comptera 65 adhérents fin 2023 (90 à terme). Ce club est un Cercle ponctué de cinq rencontres annuelles et une plateforme digitale. L'idée est de créer de l'interaction entre les membres via des podcasts, des Live, des rendez-vous auxquels chacun peut se joindre

et échanger sur des sujets divers... Nous réfléchissons enfin à annualiser Univers VO pour qu'il vive hors des années Equip Auto. Pourquoi pas un événement fédérateur de deux jours, autour de grands débats et surtout du networking ! ●

Propos recueillis par m.blancheton@zepros.fr

40 exposants dont :

Appro Auto / Autorola / CarGarantie / Carpolish / EMA / Fleetback / FlexFuel Energy Development / GCA / GDR / Imaweb / Infiniti / Iscab / KeplerVO / L'Argus / Leboncoin / MaTitine / Progar / RestorFX / Sherwin-Williams / Solware / Starterre / Tec3h / Valspar / VO-Link / VPN Autos / VPN Autos Pro / Vroomiz / WHS Group / WTW.



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

Milwaukee

Nothing but **HEAVY DUTY.**

**NOUVELLES PINCES
CIRCLIPS RÉVERSIBLES**



PINCE À CIRCLIPS 45° 0.9MM
RÉF-4932492496

SÉLECTEUR
AU NIVEAU
DU CADRAN

POSITIONS
INTERNE ET
EXTERNE

POIGNÉE
RÉSISTANTE
ANTIDÉRAPANTE



**RETROUVEZ TOUTES NOS PINCES AUTOMOBILE
SUR NOTRE SITE**



PINCES À BEC EFFILÉ LONG - SET DE 2PCS
RÉF-4932492499



Rejoignez-nous sur nos pages : Milwaukee France



DIGITAL

L'appli ContiDrive mesure les courroies

Nouvelle fonctionnalité pour l'application dédiée aux pros de Continental: une mesure de la fréquence des courroies transmission, élément dont une tension correcte est cruciale pour assurer le bon fonctionnement du moteur.

Une tension trop basse ou trop élevée peut en effet entraîner des problèmes majeurs et coûteux. Cette nouvelle fonctionnalité permet aux professionnels d'effectuer des contrôles de routine sans avoir besoin d'outils spéciaux. En pratique, il suffit de maintenir le microphone du smartphone au contact de la courroie et de la faire vibrer à l'endroit prescrit par le constructeur pour en mesurer la fréquence. Il est possible soit de la frotter latéralement avec le doigt, soit de frapper légèrement sur son dos à l'aide d'un objet



L'appli intègre aussi une fonction pour scanner les QR codes afin d'accéder aux infos techniques, vidéos, instructions de montage.

solide. Dès que la mesure a été réalisée avec succès, un signal sonore retentit et la fréquence mesurée en Hz apparaît sur l'écran. En surveillant régulièrement la tension, les réparateurs peuvent ainsi identifier les problèmes potentiels avant qu'ils ne deviennent plus importants, ce qui contribue à prolonger la durée de vie des courroies et éviter des réparations coûteuses. ●

C. R.

ÉTUDE

La fonction sociale des ateliers porte ses fruits



Intéressant regard de l'Association espagnole des réparateurs (Asetra) mettant en perspective la corrélation entre meilleur entretien du parc et réduction de l'accidentologie. « Amener la voiture à l'atelier sauve des vies ! » Selon une étude réalisée par l'Asetra, l'entretien des véhicules a réduit le nombre de victimes de la route de 24% en une décennie. Pour arriver à cette conclusion, l'organisation professionnelle a simplement mis en perspective le budget entretien-réparation annuel moyen des Espagnols et

les taux d'accidentologie. Ainsi, entre 2011 et 2022, les dépenses moyennes annuelles sont passées de 624 à 640 €. Sur la même période, le nombre d'accidents de la route avec victimes est passé de 13407 à 10249. Un résultat obtenu sur un parc passé de 9,79 ans à 14 ans d'âge moyen. C.Q.F.D. pour l'organisation professionnelle: pour préserver les véhicules longtemps tout en assurant la sécurité routière, l'entretien est crucial. L'association met ainsi en valeur la fonction sociale des ateliers. ●

C. R.

RETROFIT ÉLECTRIQUE

Rev Mobilities commercialise ses kits « prêts à l'emploi »

Faciliter et standardiser le montage du système de conversion électrique : tel est l'objectif du spécialiste du retrofit avec ses kits REVInside intégrant des batteries modulaires PoweREV. Une belle avancée pour la jeune entreprise, mais aussi pour le retrofit. « Cette offre inédite sur le marché va nous permettre d'accélérer la décarbonation des véhicules à une échelle européenne », commente Arnaud Pigounides, président

de REV Mobilities. Trois années de R&D et 4 M€ d'investissement auront été nécessaires à l'entreprise pour lancer ses kits REVInside, sa solution de retrofit "plug and play" qui s'adapte sur un grand nombre de véhicules légers. Ils répondent à la réglementation d'homologation en vigueur dans la quasi-totalité des pays qui autorisent le retrofit. Ils couvrent les segments VL, utilitaires et offroad avec trois niveaux d'offre : SysREVI Petits

véhicules 50-100 CV à partir de 15 000 €, SysREV2 Moyens véhicules 100-180 CV à partir de 22 000 € et SysREV3 Gros véhicules 180-250 CV à partir de 27 000 €. Les kits incluent moteur, chargeur, composants électroniques, câbles, etc. Ils sont accompagnés de trois batteries modulaires PoweREV (4,4 / 8,8 / 17,2 kWh).

Pratique encadrée

Cette solution ouvre les champs des possibles pour la filière du retrofit, qui avance pas à pas. Et si c'est un pas de géant que permet cette offre « prête à l'emploi », la spécialité est – et doit rester – très encadrée. Donc pas question de vendre le kit à tout le monde, ni permettre à n'importe quel réparateur de le monter. Les fabricants comme REV Mobilities doivent garder la main « techniquement », constituer, former et agréer leur réseau de



« Si et quand le retrofit deviendra massif, alors nous pourrions étendre le profil d'ateliers agréés », estime Arnaud Pigounides.

réparateurs. « Dans un premier temps, nous voulons disposer de cinq centres retrofit régionaux installés chez des partenaires, explique le président. Nous visons de gros ateliers capables d'absorber le volume que nous sommes susceptibles de concentrer sur eux. Car il n'est pas rentable de former ses équipes pour faire moins de cinq transformations par an ! »

En clair, le déploiement du réseau et l'ouverture de l'agrément à des profils d'ateliers plus diversifiés dépendent du niveau de pénétration atteint par le retrofit. La start-up a démarré avec l'agrément d'Autobacs (équipes en cours de formation) et d'autres partenariats devraient bientôt être dévoilés. ●

c.ridet@zepros.fr

Quelle prestation pour un retrofit ?

Des étapes sont nécessaires pour devenir installateur de solutions de retrofit. Chez REV Mobilities, ce sont trois jours de formation théorique pour les électromécaniciens de l'atelier candidat dans le labo parisien de REV Mobilities, complétés par l'équivalent d'une semaine de formation pratique dans l'atelier du partenaire. Sachant que tous les ans, le partenaire-atelier devra repasser par la case agrément sous la houlette de REV et de l'UTAC. Pour quelle prestation ? Un retrofit simplifié avec le kit REVInside (VP et VUL) se fait en moyenne sur trois jours pour deux techniciens et un pont, soit 32 à 40 heures pour un « petit véhicule ». Sachant que l'on monte à 350 heures pour un camion et à 600 heures pour un bus ! Enfin, outre le prix du kit, l'installation est facturée entre 1 800 et 2 500 €.

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

Vite!

EXPERTISE

Naissance d'Alliance Experts



Les cabinets Alliance Experts et Pluris Expertise viennent de finaliser

leur accord de fusion engagé en 2019. Objectif : créer un mégacabinet au CA consolidé de 51 M€ via 69 agences pour 600 collaborateurs. Grâce au cumul des compétences, le groupe s'appuie sur douze spécialités : accidentologie, conseil et gestion des litiges, conformité, deux-roues, engins de chantier, gestion de flotte, maritime, matériels agricoles, mobilités électriques, PL, véhicules de collection, véhicules de loisirs.

CONCEPT

Premier "corner" Jantes Alu Services



Depuis le 4 septembre, les clients mayennais de Jantes Alu Services peuvent déposer leurs jantes endommagées ou à rénover au "corner" installé à Saint-Berthevin. Ce nouveau concept mélange atelier "light" et conciergerie. Les jantes aux dégâts lourds y sont récupérées et remises en état dans le centre de Rennes, avant d'être rapatriées vers le corner. Lequel peut aussi pratiquer dévoilage, soudure, ponçage ainsi que le démontage-remontage-rééquilibrage des pneumatiques.

FORMATION

Carflex certifié Qualiopi

Le conseil d'administration de Carflex, élu pour trois ans le 31 août, a désigné prioritaires le recrutement et la formation. C'est dans cette optique que la certification Qualiopi a été obtenue en août. La "tribu" va ainsi concevoir un catalogue de formations et le mettre à disposition des membres. Le comité Formation de Carflex recense actuellement les besoins des adhérents ainsi que les formations correspondantes, auprès des constructeurs mais aussi des organismes : GNFA, CESVI France, etc.

MAILLAGE

A+Glass veut densifier malgré l'essor de la pose mobile

Fort de plus de 530 centres, ce qui en fait le deuxième plus gros réseau de réparation et de remplacement de pare-brise en France, A+Glass concède être pris entre deux feux ces dernières années.

« Depuis 2019, dernière année de référence depuis la pandémie de Covid-19, nous sommes passés de 50% de pose mobile à 65%. Or, cela représente un coût important avec les hausses de tarif du carburant. C'est aussi plus difficile à pratiquer sous les fortes chaleurs que l'on a connues l'an dernier et en 2023, car les pare-brise sont brûlants ! Ce qui entraîne davantage de convoyage des véhicules à réparer dans les centres et grève les marges des entreprises », déplore Pierre Perez, fondateur du réseau, avec



Marie-Pierre Tanugi de Jongh et Pierre Perez, fondateurs d'un A+Glass présent sur Equip Auto Lyon du 28 au 30 septembre.

la franchise qu'on lui connaît. Ainsi, A+Glass a beau avoir porté son taux de couverture du territoire à 50 km de distance autour de chaque centre, l'enseigne est tentée de densifier encore son maillage. « La pose mobile coûtant de plus en plus cher, nous allons probablement aller vers une réduction des zones de chalandise, à la demande de nos fran-

chisés », confesse Marie-Pierre Tanugi de Jongh, présidente du directoire d'A+Glass France.

Attractivité affirmée

Heureusement pour l'enseigne aux 100 M€ de CA, le nombre de départs du réseau reste plus faible que celui des entrées. Signe qu'elle reste attractive sur un marché en plein chamboulement

depuis la cession par Parts Holding Europe des enseignes Mondial Pare-Brise à la Macif et Glass Auto Service à SiliCom. Car en tant que réseau s'adressant déjà à des entrepreneurs qui sont professionnels de la réparation automobile, et du vitrage en particulier, et grâce à ses accords avec la quasi-totalité des compagnies et mutuelles d'assurance, A+Glass séduit. Mais sait que pour rester dans la course, elle doit pousser son réseau à se former : habilitations VE/VH, calibration ADAS (100% des adhérents sont équipés), rénovation d'optiques et formation obligatoire à la manipulation des produits à concentration en diisocyanates supérieure à 0,1%. Ce qui est le cas des colles à pare-brise. ●

r.thirion@zepros.fr

RÉFÉRENCIEMENT

Aniel Marketplace renforce son offre



Les équipementiers partenaires d'Aniel Marketplace lui permettent de se concentrer sur la distribution de pièces de carrosserie.

Cumulées, les gammes consommables et outillage atteignent désormais plus de 9500 références chez Aniel Marketplace. Clas Equipements vient de passer de 2500 références à 5400 au total, toujours disponibles à J+3 maximum. Le fournisseur français est toutefois challengé par son homologue australien SP Tools, fort de 1700 offres d'outils électroporatif, de frappe, pneumatiques et d'équipements de garage et de mobilier pour l'atelier. Côté lustrage et polissage, Aniel Marketplace accueille officiellement

PadXpress et ses produits sur base aqueuse et nanoparticules. Ils s'ajoutent à l'offre de consommables Sinatec et Getrac, déjà partenaires de la filiale du Groupe Faubourg. « En laissant toute la place aux vendeurs d'outillage, de consommables et d'équipements, nous nous concentrons ainsi sur l'optimisation de notre propre offre de pièces tout en donnant accès à notre clientèle à un large panel de produits proposés par de véritables experts », plaide Adrien Flin, directeur commercial d'Aniel Marketplace. ●

R. T.

DIGITAL

EvaluCar améliore la pratique de la perte totale

Leader sur le marché de la gestion des véhicules en perte totale (200000 dossiers par an), EvaluCar huile toute la chaîne de décision. De l'automobiliste à l'assureur en passant par le loueur, l'expert, le réparateur et le centre VHU, tous sont concernés dans le cas d'un véhicule irréparable, économiquement ou techniquement. Car la perte totale est, pour un assureur, « la première source de perte de client. Or l'assurance auto est un produit d'appel et lorsqu'il s'en va, il part généralement avec ses autres contrats, qui génèrent davantage de marge », témoigne

Mathieu Millet, président d'EvaluCar. Les combinaisons possibles dans un dossier en perte totale sont très élevées. « À chaque fois qu'un critère est modifié, le parcours client l'est aussi. Donc nous avons pluggé nos outils à ceux des principaux acteurs du marché afin de décrocher les actions de chacun, apporter du liant dans la communication et éviter le jargon », ajoute M. Millet. EvaluCar propose un outil pour calculer de façon transparente la VRADE, basé sur une étude de marché du modèle précis du véhicule. ●

R. T.



EvaluCar va lancer une brique prédictive pour identifier les véhicules qui iront à coup quasi sûr en perte totale. Moins de logistique et des économies tout le long de la chaîne.



MADE IN FRANCE

STAR.C[®]

GAMME PRO BY

MecaTech
WASH CLEANING



GAMME MÉCATECH[®] :
ÉQUIPEMENTS/PRODUITS DÉPOLLUTION
ADDITIF FAP - ADDITIFS CARBURANTS
LUBRIFIANTS SPÉCIAUX
PRODUITS DE MAINTENANCE



GAMME STAR.C[®] :
PRODUITS ULTRA PERFORMANTS
DE NETTOYAGE SANS EAU

MCT
FORMATIONS

MCT FORMATIONS :
FORMATIONS PROFESSIONNELLES
AVEC SESSIONS SUR MESURE :
TECHNIQUES DE NETTOYAGE/
DETAILING AUTO, ENTRETIEN DES
BVA, DÉPOLLUTION MOTEUR.

Retrouvez-nous à Equip Auto
pour découvrir, en exclusivité,
toutes nos nouveautés.



EQUIP AUTO 2023
RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

DU 28 AU 30 SEPTEMBRE EUREXPO LYON

www.mecatech-performances.com - www.star-c-europe.fr

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.)

DEMANDEZ VOTRE BADGE D'ACCÈS

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

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

REMANUFACTURING

L'Espagnol Rufre arrive en France



De la fabrication aux tests des pompes et injecteurs commercialisés, l'industriel espagnol maîtrise l'ensemble des procédés et des technologies liées au moteur diesel.

Le spécialiste espagnol dans les composants pour l'injection diesel en "reman" ambitionne de disposer très rapidement d'une diffusion sur l'ensemble de l'Hexagone. Une équipe commerciale dédiée est à la manœuvre.

Fabricant de composants d'injection pour moteur diesel, Rufre est fournisseur dans 90 pays. Il lui manquait la France. C'est chose faite avec la nomination de Frédéric Ferrari chargé de construire la conquête hexagonale, monter un réseau de partenaires pour la distribution et ensuite assurer le déploiement commercial. Pour cela, il va s'entourer d'une équipe de sept agents commerciaux et bénéficiera du soutien en back-office de trois techniciens francophones. «*Ma volonté est d'arriver avec un (ou des) partenaire(s) permettant immédiatement le rayonnement national des produits Rufre*», assure celui qui considère comme fondamental de disposer de stock sur le marché français. Pour l'heure, le directeur commercial calibre un portefeuille d'offres ajusté au marché français (assortiment pour assurer la couverture de parc, positionnement tarifaire...). Est également en chantier un service de consigne «*compétitif*

permettant de livrer et ramasser les consignes sans pénaliser le client».

Lancement prévu pour l'automne

Tout est donc à construire pour s'installer en France. Face à des concurrents déjà bien implantés, le challenger estime avoir des atouts maîtres pour gagner sa place. «*Rufre est une marque vraiment qualité premium en reman, car 100% des pièces employées et remplacées pour la rénovation sont d'origine. Avec 3500 références au catalogue, la longueur de gamme est également un avantage concurrentiel*.» Mais surtout, il rappelle que Rufre dispose d'un outil industriel «*et d'une longue expertise de la fabrication de séries*» capable d'absorber un surplus de demande. Un sésame en ces temps de pénuries endémiques ! Sans oublier que l'Espagnol est un partenaire historique de grands équipementiers tels que Bosch, Delphi, Denso «*avec qui la marque a des relations étroites*», Continental et Stanadyne. D'ici début octobre, l'équipe France de Rufre sera en mesure de faire ses premières propositions aux distributeurs et plateformes. ●

c.ridet@zepros.fr

Vite! GROUPEMENT

Amerigo Group renomme ses BU

Le groupe s'offre une nouvelle identité, revoit son organisation et renomme ses BU. Le service de distribution PR à l'export (ex-Automotor) devient Amerigo Global Parts, le département logistique Amerigo. Pas de changement pour le groupement d'achat Amerigo International - 45 membres sur quatre continents pour 800 M€ de CA - qui reste l'actionnaire de référence.

DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE

AZ Energy se réinvente avec la batterie automobile

Racheté il y a deux ans par Lubatex Group, le spécialiste toulousain de la pile a engagé un virage pour devenir aussi un pro de la batterie auto.

Racheté en 2021, rebaptisé en 2022 pour graver dans le marbre l'élargissement de l'activité de vente de piles à la batterie auto, la mue d'AZ Piles en AZ Energy a été rondement menée par Laurent Habierre. «*En sept mois, nous avons modernisé les locaux, repensé la logistique et l'informatique avec les équipes d'AZ ancienne formule. Un investis-*

sement sur l'humain en phase avec notre philosophie. Et cette démarche est déjà payante avec une équipe de seize collaborateurs très investis», s'enthousiasme le dirigeant du site toulousain et co-actionnaire d'AZ Energy, présidé par l'icône Gabriel Klein.

Un marché porteur

Un bon deal pour ce dernier qui, outre offrir de nouveaux horizons (automobiles) au site toulousain qui a déjà ajouté sept marques de batterie à son catalogue –

passé de 3 à 6,3 M€ en un an et qui vise déjà 8 M€ sur 2023 –, ajoute une corde «*pile, un marché à gros volumes avec une moyenne de 17 piles achetées par an et par habitant*», à l'arc du groupe Lubatex, spécialiste de la distribution de 2 millions de batteries par an et distributeur de lubrifiant. Synergie gagnante qui va encore se concrétiser en 2024 par l'intégration au catalogue AZ Energy d'une offre lubrifiant (avec le groupe Wolf Oil). «*AZ Energy commence déjà à décoller. C'est une belle page à écrire d'une histoire qui est devant nous*», s'enthousiasme Gabriel Klein, à la tête d'un Lubatex qui, implanté à Sarreguemines (57), a généré 120 M€ dont 82 % à l'export... et va bientôt inaugurer un troisième entrepôt pour absorber la croissance. ●

MAILLAGE

Trois nouveaux magasins Flauraud

Castelnaudary, Vichy, Limoges: comme annoncé au printemps dernier, la filiale après-vente clermontoise d'Emil Frey vient de renforcer son maillage sur les zones ciblées.

L'Aude, l'Allier et la Haute-Vienne présentent le double avantage d'être à portée de flux de son hub logistique de Clermont-Ferrand (63) et d'ouvrir de nouveaux territoires à Flauraud (22 magasins et 1 plateforme). Ces ouvertures sont aussi l'occasion de déployer le nouveau format de magasins plus petits situés sur des zones d'activités commerciales fréquentées par cette clientèle de comptoir. De même, l'organisation des sites permet de promettre aux pros jusqu'à trois livraisons par jour dans un rayon de 30 km autour du magasin, et pour les particuliers des plages horaires élargies avec une ouver-



Le magasin de Vichy reprend les marqueurs de la nouvelle formule voulue par Flauraud.

ture le samedi de 8h30 à 12h30 et un accueil repensé sur le modèle testé l'an passé et validé du «*new mag*». D'autres ouvertures devraient être annoncées d'ici la fin de l'année. ●

C. R.

C. R.



La jeune équipe d'AZ Energy autour de Laurent Habierre, au centre, le jour de l'inauguration des locaux «rajeunis».

© Joris Caigine

MEYLE HD : meilleures que les pièces d'origine. Par principe.

Nous aimons la technique et la durabilité. C'est pourquoi nous avons lancé des pièces détachées techniquement optimisées avec MEYLE HD et leur garantie de 4 ans*, plus fiables et plus durables que les pièces d'origine. Aujourd'hui aussi, nos ingénieurs placent la barre très haut avec la conception de produits MEYLE HD. MEYLE HD est la première ligne de produits certifiée climatiquement neutre dans la catégorie suspension et direction. Nous ne pouvons tout simplement pas faire autrement. Par principe.

Plus d'infos www.meyle.com

CO₂ compensé
Produit
ClimatePartner.com/15325-2205-1001

MEYLE
DRIVER'S BEST FRIEND

« Notre objectif : le souci d'une information toujours plus précise »

Malgré les efforts de la team Zepros Après-Vente Auto, un certain nombre de contrôles a posteriori ont permis de déceler des erreurs dans notre très attendu numéro spécial de l'été et son classement de la distribution PR. En premier lieu, les fiches de la version papier classent 78^e Monteiro Pièces Auto avec un CA de 8 M€... alors même que ce distributeur de Montauban nous avait déclaré 800 K€. De même, BSL Investissements (79^e position) a été surclassé avec 8 M€ de CA publié, alors que 4 M€ semblait un périmètre plus réaliste.

Même gonflement artificiel de business pour Aniel Marketplace, dont le CA serait plus proche des 30 M€ que des 35 M€ déclarés. Enfin, la fiche signalétique du groupe Marcelul créé en 1963 et s'appuyant sur cinq sites doit être revue. Ainsi, la société est présidée par Didier Marcelul (P-DG) et dirigée par Alexandre Gouchault (directeur général).

Nous ne manquerons pas de poursuivre cette optimisation, et sommes à l'écoute de toutes les remarques susceptibles d'améliorer ce numéro spécial.



L'APPRAU'MO 23

Prenez place!

SUR TOUT
LE MOIS DE
NOVEMBRE



Photographies non contractuelles. / Dans les limites des stocks disponibles.

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

apprau.fr

APPRAU®
c'est dispo!



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

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



Le constructeur allemand a annoncé les quinze derniers camions sélectionnés par le jury pour participer au concours du plus beau camion MAN. Les cinq finalistes retenus devaient ensuite être exposés sur le stand MAN des 24 Heures Camions du Mans. Avant un vote du public le dimanche 24 septembre pour élire le grand vainqueur...

Sommaire

RETROFIT

Hilyko et Safra partenaires P. 60

RECRUTEMENT

Renault Trucks cherche ses (futurs) techniciens ! P. 60

CONSTRUCTEURS

La CSIAM sous le signe de la décarbonation P. 61

SOLUTRANS

Le retrofit, l'autre voie vers la décarbonation P. 61

GROUPEMENT

TVI: mode animation et anticipation

Le groupement de distribution de véhicules industriels a fêté ses 25 ans en réunissant dirigeants et partenaires à Marrakech, au Maroc, du 3 au 9 juin derniers. Au-delà de l'aspect festif et la célébration de ce quart de siècle de dynamisme, l'objectif était également de créer du lien avec les fournisseurs : « La visée n'était pas d'organiser un salon professionnel débouchant sur des prises de commande, mais de fluidifier les relations et de préciser le posi-

tionnement et la vision des uns et des autres afin de voir dans quelle mesure il est possible d'optimiser la coopération », explique Benoît Migeon, directeur général de TVI. Créer du lien : c'est aussi l'ambition poursuivie par le groupement lorsqu'il réunit tous les ans les équipes commerciales de ses adhérents à l'occasion de l'événement « 24H Business ». « La tendance de fond est à la baisse des effectifs commerciaux des équipementiers sur le terrain et à la concentration du marché

au niveau de la distribution ; cette situation est propice à une déperdition certaine de business comme de savoir-faire », justifie le DG. La dernière en date s'est déroulée les 5 et 6 avril derniers à Angoulême (16). En parallèle du salon avec les fournisseurs, les collaborateurs ont pu s'essayer au rugby en affrontant l'équipe locale, dans une logique de cohésion de groupe, et ont également pu suivre une conférence donnée par Nicolas Caron, expert de la vente.

techniques organisés avec les fournisseurs (cf. encadré). Quant à la plénière prévue lors de ce rendez-vous, le groupement va se pencher sur l'évolution du métier de chef d'atelier avec l'émergence de la réception active : « Déjà répandu au sein des réseaux constructeurs, ce nouveau type d'accueil du client, encore peu développé chez les indépendants, doit permettre d'anticiper davantage les prestations à réaliser en identifiant et en exploitant au bon moment la

bonne data. Si cela est rendu possible avec des appareils de diagnostic de plus en plus performants, cela nous impose aussi de nous renforcer en matière d'analyse des données récoltées », résume le DG. À noter enfin : ce rendez-vous technique sera aussi pour le groupement l'occasion de dévoiler à ses collaborateurs sa nouvelle identité visuelle, avant de la présenter officiellement dans le cadre de la prochaine édition de Solutrans. ●

j.morvan@zepros.fr

Formation: TVI s'implique!

Durant ces « 24H Techniques », le groupement invite les élèves du lycée pro d'Angoulême à participer aux ateliers. Ils pourront aussi s'immerger dans l'univers du multimarquisme à travers un jeu « vis ma vie » organisé avec les techniciens du groupement. « L'idée est de se rapprocher des jeunes en leur présentant les multiples facettes de nos métiers, qu'ils puissent voir autre chose que l'univers des marques de VI », précise Benoît Migeon. Par ailleurs, pour aider le lycée dans sa mission pédagogique, TVI annonce avec ses partenaires fournisseurs lui faire un don de pièces de rechange.

Anticiper les mutations

Et c'est ce même fil rouge de lien et de cohésion que TVI poursuit avec ses « 24H Techniques », dont la prochaine édition se déroulera les 20 et 21 septembre. Celle-ci se tiendra également à Angoulême, dans les murs du lycée professionnel Jean-Albert Grégoire. Au menu : des ateliers



Vite!

ÉVÉNEMENT

Top Transport Europe est sur les rails



Les 18 et 19 octobre se tiendra au palais du Pharo, à Marseille, la 31^e édition de Top Transport Europe, le rendez-vous d'affaires des chargeurs européens. L'organisateur attend 150 partenaires (logistique, transport, services) et plus de 300 "top acheteurs", porteurs de projet. De par son format, privilégiant les rendez-vous en face à face, l'édition 2023 devrait atteindre quelque 3 000 rendez-vous.

ANNIVERSAIRE

Le FH fête ses 30 ans



L'emblématique modèle du constructeur scandinave souffle ses 30 bougies en 2023. Un modèle révolutionnaire lors de son lancement en 1993, sa base roulante offrant une flexibilité de solutions pour les diverses applications de transport. Six générations se sont succédé depuis et environ 1,4 million d'unités ont été commercialisées dans le monde. Il se décline aujourd'hui avec des motorisations diesel, gaz ou électrique.

RÉGLEMENTATION

Martin 3D rejoint la FFC

Le cabinet de conseil et formation en carrosserie industrielle rejoint la branche Équipements de véhicules de l'organisation professionnelle. Martin 3D va mettre à disposition des adhérents de la FFC des fiches de veille réglementaire et sa solution Tab Control, pour réaliser les contrôles réglementaires nécessaires à l'édition des annexes pour l'immatriculation d'un véhicule carrossé.



HYDROGÈNE

Hyliko et Safra partenaires pour le retrofit des poids lourds

Les deux entreprises initient un partenariat afin de mettre sur pied un process de retrofit hydrogène pour poids lourds en série. Si la transition énergétique passe par le développement de la technologie de véhicules à batterie électrique, elle passe également par la montée en puissance de la filière hydrogène. Hyliko, plateforme de mobilité hydrogène vert pour le transport routier, et Safra, spécialiste du retrofit de véhicules de transport de personnes, ont donc décidé de s'associer pour faire bouger les lignes: ils annoncent en effet la signature d'un protocole d'accord en vue de retrofiter des poids lourds et faire entrer de plain-pied ce segment de marché dans la filière hydrogène. Ce rapprochement s'inscrit dans le cadre de la coalition



En retrofitant les poids lourds à l'hydrogène, les deux pionniers Hyliko et Safra ont l'ambition de proposer des véhicules zéro émission à la durée de vie allongée.

Retrofit H2, qui vise à promouvoir le retrofit à l'hydrogène pour la mobilité en France, et dont Hyliko et Safra sont membres.

Production à l'échelle industrielle

L'accord prévoit ainsi la fourniture de camions par Hyliko, qui seront retrofités dans les usines de Safra. Pour une mise à la route

la plus rapide possible, les délais annoncés par les deux partenaires sont contenus à seulement six semaines. Le process consiste en une dédiésélisation du véhicule, une rénovation suivie de l'installation du groupe motopropulseur hybride hydrogène. En attendant la commercialisation de poids lourds hydrogène neufs, cette collabo-

ration constitue donc une première pour déployer rapidement une solution permettant la décarbonation du parc roulant. Les deux partenaires ambitionnent de produire quelques dizaines de véhicules en 2024, avant de monter progressivement en puissance, jusqu'à plusieurs centaines par an. ●

J. M.

RECRUTEMENT

Renault Trucks cherche ses (futurs) techniciens!

Le réseau agréé du constructeur cherche cette année près de 300 technicien(ne)s dans toute la France. Après avoir prolongé de deux ans son partenariat initié en 2021 avec WorldSkills, Renault Trucks entend profiter de cet événement, dont la finale nationale s'est tenue du 14 au 16 septembre à Lyon, pour aller à la rencontre des futurs techniciens amenés à intervenir sur les véhicules bardés de nouvelles technologies. L'enseigne, qui compte 310 points de service en France, recherche ainsi des mécaniciens(nes) poids lourds

ou véhicules utilitaires, carrossiers, carrossiers(ières), électriciens(nes), chef(fe)s d'équipe. En parallèle, elle a noué des partenariats de long terme avec vingt-huit écoles présentes sur le territoire, en métropole et dans les DROM-COM. Deux fois par an, le réseau forme gratuitement les équipes pédagogiques, fait des dons d'organes et de valises de diag aux établissements et accompagne les apprentis en CQP «Mécanicien de maintenance véhicules utilitaires et industriels» intégrés sur ses sites. ●

J. M.



Pour la finale nationale de WorldSkills, douze candidats de la catégorie «Technologie de véhicules industriels» se sont entraînés au centre de formation de Renault Trucks.

DISTRIBUTION PR

Paccar Parts s'offre une nouvelle plateforme



Le nouveau site bénéficie d'un emplacement stratégique pour renforcer et le service logistique du constructeur pour ses pièces de rechange.

La filiale du groupe américain propriétaire de DAF Trucks annonce un investissement de 85 M€ dans un nouveau centre de distribution de pièces. Implanté à Massbach, en Bavière (Allemagne), il livrera les distributeurs et clients DAF en Allemagne, Suisse et dans l'est de la France. Il devrait être opérationnel en 2024. Le bâtiment se développe sur environ 22 000 m² et disposera d'une capacité de stockage de plus de

80 000 références. Pour un traitement des commandes optimal, le site bénéficiera de technologies de pointe tels que la manutention de produits par commande vocale, un équipement de lecture avancée et un système d'emballage automatisé. Le centre logistique sera alimenté en énergie solaire, bénéficiera de pompes à chaleur écologiques et proposera en outre des bornes de recharge. ●

J. M.

CONSTRUCTEURS

La CSIAM sous le signe de la décarbonation

La Chambre Syndicale Internationale de l'Automobile et du Motocycle (CSIAM) a organisé le 5 septembre dernier, en partenariat avec Avere France, Mobilians et AAA Data, un événement baptisé « Décarbonation Jour J ». Objectif : mettre en perspective les progrès réalisés par les constructeurs en matière de véhicules industriels décarbonés. Plus de 200 personnes – élus, institutionnels et décideurs – ont été conviées.

Quatre ateliers pratico-pratiques

La matinée s'est déroulée autour d'ateliers thématiques. Un plateau de douze véhicules a ainsi permis à une centaine de personnes de réaliser des essais, tandis qu'un autre atelier a abordé la problématique de la recharge des véhicules industriels électriques, l'installation des



Le constructeur Iveco a exposé sur cet événement son offre 100 % électrique allant de 3,5 à 44 tonnes.

bornes, leur financement ou l'évolution du réseau. Le troisième atelier s'est penché sur le marché du VI, les enjeux de leur maintenance et de leur recyclage. Un dernier atelier a été organisé sur le thème « En route vers 2030 » et a traité de l'évolution du cadre réglementaire européen

et son impact sur la France et ses territoires.

Accompagner la filière...

L'événement aura permis à la CSIAM de démontrer que la transition énergétique ne pourra pleinement se réaliser qu'avec des mesures d'accompagnement des

pouvoirs publics : cadre réglementaire stable et accompagnement financier pour l'achat de bornes de recharge, taux de TVA réduit pour l'électricité à usage professionnel, extension du bouclier tarifaire à la mobilité électrique pour les flottes PL... ●

J. M.

SÉCURITÉ

Visibilité : Volta Trucks, nouvelle référence

Le Volta Zero est un as de la visibilité : le modèle 100 % électrique du constructeur suédois vient d'obtenir en effet la note maximale de 5 étoiles quant à la norme de vision directe (DVS / Direct Vision Standard). Le Volta Zero a obtenu un score volumétrique de 32,82 m², soit le score le plus élevé de tous les véhicules testés. Son siège, positionné plus bas que ses concurrents pour une hauteur de vue d'environ 1,80 m, est installé en position centrale. Dans la cabine panoramique, le conducteur dispose ainsi d'une vision directe à 220° et,

avec l'assistance de caméras, d'une vue à 360° autour du véhicule. Cette réglementation fixant des exigences minimales en termes de visibilité pour le chauffeur a été introduite en 2021 au Royaume-Uni et s'impose pour les PL de plus de 12 tonnes circulant à Londres. Dans le cadre du règlement général de l'UE sur la sécurité des véhicules, la norme de vision directe doit aussi être adoptée à partir de 2026 par les États membres pour tous les camions commercialisés, et pour l'ensemble des camions circulant à partir de 2029. ●

J. M.



SALON SOLUTRANS

Le retrofit, autre voie vers la décarbonation



La prochaine édition du salon Solutrans va accorder une large place au retrofit. Électrique, hydrogène, biogaz... la solution apparaît pertinente, notamment pour les professionnels appelés à circuler en milieu urbain et semi-urbain (ZFE). D'abord parce qu'elle répond doublement aux enjeux écologiques de la filière : en transformant un véhicule thermique en véhicule zéro (ou faibles) émissions, et en allongeant sa durée de vie.

En outre, le retrofit est plus abordable que l'achat d'un véhicule neuf ; avec des délais de livraison autrement plus courts ! Pour permettre aux visiteurs de mieux appréhender cette alternative, Solutrans annonce des conférences et des « ateliers énergie » dédiés, la possibilité d'essayer des véhicules sur des pistes aménagées et de s'informer sur un espace banque-assurance-location. ●

J. M.

Vite !

TACHYGRAPHE

Centenaire intelligent

Continental fête cette année le centenaire du tachygraphe. En 1923, Herbert Kienle inventait un appareil capable d'enregistrer les temps de conduite et d'arrêt d'un véhicule sur un disque diagramme : l'horloge Autorex. Le tachygraphe n'a cessé d'évoluer depuis, au gré des technologies et du cadre réglementaire. Un siècle plus tard, Continental lance la deuxième génération de son tachygraphe intelligent...



RETROFIT

Tolv souhaite former les jeunes



Spécialisé dans le retrofit de véhicules thermiques en électriques, Tolv s'associe au CFA interconsulaire de l'Eure pour transmettre son savoir-faire aux futurs pros de l'auto. Après avoir formé les formateurs, l'objectif est de bâtir un module spécifique, dispensé dès cette année aux apprentis en complément de leur cursus classique. La start-up a également fait don de deux Renault Trafic et d'un kit pédagogique.

ÉQUIPEMENTIER

Nouveau siège pour Pommier



Pommier déménage son siège social et sa plateforme logistique nationale à Beauchamp (95). Le site offre un espace constructible adapté aux ambitions du groupe et l'accès à de grands axes routiers sans temps de déplacement supplémentaire pour les collaborateurs. Engagé dans son projet « Move to progress », Pommier entend y conjuguer excellence dans la supply chain, satisfaction client et bien-être au travail.



La sélection de la rédaction

- PIÈCES DE RECHANGE
- OUTILLAGE
- CARROSSERIE
- ACCESSOIRES
- SPÉCIAL POIDS LOURDS

NITERRA

Capteurs de pression de gaz d'échappement



Contribuent à réduire les émissions des véhicules

Cette gamme de capteurs de pression de gaz d'échappement (EDPS), commercialisée sous la marque NTK Vehicle Electronics, comprend trois sortes de capteurs couvrant les besoins de 62% du parc roulant de la zone EMEA :

- Les capteurs de pression différentielle mesurent la chute de pression entre deux positions. Ils sont installés à différents endroits dans le collecteur d'échappement : avant et après le FAP, le catalyseur, le turbocompresseur ou encore la vanne EGR.
- Le capteur de pression mesure la pression et transmet cette information au calculateur. Comme pour le capteur de pression différentielle, il peut être placé à différents endroits du système d'échappement.
- Les capteurs haute pression mesurent le retour de pression des gaz d'échappement et sont également positionnés avant ou après le FAP, le turbocompresseur ou après la vanne EGR.

www.ngkntk.com

DELPHI

Plaquettes de frein premium pour VE



Conçues selon les spécifications de la première monte, ces plaquettes de frein dédiées aux véhicules électriques sont dotées d'un revêtement haute technologie à base de poudre d'argent, pour une plus grande résistance à la corrosion et une meilleure durabilité. La cale composite multicouche en acier et caoutchouc réduit bruit et vibrations. De plus, un marqueur d'usure a été ajouté. Le kit inclut des clips de butée, des boulons d'étrier avec le frein filet adéquat, des câbles de témoin d'usure et un sachet de graisse.

www.delphiautoparts.com/fr

NTN

Pompes à eau électriques pour VE

La gamme de pompes à eau électriques auxiliaires Powertrain s'enrichit de 40 nouvelles références dédiées aux véhicules électriques. Elles couvrent 4 500 applications européennes et asiatiques, soit 75% du parc roulant européen toutes motorisations confondues. Pour rappel, ces pompes à eau auxiliaires (jusqu'à quatre sur un même véhicule) sont essentielles pour assurer le refroidissement du turbocompresseur, de la batterie des véhicules électriques et hybrides, de l'électronique de puissance, de l'huile de boîte de vitesses ou encore de la répartition de l'air dans l'habitacle.



www.ntn-snr.com

PRIMETOOL

Gamme spéciale petit levage



La marque propre pour l'équipement d'atelier d'Alliance Automotive Group s'enrichit d'une nouvelle gamme dédiée au petit levage. Elle comprend neuf références : un cric rouleur polyvalent 3 t. et un cric rouleur extra-plat 3 t. (cf. photo), des crics bouteilles capables de lever de 2 à 16 tonnes selon le modèle, un jeu de chandelles pour les véhicules jusqu'à 3 tonnes, une grue pliante surbaissée capable de soulever jusqu'à 1 tonne (à utiliser avec une chandelle de levage) et un vérin de fosse de 500 kg.

www.primetool.fr

MILWAUKEE

Visseuse à chocs ultra-compacte

La visseuse à chocs M18 FID3 ne mesure que 113 mm pour un poids de 1 kg. Ce qui ne l'empêche pas d'être puissante, avec un couple de 226 Nm. Elle est dotée de trois vitesses allant jusqu'à 3900 tr/min. Suffisant pour des travaux de vissage à haute cadence avec un serrage final puissant. Elle dispose aussi d'un mode pour les vis auto-taraudeuses. Pratique : son éclairage LED s'allume dès le démarrage pour travailler dans les endroits peu ou mal éclairés. Prix de vente indicatif : 289 € HT (sans batterie ni chargeur).



www.milwaukeetool.eu

ROBERLO

Apprêt à séchage UV



L'apprêt 1k à séchage UV UV200 s'annonce facile d'utilisation, avec un séchage ultrarapide grâce à la technologie d'étuvage par UV. Il bénéficie d'une excellente adhérence sur le métal et d'une finition de qualité, avec un faible taux de COV et une teneur maximale en solides au pouvoir très couvrant. Son utilisation est recommandée pour les ateliers traitant un grand volume de petites et moyennes réparations.

www.roberlo.com

LIQUI MOLY

Huile pour boîte de vitesses à double embrayage

L'huile 8100 pour boîte à double embrayage peut être utilisée pour plus de 90% des véhicules équipés d'une boîte à double embrayage humide sur le marché européen. Sa formulation s'appuie sur des améliorants d'indice de viscosité résistants au cisaillement, d'additifs anti-usure et d'agents de friction à résistance constante. Elle est particulièrement recommandée pour les véhicules évoluant dans la circulation urbaine puisqu'elle fluidifie les nombreux changements de vitesses en toutes circonstances.



www.liqui-moly.com



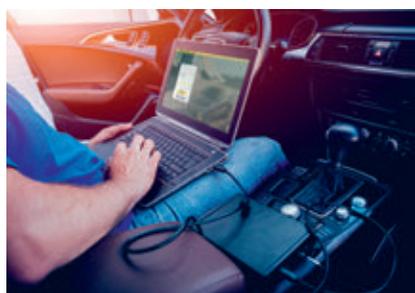
Parole d'expert...



Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

Aujourd'hui, quand vous avez un voyant moteur allumé sur le tableau de bord d'un véhicule, dans 50% des cas le problème se règle en effectuant une mise à jour de calculateur. Malheureusement, tous les réparateurs ne sont pas à même d'effectuer ces mises à jour eux-mêmes, soit parce qu'ils n'ont pas tous les abonnements sur les plateformes des constructeurs, soit parce que leur outil ne leur permet pas de le faire, soit parce qu'ils ne sont pas encore formés pour le faire. Pour ces réparateurs, la seule solution consistait alors à aller chez le concessionnaire de la marque pour faire réaliser l'opération, avec une dépense inutile de temps et d'argent. Avec le Remote Diagnostic, nous donnons aux réparateurs la possibilité de faire réaliser ces opérations à distance, beaucoup plus rapidement et beaucoup plus économiquement.

Remote Diag ou Passthru ?



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

qui ne sont pas disponibles dans un outil multimarque.

Le Remote Diagnostic consiste à faire réaliser à distance par un Prestataire Technique (DAF Conseil par exemple) des opérations de diagnostic sur un véhicule. Le prestataire peut alors soit faire un Passthru, soit utiliser directement un outil constructeur pour réaliser ces opérations.

Scannez-moi



Qu'est-ce que le Remote Diag ?

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

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



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

Pour découvrir en image le fonctionnement de ce nouveau service de Remote Diagnostic, flashez le QR Code.

Scannez-moi



Comment adopter le Remote Diag au sein de l'atelier ?

Vous souhaitez mettre en place le Remote Diagnostic au sein de votre atelier ? C'est très simple. Il vous faut répondre à quatre prérequis indispensables :

- Posséder une VCI compatible avec notre offre.
 - Souscrire un abonnement auprès de DAF Conseil.
 - Disposer d'une connexion internet haut débit stable.
 - Posséder un stabilisateur de tension.
- Vous êtes intéressés par l'offre Remote Diag ? Contactez-nous au 0174 056300 pour plus de renseignements.



Scannez-moi



Les principales interventions effectuées en Remote Diag

Le Remote Diag est particulièrement utile, non seulement pour réaliser les mises à jour de calculateurs, mais aussi pour coder des pièces suite à leur changement (dans le

cas d'une réparation) ou suite à leur installation (post-équipement par exemple). Ainsi, les opérations qui nous sont le plus souvent demandées sont :

- Les mises jour de calculateurs.
- Les codages de caméra.
- Les codages d'airbags.
- Les codages d'attelage.



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 diagnostic...

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 pas 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 !



WWW.KOMPAROTOPARTS.COM

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



KOMPAROTOPARTS

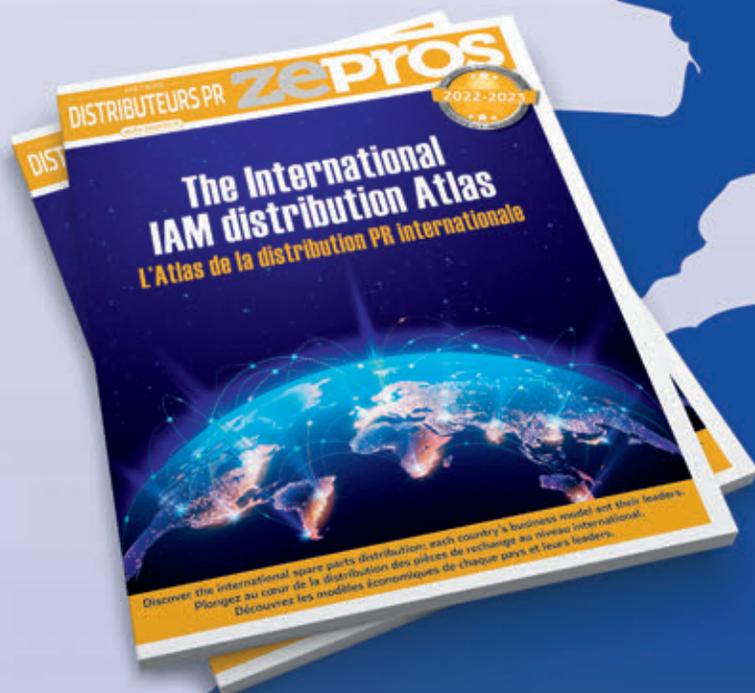
LE MEILLEUR COMPAREUR DE L'AUTO

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.huet@zepros.fr / 07 61 44 60 52

Pour lire le dernier numéro :





NOUVELLES CHAUSSURES ISOLANTES 18 000 VOLTS!

Coupez le courant!

Chaussures de sécurité contre les risques de chocs électriques jusqu'à 18 000 Volts en milieu sec, selon la norme : ASTM F2413-18.



Parade est fier de s'associer à Vibram® pour la création de ces chaussures isolantes

RETROUVEZ TOUTE LA GAMME DE CHAUSSURES DE SÉCURITÉ FACOM, DU 35 AU 48



S8  emonza

S1P sotchi

S3 suzuka

S3 shikan

S3 torino

S3 toroso



PARADE
parade-protection.com

FACOM et le logo FACOM sont des marques déposées de Stanley Black & Decker Inc. ou d'une société affiliée et sont utilisées sous licence.
Fabriqué et distribué sous licence par : PARADE SAS, Route de Chaudron - ST PIERRE MONTLIMART - 49110 MONTREVAULT SUR ÈVRE - FRANCE

Découvrir toute la gamme FACOM sur WWW.PARADE-PROTECTION.COM et sur nos réseaux sociaux.



PARADE
parade-protection.com