

40 495
exemplaires

ACPM
Mise en distribution
certifiée

Zepros AUTO N°121
Mai 2025

zepros

— APRÈS-VENTE —
AUTO
auto.zepros.fr

P.20

Faites décoller votre business VO



LOBBYING

Les fédérations montent au créneau

La FNA milite pour l'avenir des réparateurs au Sénat et Mobilians défend la cause des pros de l'auto à Bruxelles avec Automotive Mobility Europe. Être dans les arcanes du pouvoir est un devoir. **P.12**



MARCHÉS

Le démarrage fait des étincelles

Plongée immersive dans l'univers des batteries, des chargeurs, des bougies et des alternateurs/démarrateurs ! Des marchés qui ne faiblissent pas, vieillissement du parc oblige. **P.44**



Le plus grand rendez-vous avec
la **Distribution PR** revient **le 18 juillet 2025.**

ZE TOP 100 Distributeurs PR est le seul événement pour
s'adresser directement à **tous les décideurs de votre marché.**

365
JOURS
DE VISIBILITÉ

LA PLUS LONGUE
EXPOSITION
DU MARCHÉ

INVESTISSEZ
DANS LA
DURÉE

Bénéficiez d'une visibilité annuelle auprès de tous
les leaders du marché français de la distribution indépendante !

**ZEPROS VOUS OFFRE LA PLUS LONGUE
EXPOSITION QUI EXISTE !**

RÉSERVEZ VOTRE PLACE DÈS MAINTENANT
Bénéficiez d'une parution exclusive !

CONTACTEZ-NOUS : BENJAMIN HUET, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT
b.huet@zepros.fr - 07.61.44.60.52



Bruxelles, centre du monde automobile

«**T**out se joue à Bruxelles», assure-t-on de longue date chez Mobilians, qui s'est d'ailleurs doté d'un bureau à proximité de la Commission européenne pour amplifier la voix de la filière du commerce et de la réparation auto pour, si ce n'est couvrir, au moins faire entendre ses revendications face aux puissants ténors de la construction auto. La FNA a également joué sa partition suite à la présentation du plan d'action industrielle pour le secteur auto européen présenté par Stéphane Séjourné, vice-président de la Commission européenne. Car une fois de plus, les équipes d'Ursula von der Leyen s'activent pour sauver le soldat "constructeurs" en oubliant les réparateurs... mais également l'intérêt des consommateurs. Devant les

sénateurs, jouant ici le rôle de courroie de transmission, l'organisation des TPE auto a plaidé pour un soutien à une clause de réparabilité automobile ou encore l'émergence (enfin) d'un "Eco-Pass".

L'Europe encore au centre des préoccupations des équipementiers qui exhortent la Commission à se réveiller et à agir pour contrer une attendue déferlante chinoise et enfin favoriser ostensiblement le "made in Europe". La Fiev porte ainsi une liste de revendications : quota minimum de pièces fabriquées en Europe, plan d'investissement dédié à l'auto, simplification des réglementations...

Car nos instances européennes sont promptes à sanctionner ses industries ressortissantes – amendes (justifiées) pour entente des constructeurs sur les VHU –

ou à réglementer toujours plus sévèrement la mobilité avec sa récente déclaration en faveur d'un futur contrôle technique annuel (justifié ?) pour les véhicules de plus de dix ans.

Sauf que dans l'environnement économique particulièrement violent et possiblement mortifère pour la liberté du commerce, les entreprises attendent, si ce n'est d'être protégées, pour le moins de disposer des armes pour être à même de se défendre efficacement sur leur propre marché... voire de gagner dans le maelström actuel. Car les périodes de crises (de nerf) sont autant d'opportunités pour qui est correctement musclé !

par Caroline Ridet,
Directrice de la rédaction
c.ridet@zepros.fr

INDICATEURS

ANALYSE

PEOPLE

ACTUALITÉS

VOS RÉGIONS

FOCUS

Véhicules d'occasion

PNEUMATIQUES

ENSEIGNES

MÉTIER

Réparateurs multimarques

Réparateurs agréés

Carrossiers

Véhicules industriels

Distributeurs équipementiers

Marché

NOUVEAUTÉS PRODUITS

DAF CONSEIL

P.4

P.6

P.10

P.12

P.16

P.20

P.24

P.30

P.26

P.32

P.36

P.38

P.40

P.44

P.46

P.47

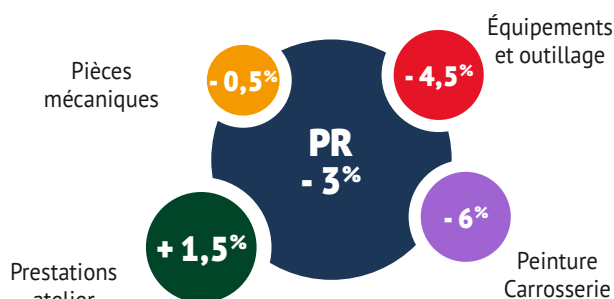
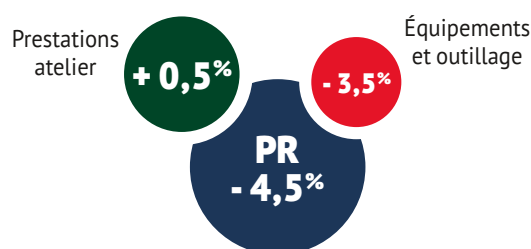


Retrouvez la version longue des articles sur notre site auto.zepros.fr



8-10 rue des Blés, Bât. M/36, 93210 La Plaine Saint-Denis - 0149985845 - contact-auto@zepros.fr - auto.zepros.fr • DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Philippe Paulic, 0662730602, p.paulic@zepros.fr • ÉDITEUR DÉLÉGUÉ : Serge Boillot, 0620111273, s.boillot@zepros.fr • DIRECTRICE DE LA RÉDACTION : Caroline Ridet, 0660768455, c.ridet@zepros.fr • RÉDACTRICE EN CHEF : Muriel Blancheton, 0660773007, m.blancheton@zepros.fr • RÉDACTEUR EN CHEF RÉSEAU : Jérémie Morvan, 0685389050, j.morvan@zepros.fr • RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT CARROSSERIE : Romain Thirion, 066645860, r.thirion@zepros.fr • PREMIER SECRÉTAIRE DE RÉDACTION : Jean-Philippe Scardina, j.p.scardina@zepros.fr • CHEF DE STUDIO : Marc Le Texier, maquette@zepros.fr • MAQUETTISTES : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO : Christophe Nagyos, Jean-Pierre Raynaud, Emmanuel Varrier, Thierry Goussin, François Legrand, Léa Cuissard • CRÉDIT PHOTOS ET ILLUSTRATIONS : Droits réservés sauf mention contraire, Photo couverture : AdobeStock • MARKETING-DIFFUSION : Sandrine Reumond, s.reumond@zepros.fr • DIRECTRICE COMMERCIALE : Nathalie Richard-Mathieu, 0669659383, n.richard-mathieu@zepros.fr • DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT : Benjamin Huet, 0761446052, b.huet@zepros.fr • BUSINESS DEVELOPER : Sami Aaoudat, s.aaoudat@zepros.fr • RESPONSABLE ADMINISTRATIF : Moufid Barkallah, m.barkallah@zepros.fr • COMPTABLE : David Vallès, d.valles@zepros.fr • IMPRESSION : L'imprimerie, 79, route de Roissy, 93290 Tremblay-en-France • DISTRIBUTION : OJD : Mise en distribution certifiée 2023 : 40418 ex. OJD/ACPM janv. 2023 à déc. 2023 • MENTIONS LÉGALES : Dépôt légal à parution, ISSN 2779-0339 - ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », S.A. au capital de 108 000 € • RCS Bobigny B 483806717.

PIÈCES

CA DISTRIBUTEURS VL Février 2025
Baromètre Feda/Xerfi SpecificCA DISTRIBUTEURS PL Février 2025
Baromètre Feda/Xerfi Specific

Après un mois de janvier à +1,4 % pour le business de négoce de pièces VL, février a mis un coup de gel pour un atterrissage à 2 mois sur un repli de 0,7 %. Même dégradation pour l'activité PL qui affiche une baisse de 2,5 % de l'activité globale, déjà dans le rouge en janvier.

PARC ROULANT VP-VU



42,08 millions de VP	7,15 millions de VU < 5 t.
74% + de 5 ans	67% + de 5 ans
11,97 ans d'âge moyen	11,65 ans d'âge moyen

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE Sources : Avere, AAA DATA

Parc roulant février 2025



2 162 112 véhicules électrifiés rechargeables (100 % VEP et VUL-e et hybrides rechargeables)

dont **102 557** immatriculés sur 3 mois 2025

Points de recharge



163 656
+ 29 % sur 12 mois

Les immatriculations de véhicules électrifiés ont dévié de 18 % au premier trimestre 2025, tirées par le bas par les hybrides rechargeables à -48 %, tandis que les 100 % électriques reculent plus modestement (-5 %). Reste que dans un marché auto qui dévise, les motorisations électrifiées également en recul continuent cependant de gagner du terrain, soit 1 point de pdm gagné tous les mois depuis le début 2025 pour atteindre en mars 19 %.

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source : AutoScout24)



MARS 2025

+ 0,1 %

soit 472 479 véhicules

CUMUL 3 MOIS

+ 2,3 %

soit 1 378 405 véhicules

Sur un rythme en dents de scie, les ventes de seconde main restent porteuses début 2025. Un rythme cependant insuffisant pour rattraper les volumes 2019, avec toujours un écart de 3,9 %. Les marques françaises restent leader (47,4 % de pdm) mais perdent du terrain (-2 %) face aux marques asiatiques, et notamment chinoises (ventes à +53,6 % mais 0,3 % de pdm) et dans une moindre mesure coréennes (+11 % et 3 % de pdm) et japonaises (+7,1 %, 8,7 % de pdm).

Évolution du nombre de véhicules vendus par typologie de carburant

• DIESEL - 6,8% • ESSENCE - 3,8% • ÉLECTRIQUE + 43,6% • HYBRIDE + 52%

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes VN Source : CCFA/PFA-AAA



MARS 2025

- 14,5 %

soit 153 842 immatriculations

CUMUL 3 MOIS

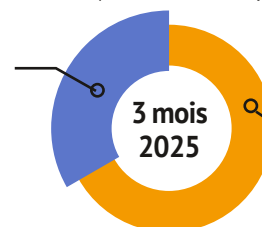
- 7,8 %

soit 410 085 immatriculations

C'est un gouffre de 32 % que creuse mars 2025 vs mars 2019, avec un volume d'immats qui a encaissé le contrecoup des anticipations en février de la transformation du bonus-malus. Tendance : si les ventes de modèles 100 % électriques s'effondrent de 46 % chez les particuliers, le basculement vers des flottes en pleine décarbonation (+56 %) permet à ces motorisations de monter à 19 % de pdm, malgré un recul de 14 % sur mars.

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

179 961 (-10 %)
immatriculations LLD



3 mois 2025

495 856 (-8,4%)
immatriculations totales

Le marché des flottes continue de souffrir davantage sur ce premier trimestre que le marché automobile national. Le seul mois de mars accuse une perte d'immatriculations de 11,48 % (64 337 VP + VUL) vs mars 2024. Une tendance qui résulte toujours du manque de visibilité fiscale subi par les entreprises ces derniers mois.

Mix énergétique des véhicules en LLD (3 mois 2025)

Évolution des ventes VP + VUL (source : Arval Mobility Observatory)



Au T1, les VUL (-11 %, 66 474 unités) reculent davantage que les VP (-9,4 % à 113 487 unités). Seules les motorisations électrifiées tirent leur épingle du jeu. La part des véhicules 100 % électriques augmente de 5,3 points par rapport à la même période en 2024 (16,6 %). Elle atteint même près de 21 % sur le segment des VP à fin mars. À noter qu'à contrario, l'hybride rechargeable affiche des mises à la route en recul de 52,4 %.

TOUS RÉUNIS AUTOUR
D'UNE MÊME PASSION

1 400
EXPOSANTS &
MARQUES




EQUIP AUTO 
LE SALON INTERNATIONAL DES
PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE

**COMMANDER MON
BADGE D'ACCÈS**



14-18 OCTOBRE 2025 • PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES

equipauto.com

#equipauto in X f @ d v

Un salon de    COMEXPOSIUM

Organisé par EQUIP AUTO SAS

INDUSTRIE

La filière auto européenne en soins intensifs

**Affaiblie par les coups de bou-
toir répétés d'une concurrence
désinhibée et par une poli-
tique locale insuffisamment
protectrice, l'industrie auto-
mobile européenne est grave-
ment malade, prévient la Fiev.**

La Fédération des Industries des Équipementiers pour Véhicules sonne l'alerte mais même son propre protocole d'urgence n'est pas certain d'agir efficacement. Pourtant, les symptômes de la filière auto ne sont pas nouveaux. Cela fait même des années qu'elle est dégradée, entre crise financière de 2008, Covid-19 en 2020... et n'oublions pas entre les deux le Dieselgate de 2015. Une écla-
boussure précipitant Bruxelles dans un tour de vis réglementaire 100 % électrique et surtout à sens unique ! Et c'est bien cette transition forcée – et plus largement la poussée technologique des véhicules – qui jette les équipementiers dans des investissements à plusieurs milliards d'euros pour changer leur outil industriel. Eux qui sont à l'origine de 85 % du prix de revient d'un véhicule, priés de muter industriellement, technologiquement et socialement, bien avant 2035.

Alourdis par ces investissements non digérés, 42 % des 120 fournisseurs européens sondés prévoient déjà d'être non-rentables en 2025, 63 % ont une vision négative de l'avenir et 57 % disent subir une pression croissante des importations chinoises.

- 70 % considèrent qu'une partie de leur production en France et en Europe est menacée et 55 % ont déjà identifié un risque de dessourcing (ne pas être sélectionné) par des constructeurs préférant s'adresser à des concurrents basés dans les pays à bas coûts.

- 78 % ont vu leur CA diminuer.
- Sur 221 équipementiers sondés, seuls 17 % se situaient en 2023 au-dessus des 10 % minimum requis d'après le ratio EBE/CA (excédent brut d'exploitation/chiffre d'affaires) pour pouvoir financer leurs emprunts,



« Il est grand temps de se réveiller pour sortir de ce marasme ! », lance Jean-Louis Pech, président de la Fiev.

la R&D, leurs investissements... et 60 % sont bloqués sous les 5 %.

En France, 7 300 emplois ont été supprimés depuis 2024 ou sont menacés par des restructurations ou fermetures de sites. En dix-huit ans, la filière française a perdu 51 % de ses effectifs, soit 56 000 emplois actuellement, contre 114 000 en 2007 (le CA France est de 16 Md€ en 2024). La chute des volumes de production OE est abyssale (sur 90 millions de VL fabriqués en 2024 dans le monde, la production européenne ne représente que 9,1 %, vs 20 % en 2005). En France, la production est tombée à 1,36 million de véhicules en 2024, soit un effondrement de 63 % depuis 2002 et de 38 % depuis 2020 !

Un dossier surinfecté par des virus externes

La Chine achète de la part de marché à tout-va ; l'inflation a élargi le décalage compétitif avec l'Asie (25 points avec la Chine) ; Donald plaque 25 % de droits de douane supplémentaires sur les véhicules importés aux États-Unis... et l'Europe s'enfoncé un peu plus dans l'expectative naïve d'un soubresaut général de vingt-sept pays non fédérés. « Il est grand temps de se réveiller pour sortir de ce marasme et de cette naïveté européenne qui nous fait perdre en attractivité et compétitivité », lance Jean-

Louis Pech, le président de la Fiev.

La flexibilité annoncée sur trois ans pour atteindre l'objectif de 2025 prévu par la réglementation CAFE et l'anticipation de la préparation de la discussion sur la clause de révision ne sont que des rustines sur une jambe de bois.

Favoriser le "Made in Europe"...

D'où l'arsenal de mesures basées sur de la simplification et de la rationalisation :

- Instauration d'un seuil minimal de 75 à 80 % de contenu local pour définir le "fabriqué en Europe" à l'aide de règles d'origine européenne. Des règles utilisables dans différentes politiques clés de l'UE : marchés publics, programmes de décarbonation des flottes d'entreprises, politiques d'incitation de véhicules à zéro émission, critères d'éligibilité aux aides pour les entreprises, règles sur les investissements directs étrangers type joint-venture, transfert de technologie...

- Plan d'investissement européen inspiré de l'IRA américain (Inflation Reduction Act), allant au-delà des annonces relatives à la production de batteries.

- Réduction du prix de l'énergie avec un mécanisme permettant de garantir la disponibilité et des prix d'énergie décarbonée compétitifs.

- Simplification de l'accès aux

financements, en particulier pour les PME (400 000 normes applicables aux entreprises françaises par exemple). D'ici 2030, 108 nouvelles réglementations vont s'appliquer au secteur automobile !

... et sauver le soldat français

Au milieu de ce champ de bataille, la France a « dérapé en termes de coûts, taxes et compétitivité ». Le pays se retrouve ainsi dans une situation compliquée voire « catastrophique car nous sommes loin des moyennes européennes », estime Jean-Louis Pech, préconisant la décarbonation du transport routier en soutenant la vente de véhicules électriques, le soutien à la fabrication de batteries en Europe... mais aussi l'allègement des prélèvements obligatoires sur les salaires et les impôts de production, toujours les plus élevés d'Europe (4,5 % du PIB vs 2,4 %).

Sans occulter les 3 400 Md€ de dettes françaises, reste à savoir si la parole de la fédération aura l'écoute de Bruxelles. Le contexte actuel rend difficile la prise de décision structurelle des politiques, qui ne font pas forcément preuve d'agilité et de courage. À moins que ce même contexte économique actuel mondial n'incite l'Europe à enfin écouter ses citoyens et montrer ses muscles... ●

m.blancheton@zepros.fr

ze AWARDS

CARROSSERIE

MERCREDI 21 MAI 2025

Le groupe média ZEPROS récompense pour la 4^e année
les ENTREPRENEURS DE LA FILIÈRE PEINTURE CARROSSERIE

NE MANQUEZ PAS cet ÉVÈNEMENT PHARE de la profession !



8 PRIX SERONT DÉCERNÉS

ZE AWARD
CARROSSIER RÉSEAU

ZE AWARD
CARROSSIER INDÉPENDANT

ZE AWARD
VITRAGE

ZE AWARD
DISTRIBUTEUR PEINTURE & CARROSSERIE

ZE AWARD
FABRICANT / ÉQUIPEMENTIER

ZE AWARD
INNOVATION

ZE AWARD
RECONDITIONNEMENT VO

ZE AWARD
DU JURY

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



Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur www.auto.zepros.fr
*en fonction des places disponibles.

EN PARTENARIAT AVEC

AkzoNobel



LEASEWAY



UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR
zePROS
Business Solutions

PHYGITAL

Autodoc Pro met le feu



Des tarifs imbattables et une forte présence terrain ! Le concept "phygital" du leader européen de la vente en ligne de pièces 100 % BtoB commence à sérieusement perturber le marché et déstabiliser les grossistes traditionnels, mêmes armés de leur bouclier logistique et leur panoplie de services. Les garagistes sont taquins : envoyer à leur distributeur attitré les boîtes orange (packaging Autodoc) contenant des pièces premium facturées 30 à 70 % sous les prix de la distribution traditionnelle ! *« Des tarifs inaccessibles pour nous. Certains de nos clients nous soupçonnent de les voler ! C'est insupportable »,* s'emporte un distributeur... Car la distribution commence à dangereusement ressentir l'attaque "au bazooka" du e-commerçant allemand. Son offensive frontale fait des dégâts : sur certaines grandes marques, des pertes de commandes allant jusqu'à -15 % sont évoquées.

Des distributeurs en quête de soutien

Impossible donc de s'aligner sur ces tarifs "indécents" pour les distributeurs qui veulent se faire entendre. Les équipementiers bottent en touche et se retranchent derrière le principe de libre concurrence. Autodoc s'approvisionne auprès de distributeurs basés dans des pays à faibles coûts, principalement en Europe de l'Est. Il ne faut donc pas compter sur eux pour les uniformiser au risque de se mettre hors

compétition sur ces marchés à faible pouvoir d'achat. Ces industriels rappellent également que le modèle logistique français, bien que performant, se révèle difficilement compatible avec les prix pratiqués par les acteurs du e-commerce, d'autant plus lorsqu'ils partent à la chasse aux parts de marché. L'empilement de marges tout au long de la chaîne de distribution engendre des coûts finaux bien supérieurs, que le canal digital évite.

Nombreux signaux d'alerte

Reste que ce déséquilibre structurel n'est pas nouveau. Car cela fait plus de dix ans que des signaux alertaient sur l'inévitable émergence de ce modèle web hyperagressif ! Il y a eu Originauto en 2013, sorti des radars en 2020 et ramené à son statut de catalogue électronique "made in Mobivia"; le perturbateur Oscaro rentré dans le rang suite à son sauvetage par PHE en 2018 ; mais aussi le maîtrisé Mister-Auto, propriété de Stellantis... sachant que leur positionnement BtoC permettait de limiter les dégâts. En 2018 arrive le franc-tireur Otop qui n'a tenu que deux ans faute d'une assise financière solide. Sauf que ce modèle BtoB et phygital, porté par Franck Millet qui a su convaincre le puissant Autodoc, bénéficie dorénavant d'un soutien financier solide. Le leader européen de la vente PR en ligne annonce en effet 1,5 Md€ de

CA en 2024, en croissance de 19 %, pour un EBITDA ajusté en progression de 13 %... Et la greffe française du concept pro a pris avec un atterrissage 2024 sur un CA à 68 M€ (vs 18 M€ en 2023), 19 000 garages connectés et un maillage territorial bouclé via ses 106 agents de service. Restait un point de faiblesse à compenser : une promesse de livraison à J+3 à partir de l'Allemagne qui devrait être ramenée à J+1 via le nouveau hub installé en Belgique.

Touchés mais pas coulés

Autodoc Pro serait-il donc suffisamment structuré pour que son offensive de prise de parts de marché devienne un problème pour la distribution traditionnelle ? *« Plus de bruit que de volume »,* tempère un distributeur. Pour l'instant, le seuil de 20 % d'achats transférés vers le digital semble être un plafond. Et la distribution continue de miser sur ses atouts : livraison en H+2, profondeur de stock, proximité, accompagnement technique et réactivité. Des services jugés indispensables pour les réparateurs, confrontés à une complexité croissante dans le choix des références et des technologies. *« Des mauvaises habitudes données par la distribution pour se protéger »,* rétorquent les e-commerçants. Non, une vraie valeur ajoutée, répondent les distributeurs, car répondant à un besoin toujours plus prégnant pour les réparateurs confrontés à

de la complexité en termes de références et de technologies. Ils restent donc sceptiques sur la capacité de leurs clients à abandonner le confort d'une livraison en à peine 2 heures. *« Ils ne pourront jamais anticiper l'ensemble des prestations permettant d'attendre la pièce une journée, soit le délai maximum que permet la vente en ligne. »*

Un business model à réinventer ?

Pas question non plus de remettre en cause un business model qui a fait ses preuves. Des tarifs trop élevés ? *« C'est le coût de nos services. Nous avons certainement fait l'erreur de ne jamais les valoriser clairement auprès de nos clients réparateurs, quitte à leur offrir. »* Si le coup de semonce est actuellement rude, la distribution table sur l'épuisement de "l'attaque" d'Autodoc Pro pour revenir à un positionnement *« certes agressif, mais plus raisonnable. Ne serait-ce que parce que sur la durée, il n'est pas tenable d'associer tarifs super low cost, équipes sur le terrain et investissement logistique. »* Sauf qu'Autodoc ne semble pas près de ralentir : son dernier communiqué évoque un free cash-flow de 125 M€ (+45 % vs 2023) disponible pour soutenir sa stratégie de développement.

Alors ce business model "millefeuille" français, resté l'exception européenne, va-t-il tenir ? Pas de doute qu'ayant déjà prouvé sa résilience et son agilité, l'écosystème saura s'adapter. Mais certains pourraient ne pas s'en relever... En juge de paix, c'est le client réparateur qui à la main en arbitrant pour un basculement total, partiel ou ponctuel vers l'achat en ligne. Le fera-t-il au risque de perdre cet accompagnement annoncé comme vital pour absorber la mutation de la planète auto ? Reste enfin à savoir si le modèle internet sera un jour soluble avec la distribution traditionnelle...

c.ridet@zepros.fr



KÄRCHER

FLEXIBILITÉ ET PRODUCTIVITÉ GARANTIES.



Le portique de lavage **CW 1 Klean!Fit** répond aux besoins des professionnels de l'automobile, loueurs comme concessionnaires.

Cette solution compacte s'adapte à tout environnement, y compris les espaces restreints et propose d'excellents résultats de lavage et de séchage, tout en garantissant un rendement optimisé.

Couplé à la gamme de **détergents ultra-concentrés Klear!Line** conçus et fabriqués par Kärcher, le CW 1 Klean!Fit vous garantit le nec plus ultra du lavage, un séchage rapide et une brillance éclatante, tout en réduisant vos coûts. Des formules innovantes pour un lavage auto plus efficace et plus économique.



Plus d'informations sur **karcher.fr**

Renouveler pour durer,
ensemble nous créons une empreinte forte pour un monde plus propre.

**KÄRCHER VOUS ACCOMPAGNE
TOUT AU LONG DE VOTRE PROJET.**

CONSEIL

RÉALISATION

**SERVICE
APRÈS-VENTE**

AGRA

1 **Christophe Sibille** est nommé directeur commercial et marketing du groupement de la rechange automobile. Il succède dans cette fonction à **Enrique Vicente**, promu directeur général en décembre dernier. Il bénéficie d'une expérience de plus de trente ans dans l'univers de la rechange et le développement de réseaux de garages, acquise notamment au sein du groupement Gefa, de la plateforme LH d'Alliance Automotive Group et dernièrement chez Alternative Autoparts en tant que responsable du développement.



1 Christophe Sibille



2 Cédric Tan



3 André Winterhoff



4 Xavier Pesca

FEMMES & HOMMES
DU MOIS

● FRANCE ● EUROPE
● MONDE

CHIMIREC

2 **Cédric Tan** est nommé directeur du site Aretzia, à Paimbœuf (44), du spécialiste de la collecte et de la valorisation des déchets. Il entame sa carrière chez PSA Peugeot-Citroën, puis rejoint en 2010 le Groupe Institut de Soudure où il devient responsable de Région Atlantique en 2015. Il intègre par la suite le Groupe Chimirec, où il pilote successivement la direction et l'intégration de filiale Astrhul, puis la construction et le démarrage du site de Carquefou.



5 Pierre Brigadeau



6 Micipsa Hamel



7 Romain Gougeon



8 Sébastien Vanderperre

LIQUI MOLY

5 **André Winterhoff** succède à Guy Guth, qui prend sa retraite, en tant que directeur général de l'ancien importateur français du spécialiste des huiles moteur et additifs pour l'entretien automobile, désormais intégré au sein de la maison-mère de Liqui Moly. Fort de 25 années d'expérience dans le secteur auto, le nouveau dirigeant pour l'Hexagone a évolué précédemment chez bilstein group avant de diriger la filiale française du fabricant de cadenas Abus.

NEXION

4 **Xavier Pesca** rejoint le distributeur spécialisé dans l'équipement de garage (marques Corghi, HPA-FAIP, Tecnomotor et Autopstenhoj) en tant que directeur commercial et marketing France. Il a construit sa carrière chez Niterra (ex-NGK Spark Plugs), qu'il a intégré en 2001 en tant que directeur marketing et communication pour l'Hexagone. Depuis 2014, il était responsable gestion des catégories

produits EMEA de Niterra, basé en Allemagne.

UNION DES ASSISTEURS

5 **Pierre Brigadeau** est le nouveau directeur général de l'organisme qui regroupe neuf sociétés d'assistance en France (Allianz Partners, ARC Europe France, AXA Partners, Europ Assistance, Fidelia Assistance, Filassistance, Groupe IMA, Mutuaide, Opteven). Après un début de carrière chez Ford, il rejoint le secteur de l'assistance en 2002 au sein de France Secours puis Mondial Assistance Groupe. Passé par la suite par Nobilas, Axa et Cunningham Lindsay (Groupe Sedgwick), il rejoint en 2015 le groupe Generali. Depuis 2020, il est directeur général délégué et directeur des opérations d'Allianz Partners France.

VULCO DÉVELOPPEMENT

6 **Micipsa Hamel** est nommé directeur grands comptes du réseau national de centres spécialistes de l'entretien et du remplacement des pneumatiques. Il reporte directement à Camille Mounier, directrice générale de Vulco Développement France.

Il a précédemment évolué chez PSA et Euromaster. Il a rejoint Vulco en 2022, où il était jusqu'à présent responsable grands comptes.

GIPA

7 **Romain Gougeon** succède à Marc Aguetaz, parti à la retraite, en tant que directeur national pour l'Italie du Groupement interprofessionnel de l'automobile, spécialisé dans les études de marché relatives au secteur de l'après-vente automobile. Il a débuté sa carrière chez Capgemini Consulting, puis chez Oliver Wyman Delta, avant de rejoindre Ride up en 2021, un réseau indépendant d'ateliers de réparation et d'entretien de motos en Italie, dont il assurait jusqu'à présent le développement.

LKQ

8 **Sébastien Vanderperre** succède à Alex Gelbcke en tant que CEO du groupement international pour la région France-Benelux. Au cours de sa carrière, il a occupé plusieurs postes de direction à l'international chez Continental : DG pour les régions Australie-Nouvelle-Zélande et Afrique

du Nord, directeur des ventes pour l'Europe du Sud, ainsi que d'autres fonctions de direction commerciale et opérationnelle pour les régions EMEA et APAC. Dans ses dernières fonctions, il était directeur du service client chez Bridgestone pour la France et le Benelux.

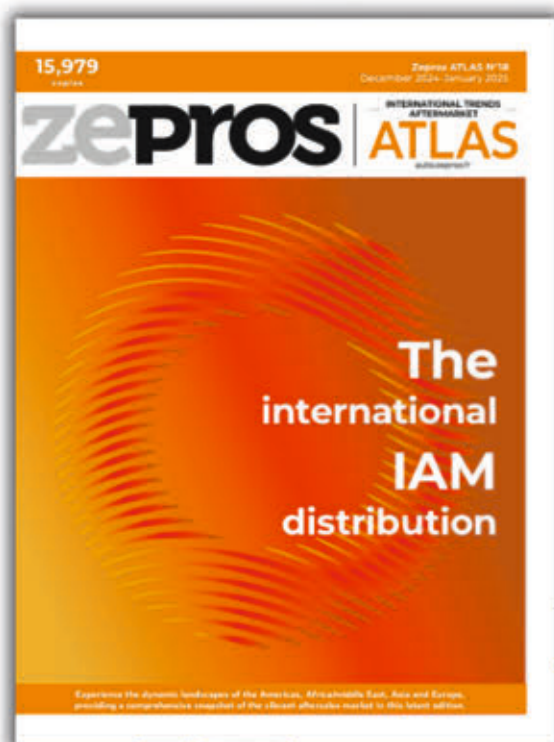
DISPARITION

Jean Rousseau, fondateur et ancien dirigeant d'ACR Group, est décédé à l'âge de 71 ans des suites d'une longue maladie. Il avait commencé sa carrière dans le secteur auto en 1976 en rejoignant un atelier PL Iveco. Il a ensuite été responsable technique chez FIAO (Autodistribution) puis a occupé divers postes chez ACCAM, DANA Distribution puis Cecauto, où il entre à la direction commerciale. En 1999, il fonde ACR avec **Alain Justine**, groupe de plateformes logistiques, qu'il vend à Parts Holding Europe en 2014. Zepros présente ses plus sincères condoléances à sa famille.

zePROS

Renforcez votre présence
À L'INTERNATIONAL

Communiquez dans
I'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.



CONTACTEZ-NOUS : BENJAMIN HUET, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT
b.huet@zepros.fr - 07.61.44.60.52

LOBBYING

La FNA milite pour les réparateurs et consommateurs



Bruno Choix (président de la branche Maintenance-Vente), Émilie Repusseau (secrétaire générale adjointe) et Aliou Sow (secrétaire général) au Sénat.

Auditionnée dans le cadre de la mission sur l'avenir de la filière automobile, la Fédération nationale de l'automobile a remis au cœur des débats l'apport des garagistes pour mettre en cohérence la mobilité du futur décarbonée et la réalité du parc roulant. « Nous demandons que les politiques publiques cessent d'ignorer les 140 000 entreprises artisanales de l'aval de la filière. Elles sont un maillon essentiel de la transition écologique et sociale. Sans elles, pas de mobilité durable, pas de réponse de proximité pour les Français », a plaidé le 9 avril devant les sénateurs Bruno Choix, président de la branche Maintenance-Vente de la FNA. Car qui mieux que ces garagistes, qui pèsent 70 % des entrées atelier des véhicules de plus de 5 ans, pour maîtriser leur bonne santé... technique, et en matière de dépollution ! D'autant que, selon la FNA, le taux de fidélisation des consommateurs à ces ateliers de proximité atteint les 85 %. Ils font le lien avec les aspirations et inquiétudes des automobilistes en matière de transition de leur mobilité. Pourquoi boudent-ils les véhicules électriques ? Parce que trop chers avec une hausse de 45 % des prix moyens en dix ans, une instabilité fiscale, la faiblesse du maillage en bornes de recharge, l'inquiétude sur la durée (réparabilité) et la fin de vie (revente) d'un véhicule électrique. Un discours de la réalité terrain qui semble de plus en plus entendu, à l'instar de la Commission européenne qui laisse entrevoir une porte de sortie

en faveur d'une neutralité technologique.

Les leviers pour une décarbonation acceptable

Et parce que l'enjeu est aussi de porter la transition au service des automobilistes, la fédération a présenté aux sénateurs une liste de recommandations. En premier lieu, garantir la réparabilité du parc roulant, impliquant un réel accès aux infos techniques et aux pièces de rechange. Vital dans un contexte où les véhicules de plus en plus connectés et électriques engendrent des interventions toujours plus complexes. C'est pourquoi la FNA soutient l'instauration d'un indice de réparabilité spécifique aux véhicules, notamment électriques. « Cet indice doit informer les automobilistes sur la facilité à entretenir ou réparer un véhicule plutôt que le remplacer, et orienter la politique publique vers une économie circulaire. Sans cadre contraignant, les VE risquent de devenir un non-sens écologique », martèle la fédération. Autre levier, financier cette fois : celui des aides à la réparation, à la recyclabilité des batteries et à la montée en compétences des artisans et de leurs salariés. Enfin, l'organisation propose d'instaurer un "Eco-Pass" basé sur un entretien écologique du parc (relevé et traitement des niveaux de pollution des véhicules roulants), permettant de faire sauter le verrou des ZFE. La FNA prône une approche plus réaliste d'une décarbonation que tout le monde appelle de ses vœux. ●

c.ridet@zepros.fr

En Bref

AAG sera bien sur Equip Auto

Faisant définitivement taire les cassandres prédisant son absence pour le 50^e anniversaire du salon Equip Auto, Alliance Automotive Group (AAG) vient d'officialiser sa participation à l'édition 2025 du salon professionnel. Le groupement de distribution présentera son offre et ses concepts d'enseigne dans le pavillon 1 de Paris Expo.

Stations-service mieux payées



La rémunération des locataires gérants de stations-service a été revalorisée cette année de 1,5 % dans le cadre de l'accord interprofessionnel avec l'Union française des industries pétrolières (UFIP). Cette revalorisation annuelle est capitale pour la viabilité économique des stations-service, alors que leur nombre – hors GSM – continue de diminuer (5 572 en 2024 vs 5 673 un an plus tôt).

Les startups de la mobilité ne s'arrêtent pas

La seconde édition de l'Observatoire des startups françaises de la mobilité montre un secteur du transport ayant subi des contractions en valeur (- 38 %) et en volume (- 31 %). Cependant, les levées de fonds pour le monde auto sont en hausse de 6 %, portées par des Late Stages (startups avec les levées de fonds les plus importantes) qui ont enregistré 599 M€ de levée de fonds en 2024, soit + 68 % par rapport à 2023...





LEADER DES PIÈCES DÉTACHÉES ÉLECTRIQUES

EXPÉRIMENTEZ LA PUISSANCE DES BATTERIES ERA !

- Plus de 50 types de batteries
- Couvre près de 98% du parc européen
- Voitures particulières, camions, bus et utilitaires



Disponible auprès de LKQ France
et ses distributeurs partenaires.

EUROPE

Automotive Mobility Europe défend les pros du commerce et des services à Bruxelles

Le 20 mars, huit organisations professionnelles, dont le Français Mobilians et l'Allemand ZDK, ont officialisé la création d'une coalition pour la défense des acteurs des services automobiles et de mobilité en Europe. Mission de l'Automotive Mobility Europe : à l'heure du grand "dialogue automobile" ouvert par Ursula von der Layen, faire entendre la voix d'un écosystème qui représente plus de la moitié des emplois du secteur automobile en Europe. « Il faut être à Bruxelles, c'est là que tout se joue », martelait en janvier dernier Xavier Horent, délégué général de Mobilians. L'organisation venait d'ouvrir ses



Les co-présidents Kurt-Christian Scheel (ZDK) et Xavier Horent (Mobilians) (dans cet ordre au centre) ont été élus par les membres de l'association AME représentant huit fédérations nationales.

locaux dans la capitale belge un an et demi après avoir claqué la porte du Ceca, comme son désormais allié l'Allemand ZDK. Cette alliance européenne per-

mettra d'œuvrer à « influencer la législation, favoriser la croissance du secteur et promouvoir la durabilité et l'innovation dans les services automobiles et de

mobilité ». À l'attelage initial franco-allemand se sont ralliés le Belge Traxio, le Néerlandais Bovag, l'Espagnol Ganvam, le Portugais Aran, le Danois AutoBranchen et le Finlandais AKL. « Nos entreprises sont au contact quotidien des consommateurs. L'ambition de cette alliance est avant tout une quête d'efficacité afin de porter la voix des dirigeants de notre secteur au plus haut niveau et d'entretenir des relations étroites avec les constructeurs, les équipementiers et les distributeurs de pièces », explique Xavier Horent, co-président de l'AME avec Kurt-Christian Scheel (ZDK). ●

C. R.

EMPLOI

Formation et insertion continuent de progresser

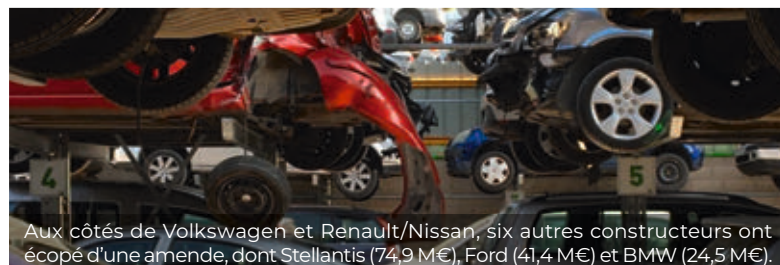
L'édition 2025 des chiffres clés de l'Observatoire des métiers des services de l'automobile, piloté par l'ANFA, voit tous ses indicateurs en progression. Le parc roulant génère une demande croissante d'entretien et de réparation. Résultat : les 140 700 entreprises de la branche recrutent ! En dix ans, le nombre de salariés est en hausse de 20 %. Et les emplois sont pérennes (9 salariés sur 10 en CDI). Les services de l'auto ont enregistré un nombre record de jeunes en formation initiale avec 73 221 inscrits (+ 1 880 vs 2023) à la rentrée 2024.

L'alternance est plébiscitée, avec 42 000 jeunes inscrits pour la rentrée 2024 (57 % des effectifs). En outre, l'Observatoire fait état de très bons indices d'insertion professionnelle : 73 % des apprentis sortis de formation en 2023 ont décroché un emploi salarié six mois après la fin de leur formation (66 % en moyenne nationale). Et ce sont les certifications de branche qui bénéficient des meilleurs taux d'insertion à six mois (93 %). Quant à la formation continue, elle a concerné 102 687 salariés (chiffres : OPCO Mobilités 2023). ●

j.morvan@zepros.fr

VHU

L'UE met les constructeurs à l'amende



Aux côtés de Volkswagen et Renault/Nissan, six autres constructeurs ont écopé d'une amende, dont Stellantis (74,9 M€), Ford (41,4 M€) et BMW (24,5 M€).

Une "prune" de 458 M€ a été infligée le 1^{er} avril par la Commission européenne à une quinzaine de constructeurs et leur instance représentative. À l'issue d'une longue enquête, la Commission a révélé que, pendant plus de quinze ans, l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA) et seize de ses adhérents – dont Mercedes Benz, exempté d'amende en application de la communication sur la clémence – ont conclu des accords anticoncurrentiels et ont eu recours à des pratiques concertées en matière de recyclage des véhicules hors d'usage (VHU). L'enquête a constaté que les parties se sont entendues pour pratiquer

le « zéro frais de traitement ». Autrement dit, la non-rémunération des centres VHU, considérant que le démontage était suffisamment rentable. Second volet de l'entente : la décision de ne pas faire de publicité au sujet de la quantité de matériaux susceptibles d'être recyclés, valorisés et réutilisés dans les VHU, ni au sujet de la quantité de matériaux recyclés utilisés dans les voitures neuves. Les amendes prononcées par l'instance vont de 500 000 € pour l'ACEA, à plus de 127,6 M€ pour VAG. Renault/Nissan est le deuxième constructeur le plus lourdement condamné, avec 81,4 M€ d'amende. ●

r.thirion@zepros.fr

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE SALARIÉS DE LA BRANCHE



Les effectifs ne cessent de croître depuis dix ans et se féminisent, avec 4250 jeunes femmes inscrites en formation initiale à la rentrée 2024, soit 6 % des effectifs.

Source : URSSAF pour les codes NAF entiers, IRPAU/TO pour les codes NAF partiels (estimates de 2014 à 2022)

LA PUISSANCE VARTA® DÉCOUVREZ LES TECHNOLOGIES DE NOTRE NOUVELLE GAMME.



La gamme étendue de batteries VARTA permet de clarifier la recherche de la bonne batterie. Les nouvelles couleurs distinguent clairement les technologies telles que AGM, EFB, SLI et la nouvelle gamme Li-Ion. Choisir la batterie optimale est donc simple et rapide et apporte une efficacité sans précédent à votre entreprise.

www.varta-automotive.com

Tout démarre avec



VARTA®
BY CLARIOS



Parlez-nous de vous !

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service ?

CONTACT-AUTO@ZEPROS.FR



AUVERGNE

Bony auto-mobile reprend une plateforme logistique Flauraud

Mickaël Bony, président du groupe éponyme, a racheté un entrepôt de 6 000 m² à Pierre-Jean Flauraud, qui le détenait encore en propre, bien après la cession du groupe Flauraud à Emil Frey France (PGA à l'époque) en 2017. Le distributeur des marques du Groupe Renault est présent dans sept départements du Massif Central, emploie 650 personnes sur 22 sites, pour en moyenne 10 000 VN/8 000 VO écoulés par an. Pierre-Jean Flauraud louait l'entrepôt à Aurilis Group, qui y stockait des pneumatiques. Ce hub va permettre à ses 1 300 clients d'être livrés deux fois par jour et de bénéficier par extension d'une logistique nationale alimentée par la méga-plateforme de Renault à Villeroy (89). Ce site automatisé de 152 000 m² regroupe 110 000 références (OES, Motrio, Ixell, pièces équiementières) sur les 300 000 proposées par le groupe.



Mickaël Bony et Guillaume Sicard ont inauguré le 26^e hub du groupe de concessions.

« Même si nous évoluons dans un contexte économique et industriel en pleine mutation, cette plateforme logistique, où pourront être entreposés 10 000 pneumatiques et 20 000 références, s'inscrit dans une dynamique de modernisation. Ce sera un atout stratégique qui nous permettra d'optimiser nos flux, d'améliorer notre service et d'accompagner la croissance de notre activité », a indiqué le président du groupe, Mickaël

Bony, lors de l'inauguration. Guillaume Sicard, le directeur commercial France de Renault, a mis en avant la vision à long terme du groupe familial qui a réalisé cet investissement en seulement quatre mois. Ce dernier a pointé la diversité, la rapidité et les opportunités de business générées par ce rachat. Et de souligner que ce 26^e hub entre dans la stratégie logistique du Groupe Renault, qui ambitionne de mailler le territoire avec 90 plateformes à terme. Sur le site, 70 % des commandes s'effectuent de manière digitale, mais 35 personnes seront réparties entre le call-center, le commerce, la technique, la gestion ou la logistique. La structure, divisée en zones (réception, préparation, expédition), va progressivement monter en puissance : de 900 lignes de commande par jour, elle devrait à terme doubler sa cadence. ●

Jean-Pierre Raynaud

35 | SAINT-JACQUES-DE-LA-LANDE

APA/Dubreuil renforce son réseau

Et de six... Après Saint-Malo en 2023, Atlantic Pièce Auto – filiale du Groupe Dubreuil – renforce son réseau en Ile-et-Vilaine. Implanté en périphérie sud-ouest de Rennes, l'établissement arbore les couleurs AD et emploie huit salariés. Petite nouveauté : la présence d'un comptoir Atlantic Recycl'Auto, une autre filiale du groupe spécialisée dans la pièce de réemploi et largement implantée en Sud Bretagne et Nord Loire Atlantique. « Il s'agit d'un simple partage de locaux », explique la direction, écartant

dans l'immédiat toute synergie plus développée.

La nouvelle agence dispose d'un magasin ouvert aux professionnels, mais aussi aux particuliers. Elle s'appuie sur les quatre livraisons quotidiennes en provenance de la plateforme PR du groupe à Betton, au nord de Rennes. Avec ses cinq techniciens, l'atelier est dimensionné pour les technologies les plus avancées. Il propose le diagnostic et la réparation de pannes complexes, la géométrie 3D, la calibration des Adas, l'analyse



L'agence de Saint-Jacques-de-la-Lande est toujours aux couleurs AD.

5 gaz, la réfection des pièces techniques... ●

François Legrand



29 | BREST

Volkswagen propose des « VO tout neufs »



Quatre-vingts VO prêts à partir sont exposés dans le hall de 2000 m² de Cobredia, dans une ambiance 100 % Volkswagen.

À Brest, l'histoire entre le Groupe Cobredia et Volkswagen dure depuis longtemps. Pour prolonger cette idylle, Cobredia vient d'aménager un showroom de 2000 m² entièrement dédié à la marque. Ce bâtiment jouxte la concession et favorise donc les synergies VN/VO. L'endroit est totalement relooké dans l'esprit VW, avec une décoration iné-

dite comme ces luminaires où encore cette fresque retraçant les 50 ans de la Golf. Les clients s'y sentent très "Volkswagen" avec 80 voitures prêtes à partir. « Elles sont tellement belles qu'on les prend pour des neuves », affirme Richard Guillemot, le directeur VO. Si belles que même les clients s'y trompent... et parfois les vendeurs obligés de théâtra-

liser et mettre en scène les transactions. « Nous avons inventé notre concept de VO neuves », lance-t-il. Les véhicules proviennent d'achats constructeurs pour les plus récentes, de reprises – dont les retours de LLD – et d'achats extérieurs. Et les prix ? « Ceux du marché ! », répond le responsable VO. Les services annexes sécurisent la rentabilité : LLD sur les VO, financement, extension de garantie... Autant d'outils permettant de fidéliser l'acheteur... en attendant sa prochaine acquisition. « Cette organisation nous a permis d'améliorer nos performances tant en LLD (26 % des ventes VO actuellement) – notamment sur les électriques – que sur le financement (41 % des VO vendus) », conclut Richard Guillemot. Ce nouveau concept est d'ailleurs scruté de très près par le constructeur qui pourrait s'en inspirer à l'avenir. ●

F. L.

86 | Cissé

Garage et relais postal

Depuis fin mars, le garage RS Auto possède une nouvelle corde à son arc : un atelier postal y a été installé. Il permet aux habitants d'accéder aux principaux services postaux : envoi de lettres, colis, recommandés... Tiphaine et Sullivan Robert, les gérants, ont été sollicités par la mairie qui souhaitait combler le vide engendré par la fermeture du bureau de poste en juillet.

16 | Ruffec

Casse clandestine à l'amende

XJ Auto a été condamné à 1 500 € d'amende pour des « irrégularités persistantes ». En effet, le garage menait sans autorisation une activité de casse clandestine. La préfecture avait pris en juillet un arrêté imposant à l'exploitant de se mettre en règle. En janvier, une nouvelle inspection a montré que les dispositions de l'arrêté n'avaient pas été respectées.

49/79 | DISTRÉ/THOUARS

Talbot met un pied dans les Pays de la Loire

Avec l'acquisition de l'entreprise de Distré, spécialisée dans la distribution de pièces détachées autos et poids lourds ainsi que dans la fourniture industrielle, AD Talbot concrétise un dossier en gestation depuis deux à trois ans. « Nous n'étions pas les seuls sur le dossier, mais Pierre Guiliani a souhaité confier son entreprise familiale à un autre groupe familial », lance Thierry Talbot, le P-DG du groupe éponyme. Comme à son habitude, le groupe deux-sévrien a repris l'ensemble du personnel et des activités. La pancarte Precisium (Alliance Automotive Group) arborée par Guiliani sera abandonnée puisqu'un accord a été trouvé avec le groupe Auto-distribution : « Nous serons donc AD pour les pièces autos et PL, et DomPro pour les fournitures industrielles », indique Thierry Talbot.



En reprenant Guiliani, Pierre-Olivier et Thierry Talbot font entrer une 16^e agence dans le groupe AD Talbot.

En complément de ce dossier, le dirigeant a conclu le rachat du distributeur AD Saumur avec la centrale du groupe. L'activité et les salariés seront rapatriés sur le site d'AD Talbot/Guiliani. « Nous bénéficions là d'un bâtiment de 4000 m² dans lequel nous investissons une somme importante pour sa rénovation. » Avec ce premier pas dans les Pays de la Loire, Talbot inaugure son seizième

centre aux couleurs Auto-distribution. À signaler que TMR (Talbot Mécanique Rectification) reprend la partie atelier (bobinage, électrotechnique, électromécanique) de Guiliani. Au total, une trentaine de salariés travaillent sur le site de Distré et un programme de recrutement d'une dizaine de personnes est annoncé. ●

Jean-Sébastien Thomas

49 | BAUGÉ-EN-ANJOU

Un second Mobility Village

Le Mobility Village de Saint-Barthélémy-d'Anjou vient de fêter ses un an et annonce avoir vendu, entretenu ou équipé plus de 1 000 véhicules. Yves Landrau récidive en ouvrant un second village. Y sont rassemblées ses marques Autovéo (VO, VN, mécanique et carrosserie), Roots Évasion (véhicules de loisir) et Remork.

LOIRE-ATLANTIQUE

La Joliverie et Jean Rouyer partenaires

Par l'intermédiaire du directeur de la concession Renault Dacia de Pornic, le distributeur Jean Rouyer s'est rapproché du lycée professionnel La Joliverie en signant une convention. Ses établissements autour de Nantes accueilleront désormais des alternants et stagiaires du lycée.

22 | TADEN

Georges et Kloe Evans lancent leur atelier

C'était un rêve de gosse : s'installer à leur compte. Les trente-naires Georges et Kloe Evans viennent de le réaliser et mettent les petits plats dans les grands avec un service au top. En prenant possession de ce hangar neuf de 400 m², le couple avait bien mesuré l'importance de l'investissement qu'ils allaient devoir réaliser. En moins de trois mois, ils ont tout aménagé eux-mêmes à l'intérieur, à l'exception de l'électricité soumise à une stricte réglementation. Montant de l'investissement : 250 000 €, mais c'est le prix à payer pour des prestations de haut niveau tout en restant indépendant. Georges a roulé sa bosse au sein de Norauto, où il est devenu chef de centre, avant de



Georges gère la mécanique lourde, Kloe s'occupe du service rapide. L'accueil est la priorité au sein de l'atelier Evans.

se former aux technologies embarquées et de décrocher son habilitation électrique. Kloe est la spécialiste de l'accueil. Elle aussi passée par Norauto, elle a géré la partie

PR avant de se diriger vers Speedy puis Citroën avec les mêmes missions, puis à Saint-Malo chez un distributeur badgé AAG. « Avec notre équipement, dont un banc Bosch et

toutes ses licences de marques, nous pouvons tout réparer, affirme Georges Evans. C'est un garage familial et nos clients le ressentent comme tel. »

Les véhicules récents en fin de garantie sont bien là, tout comme les utilitaires ou les camping-cars. « Nous facturons 85 € de l'heure, soit moins chers que les concessionnaires. Nous expliquons les choses en invitant le client à venir se rendre compte par lui-même. » Pièces de réemploi, gestion des appros via Internet... tout est fait pour diminuer la facture, et « les clients sont très satisfaits de la démarche », indiquent les patrons, qui souhaitent déjà embaucher un salarié et un apprenti ! ●

F. L.

54 | LESMÉNILS

CAR Avenue rachète REMS



Stéphane Bailly (3^e en partant de la gauche) a officialisé son partenariat avec le Crédit Agricole pour créer Car Avenue Financial Services.

Après la Belgique, la Suisse et le Luxembourg, le groupe s'est emparé des neuf concessions du groupe allemand REMS et a créé en février sa marque de financement Car Avenue Financial Services. « Ce rachat entre dans la cohérence de notre stratégie dans la Grand Région. Nous prenons aujourd'hui pied en Allemagne et nous allons pouvoir dérouler notre plan de développement dans ce pays », assure Stéphane Bailly, le président de CAR Avenue. Le groupe lorrain estime que ce nouveau territoire d'expansion pourrait à terme représenter un CA de 250 M€ pour un volume de 6 000 à

7 000 VN. Cette croissance européenne est notamment possible grâce au partenariat officialisé mi-février avec le Crédit Agricole et la création d'une marque commune : Car Avenue Financial Services. Celle-ci va permettre aux 150 concessions et services du groupe de distribuer une large gamme de solutions de financement sous cette marque blanche (crédit classique, LOA ou LLD). Le Crédit Agricole accompagnera également la croissance externe de CAR Avenue en Europe, notamment dans le développement du marché du VO. ●

Emmanuel Varrier

PAYS DE LA LOIRE

Nouvelle formation pour le véhicule historique

Michel Loreille, président du métier Véhicules historiques chez Mobilians, effectue cette année une tournée des régions. Avec l'objectif de rassurer les troupes et d'élargir le cénacle habituel. Une trentaine de chefs d'entreprise étaient ainsi présents en début d'année à Angers à l'invitation de Mobilians Pays de la Loire, dont de grands groupes ou de petits garages ayant une activité complémentaire véhicules anciens, que Michel Loreille ne touchait pas forcément jusqu'ici. Le référent leur a parlé juridique, réglementation, ZFE... qui poussent certains possesseurs de voitures historiques à

les vendre de peur de ne plus pouvoir rouler. Si la demande est là, la disparition des savoir-faire constitue un risque majeur. Mécaniciens et tôliers qualifiés manquent, tout comme les formateurs. Christophe Albert, directeur du CFA du Mans, a apporté une bonne nouvelle à ce sujet en annonçant l'ouverture à la rentrée d'un CQP mécanique qui viendra compléter le CQP tôlerie dans une ville qui respire l'automobile de collection. Sur le plan national, Michel Loreille annonce la création prochaine d'un CQP sur la sellerie afin d'assurer la transmission des expertises. ●

Thierry Goussin



Mobilians a convié à Angers des réparateurs ayant le véhicule historique comme activité complémentaire.

67 | STRASBOURG

La belle réactivité du CFA de la Mobilité

À la rentrée 2022, une cinquantaine d'apprentis des métiers de l'automobile ne trouvaient pas de place en CFA en Alsace. Il n'en fallait pas plus pour que la COPMA* du Bas-Rhin réagisse : des contacts sont alors pris tous azimuts pour créer un nouveau lieu de formation baptisé CFA de la Mobilité, finalement repris par HESS Automobile. À la rentrée suivante, une première promotion est accueillie : 42 jeunes de 17 à 25 ans, tous en alternance, dont 11 CAP, 6 Bac Pro, 3 BTS et 24 titres professionnels de vendeur. Désormais, la zone de "recrutement" va de Reims à Charleville-Mézières, en passant par Belfort ! Et avec



Un premier groupe de onze élèves de terminale Bac Pro et BTS du CFA de la Mobilité part une semaine en mai aux États-Unis.

la deuxième promotion de septembre 2024, environ 110 jeunes évoluent actuellement dans ce nouveau CFA. Sans

compter la formation pour le compte de Renault d'une dizaine de ses mécaniciens et de 40 carrossiers... Son direc-

teur, Arnaud Schaeffer, est à la tête d'une équipe pédagogique d'une douzaine d'ETP de formateurs, la plupart justifiant d'un parcours master ou de huit années d'expérience. « Nous sommes ainsi le seul CFA privé dans nos métiers de toute l'Alsace », assure avec fierté le directeur. Et les heureux apprenants sont bichonnés : 14 au maximum par classe, une journée complète par semaine sur le plateau technique et, cerise sur le gâteau, un stage d'une semaine au Clark College à Portland (Oregon, USA). ●

Christophe Nagynos

* Corporation des professions et métiers de l'automobile.

79 | SAINT-PARDOUX

AS Automobile double sa surface



Le garage AS Automobile sera livré d'ici quelques semaines.

Créé par Anthony Saboureau, le garage AS Automobile devrait quitter en mai prochain son atelier de 310 m², en location, pour une construction de 642 m², toujours sur Saint-Pardoux. « Aujourd'hui, nous manquons cruellement de place et passons nos journées à jouer à Tetris. C'est un investissement de 800 000 €, mais nous serons propriétaires », se réjouit Marie Saboureau, épouse d'Anthony et salariée de ce garage sous enseigne Precisium. En doublant sa surface, le gérant portera le nombre de ponts de l'atelier de quatre à sept. Mais cette capacité de travail supplémentaire ne sera pas dans

l'immédiat synonyme d'augmentation de l'activité. « Nous réalisons une quarantaine d'entrées atelier par semaine. Ce n'est donc pas le travail qui manque mais plutôt la main-d'œuvre qui nous oblige à des délais de plus en plus longs. Nous n'arrivons pas à recruter ; depuis plus d'un an nous cherchons un mécanicien », déplore le gérant, qui compte sur ce nouveau garage pour attirer d'éventuels prétendants... Récemment agréé pour la réparation des véhicules électriques, AS Automobile envisage également de développer la vente de VO. ●

J.-S. T.

GRAND EST

L'automobile, toujours moteur d'insertion

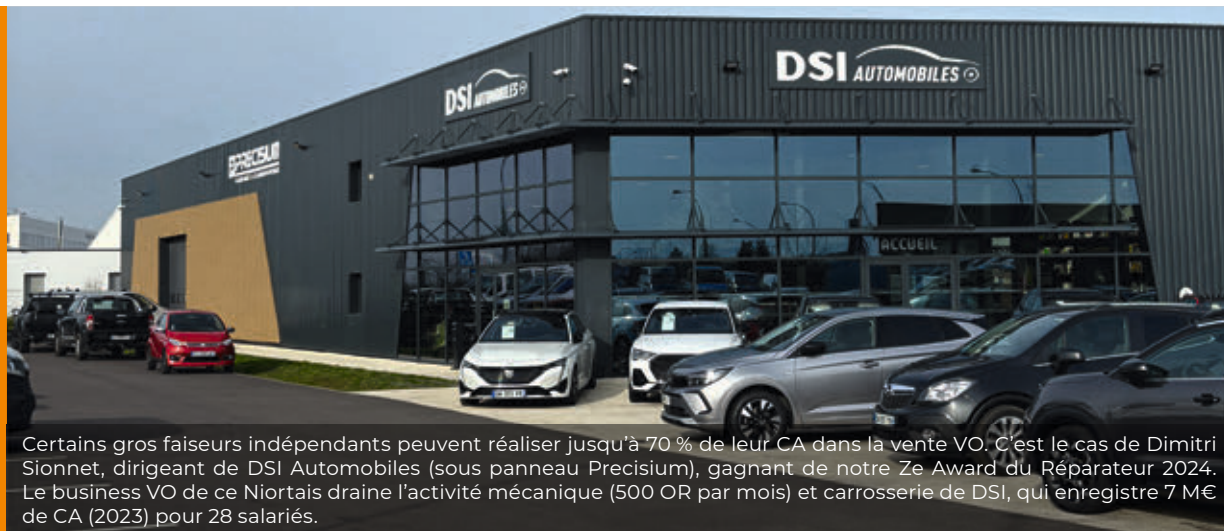
72 % des apprentis du secteur sont en emploi salarié après la fin de leur formation dans la région ! Bilan tiré par l'Anfa (Association nationale pour la formation automobile) dans son Observatoire des métiers des services de l'automobile publié fin mars. Dans le Grand Est, les jeunes entrant en formation initiale dans le secteur sont de plus en plus nombreux : près de 7 000 à la rentrée dernière. Plus de la moitié (54 %) est en alternance, toujours en progression. Les alternants formés sur les domaines techniques représentent 10 % des

salariés du commerce et de la réparation auto dans la région. La prime va à la Meuse (20 %), l'Aube (14 %) et le Haut-Rhin (12 %). « Nos certifications de branche correspondent pleinement aux compétences recherchées par les professionnels du secteur. Dans nos métiers en perpétuelles mutations, elles préparent également aux emplois de demain ! Elles permettent ainsi une meilleure insertion et s'adressent à tous les publics », assure Sylvie Albrecht, responsable territoriale Grand Est de l'Anfa. ●

E. V.



Selon l'Anfa, les jeunes en formation initiale dans le secteur sont de plus en plus nombreux dans la région.



Certains gros faiseurs indépendants peuvent réaliser jusqu'à 70 % de leur CA dans la vente VO. C'est le cas de Dimitri Sionnet, dirigeant de DSI Automobiles (sous panneau Precisium), gagnant de notre Ze Award du Réparateur 2024. Le business VO de ce Niortais draine l'activité mécanique (500 OR par mois) et carrosserie de DSI, qui enregistre 7 M€ de CA (2023) pour 28 salariés.

Professionnalisation de foi

L'occasion peut être une vraie bouffée d'oxygène pour un professionnel dont les marges atelier pourraient chuter de 35 % d'ici 2030, avec un parc de plus en plus électrifié. À condition de respecter quelques règles d'or. Comment bien acheter, constituer son stock, avoir un bon mix (âge et motorisation), estimer correctement une reprise, calculer au juste prix les frais de remise en état, (re)construire ses marges, appréhender la reprise des électriques, gérer la rotation de ses stocks... Une somme de techniques à appréhender pour chaque vendeur, quelle que soit la taille de l'entreprise, pour Gilles Aubry. Car le VO est exigeant voire dangereux s'il n'est pas correctement pris en main, selon le fondateur de Nova MS, spécialisé dans le conseil et la formation des réseaux.

Un business additionnel piloté par la marge, la performance et des KPIs dans lequel les plus gros "faiseurs" doivent avoir en tête certaines valeurs absolues. « Un VO qui entre en stock chez un concessionnaire coûte 0,1 % de son prix d'achat par jour, autrement dit une occasion estimée à 10 000 € revient à 10 € par jour au vendeur. Certains VO restent dans le stock entre 60 et 120 jours... Le coût de la rotation peut donc vite devenir ingérable... Un VO doit être traité le plus vite possible pour couvrir les frais et aussi vite qu'en atelier avec un client facturé », estime Gille Aubry. Cette professionnalisation sur l'activité VO va encore évoluer chez Nova MS, qui annonce des tests



Gilles Aubry (Nova MS)

en cours chez certains gros faiseurs pour utiliser l'intelligence artificielle, aider le pro dans sa veille des prix, des photos, des annonces, des performances par zone...

Objectif : au moins 50 ventes VO par an

De la même manière, le hasard d'une vente accidentelle dans une plus petite entreprise (agent ou indépendant) ne peut pas devenir un mode opératoire. « Nous aidons ces derniers à dépasser le seuil des 50 ventes de VO annuelles de moins de 5 ans pour atteindre celui des 150 à 200 unités. C'est le volume nécessaire pour justifier la création d'un poste de vendeur rentable, avec un parc de 25 véhicules en stock (12 000 € l'unité). »

Gilles Aubry accompagne l'agent dans son plan de financement pour son démarrage (ligne d'en-cours négociée, portage financier chez les sourceurs...), avec du e-learning sur l'accueil client par exemple ou encore

la gestion des photos et des annonces...

Des vendeurs électrofans

La croissance du parc de véhicules électrifiés (100 % électriques ou hybrides) oblige aussi les pros à évoluer dans leurs pratiques. Là aussi, il faut connaître les spécificités de ces véhicules, savoir négocier la valeur de reprise voire tester l'électro-comptabilité du client. À ce titre, Nova MS a développé une formation de deux jours (14 heures) baptisée Electrofan pour reprendre et vendre un VO électrique. Huit cents personnes ont déjà été formées en Europe, avec des solutions prêtes à l'emploi : passage sur le pont pour le contrôle de l'état de santé de la batterie (SOH), outils dédiés, espace VE bien identifié ou mix des VE sur le parc selon leur segment, veille tarifaire... « Des évidences pour certains, mais nous observons encore des manques à ce niveau. Nous venons (re)faire la piqûre du VE d'occasion », lance Gilles Aubry, qui a également mis en ligne un simulateur gratuit qui compare les coûts annuels d'une électrique par rapport à une thermique. En quelques clics, le client renseigne avec le pro les champs demandés : kilomètres annuels parcourus, consommation en carburant avec le prix correspondant à date. S'affichent alors un comparatif des dépenses et le montant des économies potentiellement réalisées avec un VE. « Les pros ont encore un manque de culture du VE », conclut Gilles Aubry. ●

Dossier réalisé par
m.blancheton@zepros.fr

“ Nous ne sommes pas des vendeurs de véhicules. Cependant, de la remise en état par l'adhérent – sous-entendant du chiffre d'affaires PR pour le groupement – à sa revente et son passage en atelier pour son entretien, la vente de véhicules d'occasion a toujours été un business essentiel pour l'Autodistribution. ”

Eddy Albert,
responsable national des
réseaux mécaniques VL
chez Autodistribution



FOCUS | CHIFFRES CLÉS



5,5

millions d'occasions ont été vendues en 2024 (+ 2,9 % vs 2023), soit 76 % des achats VP



10,6 ans

Âge moyen d'un VO en 2024



87,5%

des VO vendus sont des motorisations thermiques (vs 91,5 % en 2023)



134 jours

Durée moyenne d'immobilisation d'un VO électrique (vs 100 jours pour un thermique)



47%

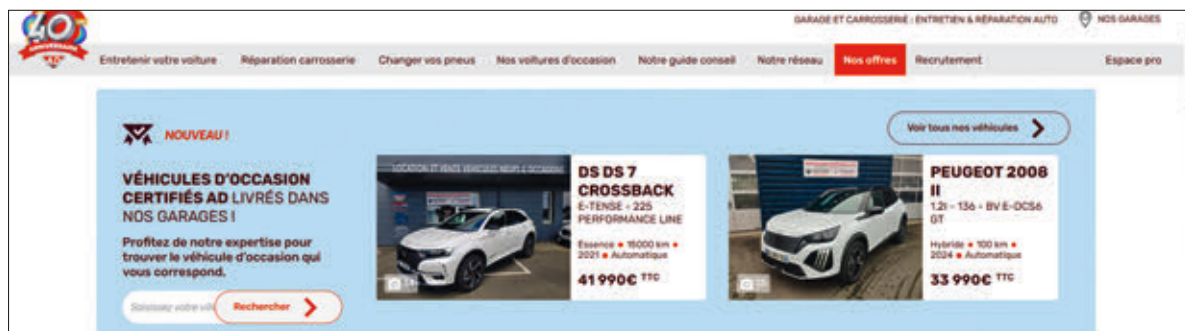
des VO vendus sont des Diesel (- 4 points par rapport à 2023) et 40,6 % sont à Essence

FOCUS | PLACE DE MARCHÉ

AD Occasion : point d'entrée unique à usage multiple

Le VO est un pan complet du programme Engagement 2027 de l'Autodistribution vers ses adhérents. Son offre clé en main AD Occasion accompagne le réparateur dans sa montée en compétences sur le sujet. « Environ 60 000 véhicules d'occasion sont écoulés en moyenne chaque année par nos réparateurs, en cumulant tous nos réseaux », estime Eddy Albert. Certes, le responsable national des réseaux mécaniques VL chez Autodistribution concède que les réparateurs AD ne représentent qu'à peine 1 % des presque 6 millions de VO échangés en France au global. Mais cette activité reste un levier de développement des affaires, réimpulsé dans le plan Engagement 2027.

En pivot, la place de marché AD Occasion, reconfigurée en 2021 avec son partenaire historique Car Group, avec des contenus enrichis en services associés et toujours des produits certifiés AD (moins de 7 ans et 120 000 km, moins de



Sur les 60 000 VO vendus par les réparateurs AD, 800 transitent par AD Occasion et 1500 via la bourse d'échange.

3 ans et 60 000 km). « Une vente VO signifie a minima une entrée atelier dans les mois qui suivent ! Sachant que le coût moyen est d'environ 300 € par entrée, le CA grimpe vite, car certains de nos réparateurs peuvent vendre jusqu'à 100 VO dans l'année », lance le dirigeant.

Explosive LOA

À disposition du réparateur sur AD Occasion : une place de marché unique avec 1 200 véhicules en stock (portés par Car Group), un outil de gestion interfacé avec Autossimo, ainsi qu'ADMS 360 pour piloter

l'activité VO. Et l'appui du site AD.fr pour la vente des VO au niveau national (300 000 visiteurs uniques chaque mois) avec du marketing prédictif ! Vient également une batterie de services complémentaires : reprise avec ou sans rachat cash, carte grise, garantie, contrat d'entretien ou encore financement avec une part croissante de la LOA. « Un phénomène explosif depuis le Covid-19 ! Au moins une vente sur quatre est financée par de la location avec option achat, ce qui induit un contrat d'entretien et la fidélisation du client

final qui reviendra dans l'atelier dans le cadre de son contrat d'entretien », estime Eddy Albert, précisant que l'Autodistribution ne sera jamais un distributeur de VO. Nous sommes distributeurs de pièces et le resterons ! Mais nous poursuivrons dans l'amélioration de notre plateforme, notamment en enrichissant encore le sourcing pour que nos réparateurs aient une offre encore plus riche. Le véhicule d'occasion a toujours été une opportunité de business, du réparateur à son distributeur. Aujourd'hui plus que jamais. » •

FOCUS | BOÎTE À OUTILS

ShowVroom sur une nouvelle rampe de lancement chez AAG

Depuis cinq ans, Alliance Automotive Group s'appuie sur sa console ShowVroom pour aider les réparateurs à se professionnaliser dans leurs ventes VN et VO. Une boîte à outils que le groupement a décidé de dépoussiérer...

« Notre particularité est d'accompagner aussi bien de gros faiseurs de VO au sein de nos réseaux Top Garage et Precisium – jusqu'à 100 unités mensuelles – que de plus petits MRA qui répondent à une demande ponctuelle de leurs clients. Nous avons rencontré tous les partenaires pour ne sélectionner que les meilleurs et proposer à nos réparateurs les meilleurs services », indique David Le Merrer, directeur du développement réseaux mécaniques chez AAG. En place depuis 2020, ShowVroom doit en effet répondre aux besoins diversifiés des 2 500 garages que compte le groupement.

Le menu réactualisé propose ainsi un sourcing revu et corrigé, un financement plus compétitif, de la garantie et des services affinés (carte grise, multidiffusion d'annonces VO, actions locales de promotions...).

Souplesse demandée

Les partenaires, historiques ou nouveaux, opèrent tous en marque blanche. Le sourcing étant le nerf de la guerre, une partie des approvisionnements est issue depuis cinq ans des 1 500 VO mis à disposition par l'enchériste VPauto. Mais depuis peu, les pros ont également accès à un stock de 3 500 VO récents ou en 0 km grâce à un prestataire non dévoilé. La souplesse serait ainsi au cœur du système car elle facilite la tâche des réparateurs selon leurs propres volumes VO. « Ils peuvent pro-



Aurélie Buisson



David Le Merrer

Les services de la console Showvroom ont été testés et approuvés par un panel d'adhérents aux volumes VO conséquents pour certifier de leur pertinence.

poser la meilleure offre selon les prix du marché, réaliser l'estimation de reprise (en l'état ou après le calcul des frais de réparation), faire racheter le véhicule par notre partenaire ou le mettre en vente sur la plateforme de ce dernier... », ajoute Aurélie Buisson, directrice marketing Réseaux et Communication VL et PL. Dans cette

professionnalisation générale, certains acteurs sont même incités à travailler le sujet avec une vraie feuille de route, notamment en spécialisant un collaborateur du garage (reprises, gestion des annonces, du parc...). « Le VO, c'est un métier avant d'apporter de la marge », conclut David Le Merrer. ●

FOCUS | RÉSEAU CONSTRUCTEUR

« La réactivité de l'écosystème Autosphere casse les codes »

Impossible de passer à côté d'Emil Frey France en matière de VO. Via sa marque Groupe Autosphere, le premier distributeur de France, avec 113 230 véhicules écoulés en 2024, a vendu 90 853 VO l'an passé dans son réseau de 260 concessions. Le VO représente 23 % de son activité sur un CA global de 5,2 Md€ (dont 1,41 Md€ en après-vente/PR). Chaque reprise est évaluée (expertise et FREVO) après avoir été rachetée au préalable par l'un des sites du groupe. Le véhicule part systématiquement en reconditionnement dans l'un des trois CRVO (sauf s'il est repris par un enchériste). Il est photographié et mis en ligne, avec duplication sur les sites d'annonces type La Centrale ou Leboncoin, avant même son retour en concession ! Exemple immersif au cœur du récent pôle automobile d'Emil Frey France de La



Christophe Jan, responsable d'exploitation Groupe Autosphere (Emil Frey France).

Teste-de-Buch (33), inauguré l'année dernière : le village de 10 000 m² est une savoureuse juxtaposition de marques, en VN (BYD, BMW/MINI) et VO, avec un centre après-vente multimarque Autosphere, en logistique PR avec Barrault. Et c'est cette mutualisation qui crée la synergie, déjà exploitée à Poitiers, puis déclinée à Clermont-Ferrand et Tours. « Nous suivons les principes fon-

damentaux du commerce selon lequel pour bien vendre, il faut bien acheter ! Le multimarquisme est un formidable outil qui nous permet de travailler sur une palette large en termes de clients et de produits (âge et segment). Cela nous permet de générer des leads et de les qualifier, de bénéficier à l'échelle nationale de plus de 400 VO mis en commun en permanence. Notre puissance de feu nous permet

d'acheter tous les véhicules que nous voulons pour doter nos stocks. La seule condition est de rentabiliser ces achats par des ventes rapides. Mais à ce stade, c'est toute l'expérience de nos vendeurs qui intervient », lance Christophe Jan.

Mot d'ordre : réactivité

Pour le responsable d'exploitation Groupe Autosphere, « la fluidité des flux ainsi que la réactivité de l'écosystème en place cassent de toute façon les codes habituels, permettent des rotations de stocks rapides et satisfont tout aussi vite le client final ». Une réactivité qui prend déjà en compte l'arrivée des VO électriques dans les reprises. Un processus de revente en apprentissage continu sachant que pour convaincre le client d'acheter un VO électrique, « il faut être soi-même convaincu », sourit Christophe Jan. ●

DÉCOUVREZ NOS GAMMES DE CLIMATISATION



1960 RÉFÉRENCES EN STOCK !



LES MODÈLES EN STOCK !

- Condenseur
- Compresseur
- Filtre déshydratant
- Pressostats
- Évaporateurs
- Consommable & outillage



Lucas



**RETROUVEZ-NOUS SUR EQUIP AUTO PARIS
DU 14 AU 18 OCTOBRE 2025 !**



RESTONS EN CONTACT

commercial@est-entrepot.fr

+33 (0)3 83 37 30 67

RENDEZ-VOUS SUR WWW.EST-ENTREPOT.FR

**EST
ENTREPOT**

LE STOCK DES PLUS GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

COMPLÉMENTARITÉ

Une offre pneumatiques et pièces dévoilée chez Nexus Automotive



Avec ses 523 membres dans 145 pays (50 Md€ de CA au cumul en 2024), Nexus pourrait se revendiquer mécaniquement comme l'un des plus grands distributeurs de pneus au monde.

Le groupement ajoute le pneumatique à son catalogue en intégrant trois manufacturiers (Continental, Linglong et ZC Rubber) ainsi que le spécialiste du dépannage WYZ Group. Une première pour Nexus Automotive International, qui en profite pour lancer sa propre marque exclusive baptisée Risen. La promesse : une offre complète et compétitive, facilement accessible et servie dans les délais via une logistique directe. Continental est bien sûr positionné sur le segment haut de gamme,

Linglong (distribué pour l'Europe par le grossiste Dipropneu) pour le Quality, ZC Rubber sur le segment Budget, servi pour sa part par Districash... et enfin WYZ Group, le spécialiste européen du dépannage avec ses multiples connexions vers les stocks des manufacturiers.

Une marque propre plutôt positionnée haut de gamme L'ITG propose même, avec l'appui de ZC Rubber, sa marque exclusive Risen. « Un produit haut de gamme dans une solution économique ! Plus généralement,

proposer du pneumatique est quelque chose de très important pour nous car beaucoup de distributeurs nous le demandaient depuis longtemps. Le déploiement se fera progressivement au second semestre, mais nous embarquons tout le monde dans cette aventure dès à présent. Nous sommes déjà submergés par la demande. Le succès sera au rendez-vous », a lancé Gaël Escribe, le CEO de Nexus Automotive, lors du forum du groupement à Abu Dhabi (cf. photo). Une offre très attendue par les distributeurs Nexus car le pneumatique draine naturellement du business en pièces de rechange. « Ce service complet en pièces et pneus aidera nos membres à maintenir une forte présence concurrentielle sur leur marché », indique Bruno Perchec, récemment nommé responsable fournisseurs et pneus monde de cette nouvelle activité. ●

m.blancheton@zepros.fr

STRATÉGIE

WYZ Group s'ancre dans CaRool

Le spécialiste des solutions digitales pour le pneu prend une participation minoritaire au capital de CaRool, son partenaire depuis 2022. Dans la foulée, les spécialistes du dépannage et de l'optimisation des pneus par l'IA propulsent leur solution au niveau européen et au-delà. Selon Pierre Guirard, CEO et fondateur de WYZ Group, cette prise de participation « valorise le parcours remarquable de CaRool depuis sa création ». Depuis quatre ans, la start-up développe en effet des solutions IA permettant de diagnostiquer l'usure des pneus de manière rapide et précise, et d'optimiser la gestion des stocks et des devis (avec reconnaissance des références et du modèle de jante, prise de rendez-vous connectée, données de première monte, labelling). Ses fondateurs, Jean-Denis



Perche et Ivan Lellouch, vont donc « poursuivre leur travail de R&D et apporter à leurs clients des solutions toujours plus abouties en matière de diagnostic d'usure et de reconnaissance dimensionnelle (pneus et jantes) », explique Pierre Guirard, soulignant que l'intégration à 100 % des fonctionnalités développées par CaRool dans les solutions WYZ Tyre Box et WYZ Fleet « renforce la création de valeur pour nos clients grands comptes

autour du pneu ». Cet ancrage de WYZ Group au sein de CaRool doit aussi permettre d'accélérer dans la diffusion de leurs solutions à l'échelle internationale. WYZ Group fournit ses solutions digitales aux réseaux primaires et secondaires pour l'achat, la vente, la revente, la gestion de stock et la facturation des pneus dans 19 pays. CaRool adresse déjà pour sa part une dizaine de pays. ●

M. B.

RECONDITIONNEMENT

Emil Frey France souhaite 20 % de pneus de réemploi dans ses CRVO

Une alternative plus « attractive financièrement » pour le client, sans altérer la qualité du reconditionnement, et un processus aligné avec la loi AGECE (anti-gaspillage et économie circulaire) ! Emil Frey France annonce sa collaboration vertueuse avec la start-up meeT Tire, initiative du Michelin Innovation Lab et soutenue par Aliapur. Ainsi, après deux ans de tests sur ses sites d'Ingrandes (36) et Lens (62), le groupe de distribution annonce un taux d'utilisation de 15 % des volumes consommés en pneus de réemploi. Mais l'objectif est d'atteindre les 20 %. Car le concept proposé par meeT Tire se cale parfaitement dans celui des véhicules reconditionnés dans les CRVO. « C'est l'opportunité de créer une nouvelle alternative à l'utilisation de pneus neufs dans notre chaîne de valeur qui vient ainsi nourrir

notre démarche de réduction de notre empreinte carbone », explique Jean-François Cler, directeur pôle CRVO du groupe Emil Frey France.

Douze points contrôlés

Utiliser un pneu de réemploi de qualité premium retarderait de deux ans l'extraction de matières et réduirait de 5 % la consommation de carburant par rapport à un pneu Budget neuf. Pour s'approvisionner, meeT Tire récupère des pneus Michelin, Continental, Bridgestone, Goodyear, Pirelli... auprès des flottes, ainsi que les pneus issus du gardiennage, des invendus... Ensuite, la place de marché s'appuie sur la norme AFNOR T47-749 et ses douze points de contrôle : traçabilité, aspect général, conformité des marquages réglementaires, vérification talon et tringle,



d'intégrité de la carcasse, de l'étanchéité, de la bande de roulement, des nappes sommet, du vieillissement, absence de réparation ou de mèches, vérification de la gomme intérieure et des conditions de stockage. Enfin, un système de notation détermine l'état général et la qualité du pneu à usage de réemploi : pneu "neuf" (invendu ou de démonte), parfait état, très bon état et bon état. ●

M. B.

STRATÉGIE

Avec Aumovio, Continental divise ses activités pour les rendre plus rentables

Le manufacturier allemand réalise un spin-off de ses trois branches (pneumatiques, Automotive et ContiTech). Une répartition des risques pour sécuriser ses résultats et les dividendes. Et un changement de nom pour la partie Automotive, Continental devenant Aumovio. « Nous créons trois champions forts et indépendants qui atteindront leur plein potentiel de croissance et de création de valeur en tant qu'entreprises indépendantes. Le dynamisme actuel des marchés exige une action ciblée, agile et décisive. Le moment est donc venu d'engager la réorganisation la plus profonde de l'histoire de l'entreprise », lance Nikolai Setzer, le P-DG de Continental.

Les branches réorganisées

En pleine transition électrique, le groupe a en effet traversé une tempête l'année dernière,



se délestant de près de 10 000 postes à l'échelle mondiale. Nikolai Setzer pilote la réorganisation des trois branches avec ContiTech en tête de proue de ce spin-off approuvé par le conseil de surveillance et ses actionnaires. ContiTech devrait initier ce procédé dès 2026, sachant que cette division spécialisée dans les produits en caoutchouc (40 000 personnes employées) a chuté de 6,7 % en 2024 pour un CA de 6,3 Md€. ContiTech est ainsi en 3^e position après le pneumatique et l'automobile (respec-

tivement 13,5 Md€ et 18 Md€ de CA), soit la branche la moins rentable. Ce spin-off devrait donc la booster sachant que le groupe va l'alléger en vendant la partie Original Equipment Solutions (actuellement présentée à des acquéreurs potentiels).

Aumovio doté d'une trésorerie confortable

Une fois ContiTech autonome, la partie Automotive issue de VDO (capteurs, systèmes de freinage, logiciels, systèmes d'assistance...) doit devenir une société européenne (SE) et change de nom en devenant Aumovio. Elle sera dotée de 1,5 Md€ de trésorerie, renforcée par une ligne de crédit de 2,5 Md€. La présentation aux investisseurs est prévue à Francfort en juin et l'entrée en Bourse en septembre. ●

M. B.

En Bref

Feuille de route Continental

En 2025, Continental calcule un CA consolidé de 41 Md€ (vs 39,7 Md€ en 2024), réparti comme suit : 20 Md€ pour sa division Automotive, 14,5 Md€ pour sa division Pneumatiques et 6,8 Md€ pour ContiTech. Le manufacturier se calque sur une production VP Monde oscillant de -1 à +1 % (-1 % en 2024 pour 89 millions de véhicules).



Alzura : vente et gestion des prix optimisées

La plateforme BtoB ajoute l'aperçu des prix disponibles sur trois mois avec photo du produit, étiquette, courbe de prix agrandissable ! Alzura Tyre24 propose également le mode "Conseil" permettant aux pros de masquer les prix d'achat, de calculer automatiquement le prix final – incluant la TVA – et de créer une offre en un clic. La durée de validité de l'offre peut être définie individuellement via un menu déroulant.



ERCS : troisième Reliance lancé

La troisième génération de pneus Été Eurorepar Reliance vient de sortir. Au menu : adhérence sur sol mouillé améliorée de B à A et gamme optimisée de 55 à 39 références, couvrant 198 utilisations et un niveau sonore réduit de 71 à 70 dB. La gamme couvre des largeurs de 155 à 235 mm, avec des dimensions de jantes de 14 à 19".

GROUPEMENT

Alternative Autoparts empile les briques de produits et services

Lors de sa troisième convention qui a réuni son écosystème pour quatre jours à Rome, le groupement a mobilisé distributeurs et réparateurs autour des nouveaux services dévoilés. Objectif : se mettre en ordre de marche pour relever les défis d'un marché en mutation.

Séance émotion pour Patrice Godefroy, le président d'Alternative Autoparts, face à un impressionnant parterre de 500 convives – distributeurs, réparateurs et fournisseurs – rassemblés en séance plénière. Cette personnalité de la rechange indépendante a mesuré alors « le parcours spectaculaire réalisé en neuf ans » qui revendique pour 2024 : 1 Md€ de CA consolidé par ses 187 adhérents distributeurs, 13 plateformes, 36 Relais Techniques et 200 réparateurs portant les couleurs Technicar Services. Et promis, pour la prochaine convention programmée en 2027, les ateliers seront 100 de plus !

Accompagner la mutation

« Lorsque le groupement a démarré, peu d'entre nous imaginait le chemin parcouru. Mais il nous en reste encore beaucoup à parcourir. Et il va falloir s'adapter aux prochaines étapes, aux mutations du marché », insiste Julien Lefort. Le DGA et directeur des achats Alternative Autoparts veut entraîner les garages dans le mouvement « sur un parc qui devient pluriel. Car si un véhicule roulant sur deux a plus de dix ans, les véhicules électriques, qui ne pèsent que 3 % du parc, vont gagner de la part de marché. » Les équipes continuent donc d'ajouter des briques de produits et de services à la "maison" Alternative Autoparts.

Diversification impérative

« Il faut être diversifié pour continuer de gagner du terrain et servir toujours plus les besoins des clients », insiste Fabrice Godefroy, DG du groupement.



Plus de 500 personnes ont répondu présent pour la convention romaine d'Alternative Autoparts.

Ainsi, au portefeuille traditionnel, une offre axée "électrification" est en cours d'enrichissement avec déjà un catalogue de 3 000 références pour cinq familles de produits. Quid de l'ouverture des stocks des distributeurs aux marques chinoises qui devraient s'installer sur le segment VE ? « Nous n'avons toujours pas accès à certaines sources d'approvisionnement », remarque-t-il. Avec une question récurrente : s'agira-t-il des mêmes fournisseurs pour les VE chinois ? Réponse rassurante de Bosch, qui fournit largement en première monte ces industriels : « Quand les besoins en rechange se feront sentir, nous pourrons vous fournir. »

Le groupement pousse également les offres alternatives : marques propres bien positionnées, PIEC, notamment avec sa marque propre de pièces techniques TechnParts (turbos, machines tournantes, compresseurs de climatisation, vannes EGR). Si la marque "maison" ne pèse aujourd'hui que 5-7 % du CA global, elle est appelée à gonfler, ne serait-ce que pour se substituer aux technologies diesel abandonnées par les équipementiers !

De l'autre côté du spectre, la pièce d'origine, via le partenariat avec Autopuzz, pèse aujourd'hui 1 M€ d'achats chez les adhérents du groupement. « Nous allons chercher tous les produits qui nous ont échappé », insiste Julien Lefort. Une lo-

gique qui a également amené le groupement à s'investir sur le produit pneumatique. Ainsi, un tiers des 187 distributeurs Alternative Autoparts utilise l'outil digital Districash (adhérent AA), avec 30 000 pneumatiques vendus en 2024... pour viser un volume à 45 000 sur 2025.

Boîte à outils digitalisée

Pour aider les 200 réparateurs Technicar Services à « être visibles du consommateur », le site internet a été refondu avec l'ajout des fonctionnalités "Présence management et de géolocalisation des ateliers" via la plateforme Partoo ainsi qu'un outil pour le recrutement. Et d'ici le mois de mai, un extranet sera activé. Autre enjeu d'image pour le réparateur, « qui doit être perçu comme écoresponsable, formé et donc capable d'intervenir sur tous les types de véhicules (électrifiés compris) », décrit Sandra Henric, responsable du réseau Technicar Services. Un message reçu par 20 % du réseau d'ores et déjà labellisé Expert Éco Mobilité. ●

c.ridet@zepros.fr

EN CHIFFRES

- 1 Md€ de CA
- 187 adhérents pour 258 points de vente
- 13 plateformes
- 36 Relais Techniques
- 200 garages Technicar Services



FAIRE-PART

Roulezpascher ouvre son premier centre

Le premier centre Roulezpascher a ouvert à Blois (41) le 22 avril. Fruit de l'association du spécialiste de la dépollution moteur FlexFuel Energy Development (FFED) et du groupe Self Wash, il ambitionne de réduire les coûts de maintenance des véhicules tout en prolongeant leur durée de vie. Comment ? En privilégiant le nettoyage et l'entretien de divers organes de l'auto (turbo, vannes EGR, filtre à particules) plutôt que leur remplacement ; ensuite en optant, lorsque cela est possible, pour l'utilisation de pièces de réemploi. Roulezpascher annonce viser 50 % minimum d'économie sur l'entretien d'un véhicule, tout en réduisant son impact environnemental.

Offre différenciante

« Ce n'est pas un garage comme les autres. Ce centre permet de proposer une offre différenciante en phase avec les attentes actuelles des automobilistes pour des services de proximité et



Entretien préventif moins onéreux, économie circulaire et impact environnemental réduit... Roulezpascher est dans l'air du temps.

de maintenance préventive qui allie performance économique et impact environnemental réduit », déclare Anthony Bodin, gérant du groupe Self Wash. Implanté localement avec des stations de lavage vapeur automatique mais aussi un service de vitrage en partenariat avec l'enseigne Rapid Pare-Brise, l'entrepreneur est

donc désormais à la tête de ce centre de 74 m² animé par trois mécaniciens. Il propose toutes les prestations développées par FFED : décalaminage à l'hydrogène, nettoyage du FAP, entretien de boîte de vitesses automatique, et bien sûr installation de boîtier de conversion au superéthanol E85. ●
j.morvan@zepros.fr

CENTRE AUTO

Norauto se développe en franchise



Présent sur Franchise Expo, le réseau de centres autos fait aujourd'hui de la franchise son premier levier de développement. « Sur les 413 centres en France, 142 sont des franchisés. Une part qui grandit depuis les cinq dernières années à raison de cinq à six ouvertures par an », explique Xavier Chocraux, leader franchise Norauto pour la France. Cette approche permet

d'attirer de nouveaux profils d'investisseurs, notamment des groupes de concession souhaitant se diversifier.

Tout le parc adressé

Après Maxus Motors en 2023, Norauto a signé un accord avec VinFast. « Une quinzaine de centres sont déjà formés à la réception des véhicules. Nous prenons beaucoup avec les néo-

constructeurs sur les nouvelles technologies, cela permet de démystifier le sujet auprès de nos équipes, explique le leader franchise. Mais c'est surtout l'électronique qui occupe aujourd'hui les ateliers. » L'enseigne a donc conçu un programme de formation avec DAF Conseil, l'école des électrotechniciens, qui dispense une solide formation de quatre semaines. Et Norauto n'oublie pas le parc ancien : « Les véhicules entrant dans nos ateliers sont en moyenne âgés de 9 ans et affichent 130 000 à 150 000 km. C'est notre cœur de métier », insiste Xavier Chocraux. Aussi le réseau propose-t-il des prestations dédiées comme l'éco-entretien, le nettoyage des FAP ou encore la réparation de pièces via un accord avec Cotrolia. ●

J. M.

En Bref

Bardahl lance ses formations BVA

Afin de régionaliser ses formations dispensées depuis quinze ans, Bardahl s'appuie sur le dispositif du GNFA pour proposer ses sessions sur les technologies de boîte de vitesses automatique et d'huiles de transmission. Ces formations certifiées Qualiopi sont accessibles dans quinze centres de formation répartis à travers la France.

Bosch Car Service s'électrifie



Le réseau multimarque de l'équipementier annonce l'arrivée de 17 nouveaux membres sur le premier trimestre 2025, dont 15 en métropole et 2 nouveaux adhérents en Martinique. Quant au concept Point Electric Service, il compte désormais 150 adhérents labellisés en France et atteint ainsi l'objectif qu'il s'était fixé à son lancement début 2024.

L'entretien courant en hausse chez Euromaster

Si le pneumatique reste une clé d'entrée pour les centres, la part de l'entretien courant des VP/VUL – jusqu'à la révision constructeur – monte en puissance, notamment auprès de la clientèle professionnelle. Au point de peser désormais 30 % de l'activité ! Une part qui devrait encore monter, les adhérents se positionnant sur des prestations liées à la télématique embarquée.



FRANCHISE

Nouvelle stratégie d'intégration pour Roady

L'enseigne du groupement Les Mousquetaires spécialisée dans l'entretien-réparation auto poursuit son développement. Elle intègre de nouveaux adhérents via un inédit contrat en franchise officialisé lors de Franchise Expo, en mars dernier. Roady permet d'adresser des professionnels de l'auto déjà exploitants d'un centre et souhaitant intégrer une enseigne pour bénéficier des services "support" d'un réseau. « La franchise est un format utilisé comme outil d'intégration de structures existantes, outil dont on ne disposait pas jusqu'à présent », précise Ludovic Piaugeard, président d'ITM Mobilité. Et « si le format classique d'un centre se décompose en 300 m² environ d'atelier et autant pour la surface dédiée au libre-service avec une



équipe de 10 à 12 personnes, on s'adresse aujourd'hui à des professionnels qui doivent certes avoir une activité déjà significative à l'atelier, mais ne disposant pas nécessairement d'espace de libre-service ». En clair, Roady s'ouvre à des profils tels que des fast-fitters, des MRA, voire des agents de marque... Objectif : renforcer sa présence en France avec dix nouveaux centres par an, dont la moitié en franchise. ●

J. M.

MAINTENANCE

L'ESI[tronic] Bosch configuré pour le diagnostic des Tesla

Le logiciel de diagnostic de l'équipementier intègre la nouvelle norme SOVD (Service-Oriented Vehicle Diagnostics) permettant le diagnostic des véhicules Tesla avec les KTS 560 et 590. Sont ainsi pris en charge les Model S (de 2012 à 2020), les Model X (de 2015 à 2020 et après février 2022), les Model 3 (depuis 2017) et les Model Y (depuis 2020) grâce à un kit de câbles dédié. Les nouveaux modèles sont désormais équipés d'un ordinateur central haute performance pilotant le diagnostic du véhicule et auquel le logiciel peut accéder. La communication avec le véhicule peut être établie de manière habituelle à l'aide du KTS 560 ou 590. Cependant, un adaptateur Tesla peut s'avérer nécessaire car le constructeur n'a pas ins-

tallé d'interface de diagnostic uniforme avant les modèles de 2024. Le nouveau concept de diagnostic fournit un aperçu de toutes les erreurs actives. L'onglet "Fonctions" contient les processus d'apprentissage, autotests, réglages, routines de test et autres fonctions spéciales que le véhicule peut offrir. Toutes les tâches effectuées peuvent être sauvegardées et enregistrées et les instructions Tesla sont dorénavant disponibles en français sur une unique application. ●

C. R.



© Bosch

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 DIFFUSION

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



zePROS



VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Partenariat branché pour Mister-Auto PRO et Revolte

Faciliter l'accès aux connaissances permettant d'intervenir sur les véhicules électrifiés (100 % électriques ou hybrides) : tel est l'objectif du partenariat que Mister-Auto PRO et Revolte viennent de nouer. Le site de vente en ligne de pièces de rechange renforce sa palette de services à destination des réparateurs indépendants en intégrant les formations dispensées par l'Académie Revolte, fondée en 2023 et qui s'appuie sur une expertise de cinq ans et plus de 3 500 interventions réalisées sur des véhicules électrifiés ! Cette académie a par ailleurs déjà formé plus de 400 stagiaires.

Démystifier l'électrification

Les formations, dispensées dans les centres Revolte de Nantes et de Paris – certifiées Qualiopi –, concernent les habilitations B0L, BCL et B2VL (2 jours), l'entretien et la maintenance des VE/VH (2 jours), ou encore les bases du diagnostic (3 jours). L'offre de formation est "à la carte" et les réparateurs sélectionnent le ou les modules souhaités. À noter : les formations peuvent également être déportées en local afin de minimiser l'impact de l'absence d'un productif à l'atelier. De quoi permettre aux professionnels de la main-



tenance de monter en compétences et pouvoir intervenir sur ces nouvelles technologies qui, si elles ne sont pas encore la norme dans les ateliers indépendants, vont prendre une part croissante dans le CA des ateliers !

Commande en ligne

À travers ce partenariat, les adhérents du réseau de Garages Branchés de Revolte (300 pré-inscrits à date) peuvent de leur côté commander des pièces de rechange et matériels de garage auprès du site internet qui, sur la base d'un catalogue de plus de 2,4 millions de références, propose déjà des milliers d'applications pour véhicules hybrides et électriques. ●

J. M.

En Bref

Les talents du CFAie récompensés au concours MAF



Les apprentis normands du CFAie de Val-de-Reuil ont brillé à la finale départementale et régionale du concours du Meilleur Apprenti de France (MAF) à Pont-Audemer, dans l'Eure, les 22 et 23 mars derniers. Louis Desplanque, apprenti chez JFC Land Rover à Normanville, a décroché un MAF en or et accède à la finale nationale. Killian Rullon-Adam, en apprentissage au Garage d'Isabelle à Trie-Château, dans l'Oise, obtient la médaille départementale d'argent.



FABRICANT DE SAVONS À MICROBILLES ET LINGETTES IMPRÉGNÉES



MACO

UNE MARQUE POUR LES PRO !

MACOPRODUCTS FRANCE (Service commercial)
35310 Bréal-sous-Montfort • maco@macoproducts.fr
Tél. 01 73 07 41 86 • Portable 07 45 29 82 95

Développement, production & distribution par MACOPRODUCTS BV
Marsweg 40-A • 8013 PD Zwolle • Les Pays-Bas • info@macoproducts.nl



GRAND OUEST



72470 CHAMPAGNÉ
GT AUTO



22400 LAMBALLE ARMOR
LGHM - LAMBALL'GARAGE

44340 BOUGUENAI
GARAGE DE LA BOUVRE

45740 LAILLY-EN-VAL
MECA CHRONO

53300 OISSEAU
GARAGE Y. BETTON SARL



22140 CAVAN
CAVAN AUTOMOBILES

28700 SAINVILLE
SAINVILLE AUTOMOBILES

28800 BONNEVAL
SASU AV AUTOS



35420 MELLÉ
GARAGE COLOMBO
Jean-Pierre COLOMBO



35140 SAINT-AUBIN-DU-CORMIER
DSC GARAGE
Claudio DA SOUSA

35480 GUIPRY
GARAGE COLIN
Philippe COLIN

53200 CHEMAZÉ
GARAGE DAUDIN - CHEMAZÉ
Sébastien DAUDIN

53350 BALLOTS
BALLOTS AUTO SERVICES
Samuel BRIERE

53800 CONGRIER
CONGRIER AUTOMOBILES
Didier RENIER

35113 DOMAGNÉ
CHARMEL AUTOMOBILES
Hugo CHARMEL

35133 PARIGNÉ
PARIGNE AUTOMOBILES
Pascal CARPENTIER

35200 RENNES
GARAGE DE LA ROCADÉ SUD
Pierre-Yves LE CARRET

35250 SAINT-AUBIN-D'AUBIGNÉ
GARAGE ALLEAUME
Jérémy ALLEAUME

35370 SAINT-GERMAIN-DU-PINEL
GARAGE RUBEILLON
Jérémy RUBEILLON

35500 VITRÉ
GARAGE DENAIS
Bruno DENAIS

35500 BALAZÉ
GARAGE RENOULT
Jean-Yves RENOULT

35540 MINIAC-MORVAN
GARAGE DU VIEUX BOURG
Alain MASSIN

35580 GOVEN
GOVEN AUTO SERVICES
Jean-Luc LOUASIL

44110 LOUISFERT
DURAND AUTOMOBILE
Pierre DURAND

44250 SAINT-BRÉVIN-LES-PINS
AXESS AUTOMOBILE
Jérôme GOMBAUD

44290 PIERRIC
VB AUTO
Valérie BARBIER & Benoît LE BRECH

53100 MAYENNE
GM OLIV'AUTO
Jonathan OLIVO

53220 MONTAUDIN
MONTAUDIN AUTOS
Florian BROU

53360 SIMPLÉ
GARAGE DAUDIN - SIMPLÉ
Sébastien DAUDIN

53400 CHÉRANCÉ
GARAGE XAVIER MARCHAND
Xavier MARCHAND

53600 ÉVRON
COEVONS AUTOMOBILES
Jason CHRÉTIEN

53940 SAINT-BERTHEVIN
RV AUTOMOBILES
Hervé ALEXANDRE

56430 MAURON
MAURON AUTOMOBILES
Christophe HAGUET

72350 SAINT-DENIS-D'ORQUES
GARAGE LEGRAND
Marylène LEGRAND-GUERINEAU



35680 LOUVIGNÉ-DE-BAIS
LOUVIGNÉ AUTO SERVICES

56850 CAUDAN
AUTOPUZZ

22100 TADEN
DINAN AUTO SERVICES
Gaëtan BUNEL

35340 LA BOUËXIÈRE
GARAGE PICHOT
Jonathan PICHOT

35530 BRECE
BRÉCÉ AUTO MÉCANIQUE
Jérôme PERREUL

35770 VERN-SUR-SEICHE
VERN AUTO SERVICES
Sylvain PAILLARD

44522 POUILLÉ-LES-CÔTEAUX
GARAGE SAINTE-ANNE
Jérémy DEROUIN

53190 FOUGEROLLES-DU-PLESSIS
GARAGE FOUGEROLLES AUTO
Yohann JAMES

53400 POMMERIEUX
GARAGE DE LA CHESNAIE
Angelo BOURDELET



22120 YFFINIAC
RBC AUTOMOBILE
Romain BOISNAY

35000 RENNES
GARAGE DES LICES
Sébastien PAVOINE

35133 ROMAGNÉ
GDA AUTOMOBILE
Patrice HURAU

45300 DADONVILLE
G.L.V.A SERVICE
Valentin AZZARO

56190 MUZILLAC
SARL MUZILLAC CENTRE AUTOMOBILE
Olivier LE GALLIC



29000 QUIMPER
COMPTOIR DU PNEU 29

29217 LE CONQUET
GARAGE ANC



IDF NORD



61000 ALENÇON
GARAGE DE BRETAGNE

78440 DROCOURT
GARAGE DU GOLF

95150 TAVERNY
AUTO KLAM

95350 PISCOP
MN AUTO

95870 BEZONS
RR AUTO 95 - CAPTAIN DELIVERY



80340 BRAY-SUR-SOMME
DJ MECANIK
Dimitri JOVANOVIC



59554 TILLOY-LEZ-CAMBRAI
JIM HYDRO

62160 GRENAY
GARAGE DU TRIANON

91100 VILLABÉ
SO 91



50220 DUCEY-LES CHÉRIS
DUCEY AUTOMOBILES
Pascal BOUFFORT



60870 VILLERS-SAINT-PAUL
KCH MOTORS

62770 LE PARCQ
LE PARCQ AUTO LOISIRS

76100 ROUEN
GARAGE SAINT CLÉMENT

80350 MERS-LES-BAINS
OLIVIER LAURENT AUTOMOBILES



27600 GAILLON
NEXT AUTO 27
Tarik KARIM

27670 SAINT-OUEN-DU-TILLEUL
BS AUTOMOBILE
Stéphane BOULARD

50540 ISIGNY-LE-BUAT
SARL PELCHAT AUTOMOBILES
Isabelle PELCHAT

50800 VILLEDIEU-LES-POÊLES-ROUFFIGNY
GCL AUTOMOBILES
Élodie PROD'HOMME

60570 MORTEFONTAINE-EN-THELLE
SEBAUTO
Sébastien JUG

91380 CHILLY-MAZARIN
RÉPUBLIQUE AUTO
Richard VARONE



80220 GAMACHES
GARAGE DROUET

80960 SAINT-BLIMONT
AUTO FRED



59650 VILLENEUVE-D'ASCQ
GARAGE DEMAILLY



SUD-OUEST



79500 MELLE
GARAGE DE LA COLONNE -
SAS LA COLONNE

87120 EYMOUTIERS
GARAGE CHEMARTIN FOURNIER



64160 MONASSUT-AUDIRACQ
MICKA AUTO
Mickaël FROUTÉ



17100 BUSSAC-SUR-CHARENTE
BUSSAC AUTO

17440 AYTRÉ
GARAGE ROUX AUTO - GR AUTO

47300 BIAS
BEST AUTOMOBILE

86130 JAUNAY-MARIGNY
DAVY MAXENCE GARAGE



31000 TOULOUSE
GARAGE CHATEAUDUN
François DEO

32150 CAZAUBON
GARAGE DE L'UBY
Sophie PASIAN

82400 VALENCE
DELMET SAS
Florent DELMET

86700 VALENCE-EN-POITOU
MDP AUTOMOBILES
David MASSONNET

87280 LIMOGES
GARAGE LEJM
Bruno NOUAILLER



81320 MOULIN-MAGE
J-J REPAR'AUTO



19410 VIGEOIS
J2A AUTOMOBILES

87280 LIMOGES
GROUPE YAN AUTOMOBILE



SUD-
EST



01190 SAINT-BÉNIGNE
CARROSSERIE ET GARAGE EXPERT
ST BE AUTO - GARAGE DE LA VERCHERE

42153 RIORGES
ESPACE AUTOMOBILE DUCHER

63400 CHAMALIÈRES
L'ATELIER DE ROYAT

63620 GIAT
FRED'AUTO



43510 CAYRES
GARAGE MICHEL JULIEN
Alexandra PAYS

69100 VILLEURBANNE
GARAGE CAREPARE
Ebubekir CETIN

69120 VAULX-EN-VELIN
GARAGE JTN AUTO
Jhony TOMAS

69150 DÉCINES-CHARPIEU
Garage CB
Abbas KARGIN



03700 SERBANNES
GARAGE RUFFAUT

07000 VEYRAS
GARAGE SANIAL

11000 CARCASSONNE
L'ATELIER

30700 UZÈS
BALDUCCI AUTOS



11100 BAGES
ADN - ASSISTANCE DÉPANNAGE
NARBONNAISE

11370 LEUCATE
GARAGE DE L'ÉTANG

63150 LA BOURBOULE
GARAGE ROULET



01090 GUÉREINS
GARAGE BONNEVAY BY GDJ
Francis BONNEVAY



01170 GEX
AUTO CENTER 01

42820 AMBIERLE
LA BELLE OCCAS'

63430 PONT-DU-CHÂTEAU
GARAGE COTTIER

69120 VAULX-EN-VELIN
AUTO TECH

69150 DÉCINES-CHARPIEU
AVENUE AUTOMOBILE



GRAND
EST



25300 PONTARLIER
GARAGE DU VIEUX CHATEAU -
EURL FABIEEN LOGUIOT



68480 LIEBSDORF
JYMECA
Jérémy GUINAND



58230 MOUX-EN-MORVAN
ALL TIMER CUSTOM'S

68640 WALDIGHOFEN
M.N.E MÉCANIQUE

88440 NOMEXY
TH MOTORS



57280 MAIZIÈRES-LÈS-METZ
CARROSSERIE DU CENTRE
MARINANGELI

71500 BRANGES
INJECTION ÉLECTRICITÉ TACHER



08150 SORMONNE
LE GARAGE DU PRÉ CLET
Loïc LEGRAND

25680 ROUGEMONT
GARAGE VARDANEGA AUTOMOBILE
Adrien VARDANEGA

67400 ILLKIRCH-GRAFFENSTADEN
ELSASS CARS SERVICES
Murat AY

DROM-COM



97218 BASSE-POINTE
GARAGE PHEO

97224 DUCOS
ASSISTANCE AUTO SERVICE PLUS



97410 SAINT-PIERRE
POINT S ENTRETIEN AUTO SAINT-PIERRE

97420 LE PORT
POINT S ENTRETIEN AUTO LE PORT

97430 LE TAMPON
POINT S ENTRETIEN AUTO LE TAMPON

zePROS

MÉTIERS APRÈS-VENTE AUTO

BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ

COMMUNIQUEZ
DANS ZEPROS AUTO !

3 JOURNAUX

Ils couvrent chacun un
métier différent : Après-
Vente Automobile, Après-
Vente Carrosserie et
Distributeurs PR.



Diff. totale
70 695
exemplaires

3 NEWSLETTERS
HEBDOMADAIRES

Zepros Après-Vente Auto,
Zepros Après-Vente Carrosserie,
Zepros Après-Vente Réseaux,
pour tout comprendre.



116 400
abonnés
totaux

1 NEWSLETTER
QUOTIDIENNE

"AM TODAY"
pour tout savoir
avant tout le monde.



40 000
contacts
/ jours

1 SITE

AUTO.ZEPROS.FR

Le site dédié à l'univers de
l'aftermarket automobile.



198 999
pages vues
/ mois

DIVERSIFICATION

Bodemer voit grand avec BYD

En 2023, la première concession affichant la marque électrique chinoise a immatriculé 13 véhicules. Un an plus tard, le Groupe Bodemer comptait 10 showrooms BYD et environ 700 véhicules vendus. Et le distributeur ne compte pas s'arrêter là. « Cette année, nous comptons 13 points de vente opérationnels avant l'été et nous visons les 2 200 véhicules... », annonce d'emblée Manon Daher, directrice générale adjointe du distributeur breton, également implanté en Basse-Normandie et en Pays de Loire. Le choix de distribuer BYD il y a deux ans s'est imposé pour de multiples raisons : la gamme proposée vient en effet en complémentarité de ses marques historiques Renault, Dacia et Nissan. Et son partenariat avec l'Euro de football 2024 a permis de faire connaître la marque auprès du grand public. Enfin, « BYD est le leader mondial de la voiture électrique et des batteries, qu'il fournit à tout le monde, de Nokia à Tesla », ajoute Benoît



De g. à dr. : Benoît Briard, directeur développement du Groupe Bodemer, avec Thibaud Carissimo et Manon Daher, tous deux DGA du groupe.

Briard, le directeur après-vente du groupe et de la plaque BYD. Le constructeur entend maille rapidement le territoire hexagonal avec 80 concessions qui s'appuieront sur deux plateformes de pièces, basées à Lyon et à Paris. Le Groupe Bodemer stocke certaines références sur ses propres hubs

en Centre-Bretagne et en Normandie.

Marquer sa présence

Ses 13 concessions BYD fonctionnent en mode "light", avec un responsable, un vendeur à mi-temps, une assistante. Le SAV est assuré par un mécanicien "volant" qui se déplace

en fonction de la demande. Les réparations-collisions sont sous-traitées aux carrosseries du groupe. Enfin, l'objectif des 2 200 ventes sera moins compliqué à atteindre avec le développement des hybrides en provenance de Chine. « Nous allons analyser la situation et l'évolution du véhicule électrique chinois avant de poursuivre notre développement », poursuit Benoît Briard.

Pour BYD, objectif Europe

La volonté du Chinois de s'implanter durablement en France et en Europe est très forte. D'ici trois ans, certains de ses modèles VP seront même assemblés en Hongrie, où BYD possède déjà une unité de fabrication de bus électriques, lui permettant d'éviter les taxes douanières imposées par Bruxelles. Et le constructeur, qui a acté une deuxième usine en Turquie, vient récemment d'annoncer le projet d'une troisième usine basée en Europe... ●

François Legrand

ACCOMPAGNEMENT

Quand Citroën et Réseau Entreprendre parrainent les futurs patrons

Partant du principe que pour créer des emplois, il faut créer des employeurs, la marque et l'association spécialisée dans le soutien aux créateurs d'entreprise pactisent pour aider les jeunes pousses – repreneurs, créateurs – à se développer. Objectif pour Citroën et Réseau Entreprendre : porter ces futurs patrons jusqu'à la création de leur entreprise et les accompagner dans leur développement. « Nous mettons en avant des échanges d'expertise sur des thématiques telles que passer à l'électrique, comment constituer une flotte, quels sont les items importants pour choisir son véhicule utilitaire... Nous travaillons également pour mettre à disposition des entrepreneurs du Réseau

Entreprendre une offre de financement Citroën dédiée », explique Édouard George, le directeur de la marque Citroën. Réseau Entreprendre s'appuie de son côté sur ses 15 000 membres chefs d'entreprise, issus d'univers divers. Norauto vient d'ailleurs de signer un partenariat similaire à celui de Citroën.

Un réseau d'échanges

Pour devenir lauréat de Réseau Entreprendre, le candidat présente son projet au comité d'engagement et peut bénéficier d'appuis financiers via un prêt d'honneur et d'un accompagnement de deux ans avec un pair du réseau. Une fois lancé, le dirigeant participe au club des lauréats et peut



Les parrains Citroën et Réseau Entreprendre utilisent leurs réseaux pour transmettre des connaissances, bonnes pratiques et conseils à de jeunes créateurs ou repreneurs.

présenter son entreprise à tout l'écosystème local de l'association pour gagner en visibilité

auprès d'investisseurs et partenaires potentiels. ●
m.blancheton@zepros.fr

ze AWARDS

PNEU & INNOVATION

JEUDI 03 JUILLET 2025

Zepros et le



Syndicat du Pneu organisent

représentant de la filière depuis 1929

LE GRAND RENDEZ-VOUS DU PNEU

au WORKSTATION (Paris 1er)

7^e RENCONTRES PNEU & INNOVATION

13H30 / 14H

ACCUEIL

14H / 18H

7^e RENCONTRES
« PNEU & INNOVATION »



3^e ZE AWARDS PNEU & INNOVATION

18H / 19H
COCKTAIL

19H / 20H30
REMISE DES PRIX

20H30 / 22H30
COCKTAIL DINATOIRE

INSCRIVEZ-VOUS EN SCANNANT LE QR CODE



Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur www.auto.zepros.fr
en fonction des places disponibles.

EN COLLABORATION AVEC



UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR



UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Sandra AI ne dort jamais

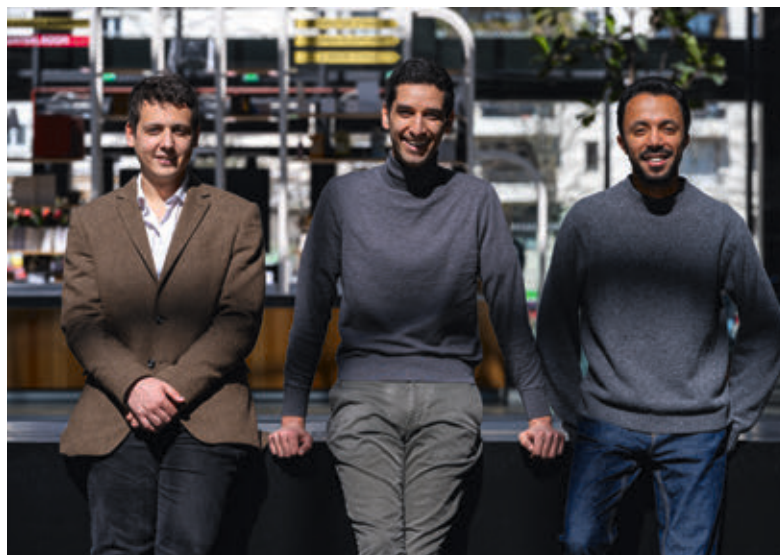
Plus aucun appel dans le vide, des clients satisfaits et un SAV mieux organisé : telle est la promesse des trois fondateurs à l'origine de Sandra AI, l'une des dernières intelligences artificielles conversationnelles arrivées sur le marché.

« Quelque 120 appels sont perdus par semaine et par concession, soit 510 appels manqués par mois. 72 % des appels manqués sont des appels uniques, représentant en moyenne 367 clients qui ne rappellent pas et dont 20 % partiront à la concurrence si leur appel n'est pas traité », rappellent Badr El Idrissi Mokdad, Ismaïl Majjad et Skandère Sahli. Pour ces derniers, le constat est clair : 70 % des appels concernent l'atelier d'une concession, sauf que les appels sans réponse – du fait d'un pic d'appels au standard ou hors

des horaires d'ouverture – ne généreront aucune entrée atelier. On parle alors de plusieurs milliers d'euros mensuels non enregistrés pour chaque concession, soit jusqu'à 10 % du CA atelier.

Prise de rendez-vous facilitée

Sandra AI, « qui ne dort jamais », va gérer ces manques, permettant à la concession de ne rater aucun lead. Interfacée avec les logiciels de gestion atelier classiques type MecaPlanning, elle propose des rendez-vous atelier sans intervention humaine. Sandra AI est actuellement implantée dans une centaine de concessions (une vingtaine de marques) dans l'Hexagone, mais aussi en Belgique et États-Unis (40 % de ses revenus), soit 15 000 utilisateurs mensuels.



De g. à dr. : Badr El Idrissi Mokdad, Ismaïl Majjad et Skandère Sahli.

Après une première levée de fonds sur laquelle surfent les pères fondateurs de Sandra AI pour se développer, un second tour de table pourrait être envisagé dans quelques mois. Elle permettra d'investir dans d'autres pays, européens notamment. Et dans la mesure

où les problématiques d'appels perdus restent les mêmes pour tous, il ne serait pas illogique que Sandra AI aille voir du côté des réseaux de réparation indépendants. L'intelligence artificielle est définitivement sans chapelle... ●

M. B.

DISTRIBUTION

Toyota et ses concessionnaires s'entendent sur le nouveau contrat



Les concessionnaires Toyota doivent signer cette mouture avant fin mai 2025.

Après presque deux ans de négociations, le constructeur et son réseau ont passé l'écueil du contrat agent en mettant en place une nouvelle mouture comprenant certains compromis qui satisfont les 45 opérateurs. Toujours pas de contrat agent dans le réseau Toyota, mais une nouvelle mouture laissant une belle marge de manœuvre aux investisseurs du réseau (environ 340 points de service). Dans un contexte tendu par l'application aux forceps d'un contrat agent avec ses ventes

directes, par certains constructeurs, les concessionnaires

Toyota ont donc trouvé un terrain d'entente avec leur marque. La première version imposait des services exclusifs de la marque sur le financement, l'assurance, le contrat d'entretien jusqu'aux pièces de rechange. Le groupement des concessionnaires a entamé des pourparlers sur ces points jusqu'à obtenir une version « satisfaisante » validée par les deux parties !

Est ainsi laissée aux investisseurs la possibilité, « suivant

les situations, de proposer d'autres services que ceux du constructeur, par exemple sur le financement, ou d'opter pour d'autres canaux d'approvisionnement pour les pièces de rechange », indique Denis Bernier, le président du groupement. Le réseau s'engage de son côté à travailler « en priorité dans l'écosystème Toyota, à travers les voitures neuves, les contrats d'entretien, le financement, le label occasion... » ●

M. B.

RECYCLAGE

Toyota ouvre sa première Circular Factory

La Toyota Circular Factory démarre au Royaume-Uni avec 10 000 VHU traités par an, avant de se dupliquer ailleurs en Europe. Le site de traitement des véhicules hors d'usage est au cœur de l'usine Toyota Motor Manufacturing UK de Burnaston et démarrera en septembre prochain. Le site doit donner une seconde vie à 120 000 pièces et récupérer 300 tonnes de plastique avec 8 200 tonnes d'acier, entre autres matériaux. Après validation, les pièces réutilisables seront réintroduites sur le marché via les concessionnaires et les distributeurs PR. Les batteries et les roues seront analysées pour être remanufacturées, ou recyclées. Le cuivre, l'aluminium, l'acier et le plastique recyclés seront ensuite utilisés dans la production de nouvelles pièces pour les véhicules neufs.



Cet encart d'information est mis à disposition gratuitement au titre de l'article L. 541-10-18 du code de l'environnement. Cet encart est élaboré par CITEO.

***Petit à petit,
tout le monde
fait son tri.***

**ON NE
LÂCHE
RIEN !**

TRIONS SYSTÉMATIQUEMENT

TOUS LES EMBALLAGES ET PAPIERS SE TRIENT

CONGRÈS

« Chez Autoneo, le carrossier a toujours le dernier mot ! »

Les carrossiers Autoneo, sous l'impulsion de leur enseigne de distributeurs Centaure, ont reçu en convention quantité de messages d'alerte. Décarbonation et électrification, économie circulaire, montée en compétences, digitalisation... « Chez Autoneo, le carrossier a toujours le dernier mot ! Nous sommes force de proposition et il en dispose comme il l'entend », indique Maxime Falconnet, président du réseau. Une boîte à outils à la carte servant les 270 adhérents (six nouveaux venus début 2025), enrichie en continu par les partenaires. Digital Car pour le recalibrage et la reprogrammation des Adas (solution mobile), Carform pour la planification atelier, Olacar pour le recrutement de compagnons, DAF Conseil et CESVI pour les formations ou certifications (70 % du réseau est habilité



Le réseau Autoneo était réuni le 21 mars dernier pour ses vingt ans.

VE), ou encore Volkswagen, Nissan, Renault, Distrigo, Odipra... pour le sourcing des pièces. « Nous comptons 27 partenaires Autoneo, hors partenaires Centaure, avec une croissance de plus de 30 % en CA depuis 2021 », lance Rémi Renaudo, directeur général adjoint de Centaure. De quoi encourager

le dynamisme d'une enseigne qui fête ses vingt ans en 2025.

Réparer plutôt que remplacer

Autre sujet, celui de la PRE donnant l'occasion à Léopold Schmutz, responsable des partenariats après-vente automobile au Crédit Mutuel, d'expliquer comment le bancassu-

reur incite les professionnels à adopter une éco-attitude. « Nous récompensons les comportements vertueux des ateliers – réparation plutôt que remplacement – via deux indicateurs : le calcul de son CA facturé en pièces comparé à son CA facturé en main-d'œuvre T2. Nous observons également le CA en PRE divisé par le CA en pièces. Cela nous permet de voir quel atelier répare plus qu'un autre. Ces données pèsent pour 40 % des critères rentrés dans un système global comprenant l'implantation géographique, la qualité de service le taux de satisfaction des assurés, et les coûts. Cette veille nous permet d'attribuer des missions aux plus vertueux. Les experts sont évalués de la même manière afin d'encourager la réparation. » Reste à convaincre le client final d'accepter la PRE. ●

m.blancheton@zepros.fr

PARE-BRISE

Quand Ford applique le “brand naming”

Graver la silhouette du modèle en bas du pare-brise en plus du logo de la marque ? C'est le FordGlass Branding, qui concerne les véhicules Ford assemblés depuis 2024. Et même ceux réparés dans le réseau de la marque et les ateliers labellisés Ford Carrosserie Conforme Network (FCCN) à partir de cette date. Parmi les raisons avancées :

la participation des pare-brise d'origine à la résistance structurelle de l'habitacle et la compatibilité avec les Adas, à recalibrer après chaque remplacement. Mais également les spécificités techniques liées au confort dans l'habitacle offert par la technologie SoundScreen et le traitement anti-UV. Ford invoque enfin la lutte contre la contrefaçon pour justifier le FordGlass Branding. Cette démarche vient challenger la réparation indépendante à l'heure où la clause de réparation généralisée a été validée par le Conseil européen. Surtout sur un marché du bris de glace où les pièces sont déjà, de facto, libéralisées, et où les réseaux de vitrage, qui dominent le marché, se sourcent directement chez les verriers fabriquant à la fois pour l'OES et l'IAM, ou chez les distributeurs spécialisés. ●

r.thirion@zepros.fr

OPTIQUES LED

Valeo et Stellantis propulsent le “reman”

L'équipementier et le constructeur ont ouvert le salon ReMaTec d'Amsterdam par une annonce attendue : la commercialisation du tout premier phare LED reconditionné. De quoi réduire sérieusement le coût de réparation des optiques en cas de choc avant. « Nous proposons un produit “comme neuf” à un prix plus bas pour l'utilisateur final », confirme Christophe Le Ligné, vice-président R&D et CTO éclairage de Valeo. Le reconditionnement des projecteurs LED permet de réemployer jusqu'à 50 % des matières premières récupérées, principalement les pièces ayant le plus de valeur... et notamment le module LED lui-même. Et ce, tout en abaissant les émissions de CO₂ jusqu'à 70 % par rapport à la production d'un optique neuf. De quoi offrir de nouvelles perspectives aux sites Valeo d'Angers (49)



Les lignes de remanufacturing d'optiques chez Valeo.

et de Chrzanow (Pologne). De son côté, Stellantis devient le premier constructeur à détenir une offre de projecteurs reman. Celle-ci intégrera la gamme REMAN SUSTAINera d'ici la fin du premier semestre 2025 et sera proposée, en première intention, aux SUV Peugeot 3008 et 5008, avant d'être déclinée à la berline 508. ●

R. T.



Les pièces “brandées” sont garanties deux ans.

AMTODAY

By ZEPROS

L'AFTERMARKET À LA SOURCE

LA CRÈME DE L'INFO
à l'heure du petit-déjeuner



AM TODAY :

C'est quoi ?

Les infos incontournables pour tout savoir sur l'actualité de l'aftermarket automobile.

C'est pour qui ?

Tous les Pros du secteur de la mobilité.

C'est quand ?

Tous les matins à 6h30
pour être les premiers à être informés.



AMTODAY By ZEPROS
L'AFTERMARKET À LA SOURCE
La newsletter pour tout savoir.

Contact annonceurs :

Benjamin Huet

Directeur du développement Pôle Automobile
b.huet@zepros.fr - 07 61 44 60 52
www.am-today.com

TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Gruau partenaire industriel de Qinomic pour le rétrofit

La start-up spécialisée dans la transformation d'utilitaires thermiques en véhicules 100 % électriques s'adosse au carrossier-constructeur pour assurer des cadences de production à même de répondre à une demande croissante du marché. Objectif : atteindre en vitesse de croisière de 1 000 unités par an et participer ainsi, en complément de la vente de véhicules neufs zéro émission, au verdissement du parc. Car 4 millions d'utilitaires sont éligibles au rétrofit en France ! « *Le rétrofit se veut plus économique (50 % moins cher que l'acquisition d'un véhicule neuf, les diverses aides permettant un rétrofit à moins de 25 000 €), écologique avec 56 % de gaz à effet de serre en moins par rapport à la production d'un véhicule, rapide [N.D.L.R. : un mois annoncé pour la transformation du véhicule] et participe à l'économie circulaire (les composants et*



Qinomic et Gruau annoncent déjà un élargissement de l'offre, avec neuf modèles prévus en 2025 et 2026 sur les VUL de proximité et interurbains.

le moteur du véhicule sont récupérés) comme à l'emploi local», énumère Frédéric Strady, directeur et cofondateur de Qinomic. Et la solution promet également performances et

durabilité avec un pack batterie et des composants neufs provenant de chez Stellantis, garantis 8 ans ou 160 000 km. Concrètement, le client professionnel dépose son véhi-

cule dans l'un des 30 centres Feu Vert agréés par Qinomic, le réseau de centres autos étant partenaire pour le SAV des utilitaires rétrofités.

Une offre bientôt élargie

La transformation s'opère chez Gruau, sur une ligne dédiée au site de Laval, et le véhicule est acheminé un mois plus tard sur le même centre du réseau Feu Vert. La solution, baptisée Qi-Tech, concerne pour l'heure quatre modèles du groupe Stellantis homologués et produits à partir de 2016 : Citroën Jumpy, Peugeot Expert III, Opel Vivaro et Fiat Scudo. L'offre, clé en main, propose en marge de la transformation du véhicule toute une palette de services allant de l'aménagement du VUL à son financement (LLD, leasing), en passant par son entretien chez Feu Vert ou dans le réseau Stellantis. ●

j.morvan@zepros.fr

SALON

Solutrans lance les I-nnovation Awards 2025

Le salon international de la filière des véhicules industriels et urbains annonce l'ouverture de l'édition 2025 des I-nnovation Awards, événement visant à récompenser l'innovation dans le secteur du transport.

Les nouveautés les plus remarquables présentes sur le salon sont ainsi mises à l'honneur dans les domaines du véhicule industriel et utilitaire, mais aussi dans la mobilité durable et la logistique urbaine. Les I-nnovation Awards récompensent les entreprises qui proposent des produits et services déjà lancés ou en phase de développement. Les exposants peuvent concourir dans quatre catégories : « Carrossiers-constructeurs », « Équipemen-



tiers », « Digitalisation et connectivité », « Vélo-cargo ». En hommage à l'ancien président de la FFC, un prix spécial Joseph Libner sera encore remis cette année et viendra récompenser une innovation ayant un impact significatif sur la transition énergétique du transport. Les lauréats 2025 seront officialisés le 18 novembre, jour de l'ouverture du salon, dans le cadre d'une soirée dédiée sur l'hippodrome de Parilly. ●

Léa Cuissard

TRANSPORT DE PERSONNES

Hydroparts Assistance déploie ses ateliers Mobility

Le spécialiste de la maintenance, du contrôle et du dépannage des hayons élévateurs investit le marché du transport des personnes à mobilité réduite (TPMR). Il annonce le déploiement de ses premiers ateliers Mobility au premier semestre 2025. Hydroparts Assistance Mobility s'adresse aux structures publiques ou privées : établissements de santé, ambulanciers, entreprises de services à domicile, etc. Dix-sept techniciens, couvrant autant de départements, pourront ainsi intervenir directement sur site pour contrôler et réparer les hayons et les accessoires de sécurité et d'accès équipant ces véhicules (marchepieds, décaissement, ceintures...). Avec ce concept, Hydroparts Assistance propose une solution complète incluant le contrôle obligatoire

semestriel des équipements réglemantés (58 points contrôlés) et l'entretien des petits équipements. Les ateliers mobiles embarquent toutes les pièces détachées nécessaires, soit plus de 300 références. Les 85 techniciens du réseau Hydroparts Assistance peuvent ainsi diversifier leur activité grâce à un cursus dédié de formation initiale et continue. ●

J. M.



PNEUMATIQUES

Goodyear prend la route avec son Drive Results Tour 2025

Le manufacturier américain sillonne l'Europe afin de faire découvrir aux flottes son offre Goodyear Total Mobility. Le Drive Results Tour 2025 sera ainsi présent sur les principaux salons professionnels de l'industrie ainsi qu'au championnat européen de courses de camions Goodyear FIA (ETRC), par le biais d'un camion d'exposition mobile qui sert d'espace de démonstration pour

les produits et les solutions. Ses offres Tires-as-a-Service et TPMS Connect seront également dévoilées. La première est une solution combinant les produits haut de gamme du manufacturier, ses technologies prédictives et son réseau de services. La seconde répond aux dernières réglementations européennes imposant le TPMS sur les nouveaux véhicules, l'outil permettant

aux flottes d'intégrer leur TPMS installé par les équipementiers dans l'écosystème intelligent de Goodyear. Cette solution prête à l'emploi améliore la visibilité en permettant aux gestionnaires de flotte de surveiller à distance les performances des pneumatiques, ce qui permet d'optimiser les stratégies d'entretien et de prévenir les pannes immobilisantes liées aux pneumatiques.

Gros plan sur la technologie EQMAX

Enfin, les gammes de pneumatiques EQMAX et EQMAX ULTRA seront mises en avant. Leur bande de roulement directionnelle à profondeur élevée améliore la traction sur les essieux moteur et réduit l'usure irrégulière sur les essieux directeurs. Une technologie compatible aussi bien avec les véhicules thermiques qu'avec les motorisations électriques et à hydrogène. ●

L. C.



À chaque arrêt du Drive Results Tour 2025, les visiteurs pourront échanger avec des experts, accompagnés par des pros du transport et de la logistique.

CONSTRUCTEUR

Le retrofit s'invite chez Volkswagen Group Retail France

Volkswagen Group Retail France* (VGRF) annonce un partenariat avec REV Mobilities, start-up spécialisée dans l'électrification de véhicules thermiques (retrofit) afin de commercialiser des kits de conversion. Il faut dire que la conversion de véhicules thermiques en électriques séduit les constructeurs... Si cette offre ne concerne pour l'heure que le modèle T6 de Volkswagen Utilitaires, ce partenariat vise à proposer à horizon trois ans douze solutions "plateformes" véhicules utilitaires, anciennes et véhicules particuliers, parmi les modèles les plus demandés dans ses différentes marques. Le distributeur actionne ainsi un troisième levier

de verdissement du parc, aux côtés de la vente de VN et de VO 100 % électriques.

Démocratiser le retrofit

Et VGRF élargit au maximum la cible de clients susceptibles de faire transformer leurs véhicules thermiques en électriques : qu'il s'agisse de clients pros comme des particuliers ou encore des institutionnels (flottes publiques), le distributeur assortit ce nouveau service d'une offre de financement et d'une garantie constructeur dédiée. VGRF indique que l'ensemble de ses points de vente (65 sites) disposeront de

techniciens et de mécaniciens formés et agréés, tandis qu'il réfléchit d'ores et déjà à la création d'un ou plusieurs centres dédiés à la décarbonation. ●

J. M.

* Premier distributeur des marques du groupe allemand en France (Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Cupra).



En Bref

Sampa décarbone sa logistique



L'équipementier a intégré FRET21, dispositif visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre dans le transport de marchandises. Premier résultat : le gain en émissions s'élève à 5,33 % dès la première année, l'objectif étant de 6 % à horizon trois ans. Et avec Sampa Valley, l'équipementier construit un écosystème de fabrication durable intégrant de nouvelles technologies.

Un Renault E-Tech entre au Garac



L'organisme de formation dispose désormais de son premier tracteur routier électrique. La remise des clés d'un Renault modèle E-Tech s'est faite en présence de Nicolas Lenormant, co-dirigeant du groupe éponyme, et du conseil d'administration du Garac. Le véhicule sera mis à disposition des apprentis de Bac et de BTS de la filière « Maintenance des véhicules de transport routier ».

Soutien à la filière hydrogène

La stratégie nationale hydrogène, lancée en 2020, s'est offerte une seconde jeunesse avec l'annonce par le gouvernement le 16 avril dernier de plusieurs mesures destinées à soutenir la filière en France. Parmi elles, un mécanisme de soutien à la production d'hydrogène bas-carbone de 4 Md€ ainsi qu'un nouvel appel à projets pour le déploiement de VUL à hydrogène afin de soutenir le développement technologique des piles à combustible et des réservoirs.

ADDITIFS

Bardahl prépare l'avenir

Si la marque est née aux USA, Bardahl France (co-actionnariat) est autonome et dispose de sa pleine liberté d'action pour piloter sa croissance passée en dix ans d'un CA de 60 M€ à 165 M€ en 2024 sur 40 pays. L'entreprise familiale nordiste garde ainsi la main sur des innovations en phase avec les besoins de son marché et assume librement ses engagements RSE. « *Outre tout faire pour rendre nos emballages plus vertueux, nous sommes passés d'une logique unique de performance moteur vers un enjeu de dépollution. Le parc vieillit et nos produits contribuent à prolonger la vie des véhicules et à les rendre plus propres. Nous pourrions même vivre dix ans d'âge d'or* », affirme Sonia Callens, petite-fille du fondateur et présidente de l'entre-

prise familiale. Sauf que Bardahl doit aussi se mettre en configuration pour l'après : lorsque l'électrification commencera à remplacer les motorisations thermiques.

Diversification tranquille

Il y a bien sûr l'élargissement des gammes de produits, s'appuyant sur des innovations "made in France", avec un portefeuille diversifié de 5 000 références : additifs et traitements moteur, consommables atelier, lubrifiants, liquides de refroidissement...

Parallèlement, Bardahl a lancé ses machines de dépollution. Cette année, une nouvelle version de sa station 360 Hybrid de nettoyage des pièces moteur (injecteur, turbo, admission, FAP) sort en mode 100 % connecté. De même, une version 2025



De g. à dr.: Vincent Renaud (DG de Bardahl), Sonia Callens (P-DG) et Gilles Rigot (directeur commercial).

de sa station de vidange BVA – 360 Gear – en format "deux-en-un" qui, outre les BVA, traite aussi les boîtes de vitesses mécaniques et robotisées.

Extension de l'usine de Tournai

Reste que pour absorber sa croissance et surtout sa diversification, l'entreprise nordiste doit encore investir dans son

site de production de Tournai (côté belge de l'Eurométropole lilloise). Une première extension de 5 000 m² accueillera d'ici 2026 une ligne de production dédiée à la chimie verte. Une autre tranche sera par la suite ajoutée pour le stockage. Au total, Bardahl aura investi 40 M€ dans ces extensions. ●

c.ridet@zepros.fr

BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE

Aisin met son expertise OE au service de la rechange



Centre européen en matière d'économie circulaire, l'usine Aisin de Mons, en Belgique, produit annuellement plus de 10 000 boîtes de vitesses automatiques (BVA) remanufacturées, des vieilles BVA 4 vitesses aux dernières générations à 8 vitesses ! Soit des interventions sur plus de 40 modèles de transmissions (500 et 600 références). Le process de remanufacturing et les pièces remplacées étant de qualité OE, Aisin peut les garantir 2 ans ou 80 000 km. Et pour la visibilité de l'offre, un site web dédié va prochainement être

proposé. En parallèle, l'équipementier propose une gamme de distributeurs hydrauliques en neuf ou remanufacturés. Avec 70 références actuellement proposées (et 14 devant arriver en cours d'année), il couvre l'ensemble des besoins du marché. S'y ajoute une offre de kits de réparation, encore plus économique. Contenant toutes les pièces d'usure nécessaires à la réparation, cette gamme courte de 9 références permet de couvrir 97 % des besoins en réparation des transmissions Aisin. ●

j.morvan@zepros.fr

OUTILLAGE

Milwaukee creuse son sillon auto en France

S'il est encore challenger sur le marché français, l'outilier américain fait largement mieux que la tendance du marché de l'outillage électroportatif professionnel, et notamment avec sa division Automobile qui annonce une remarquable croissance de 38 % ! Pour parvenir à ce résultat, Benjamin Boulanger, responsable de la division Auto en France, a utilisé son levier de prédilection : occuper le terrain aux côtés de ses 300 partenaires distributeurs. En 2024 ont été démultipliées les tournées accompagnées, « qui génèrent en moyenne 15 % du CA d'un distributeur ». La tournée Big Red (10 villes sur 6 semaines) a également contribué à cette performance. Une proximité renforcée par une équipe gonflée à 17 personnes l'an passé, dont 14 sur la route. Et comme on ne change pas une méthode qui gagne... pour 2025 Benjamin Boulanger et sa team repartent sur les routes

via notamment une nouvelle tournée Big Red en juillet et septembre prochains et des tournées accompagnées. 2025 est également une année de salons hexagonaux, avec une présence sur Equip Auto à Paris comme sur le salon VI Solutrans à Lyon. ●

C. R.



Pour sa convention annuelle qui s'est déroulée à Monaco, Milwaukee a convié 6 000 pros.

Du début du mois de **MAI** jusqu'à la fin **AOÛT**
CLIM FRAIS INCLUS



TOUS PRODUITS CONFONDUS
TOUTES MARQUES CONFONDUES

DÉTENDEURS / COMPRESSEURS / STATIONS DE RECHARGE / RADIATEURS
FILTRES DÉSHYDRATEURS / CONDENSEURS / ÉVAPORATEURS...



BOSCH

Des technologies pour la vie



ADIPA
Nantes

CHAUSSENDE
Marseille & Toulouse

DASIR
Lyon & Limoges

MP
Lille

apprau.fr

APPRAU®
c'est dispo!



En Bref

Triscan introduit les tuyaux de clim'

Alors que les tuyaux de clim' sont fragiles, il est difficile de trouver une alternative en rechange indépendante en raison de leur fabrication complexe. L'offre introduite sur le marché français par l'équipementier danois compte 300 références (tuyaux basse et pression, combinés). 350 autres s'y ajouteront au cours du second semestre.

Eurorepar et bproauto signés par Stellantis

Cette nouvelle signature sur les emballages et la communication affirme clairement l'appartenance de ces produits multimarques. Cet outil marketing affirme ainsi que ces gammes répondent au cahier des charges des ingénieurs Stellantis et sont conformes « aux plus hauts standards de qualité, de durabilité et d'efficacité ».

MARQUE PRIVÉE

SmartParts survolté avec DR!VE+

Nouvelle gamme de batteries et atterrissage en Amérique du Nord : la structure portant la marque privée de Nexus Automotive accélère. Les 61 références de la nouvelle gamme de batteries DR!VE+ annoncent couvrir 99 % des demandes du marché européen. Elle a été spécialement conçue pour les véhicules légers et les applications lourdes, et segmentée en quatre catégories : Platinum (AGM), Performance (EFB), Essential (SLI) et Access (véhicules commerciaux uniquement). De quoi couvrir l'ensemble des besoins d'un réparateur pour des véhicules anciens comme les nouvelles technologies.

Toutes les technologies de batteries couvertes

Un changement de paradigme pour la marque exclusive de Nexus, nativement conçue pour répondre aux besoins

d'un parc plus âgé. « Mais naturellement, avec la batterie, nous devons couvrir toutes les technologies », explique Stéphane Freitas, directeur marketing SmartParts. La gamme vient ainsi gonfler le catalogue DR!VE+ qui annonce un total de 11 000 références pour dix familles. L'offre sera disponible mi-mai, exclusivement pour les distributeurs européens en phase de lancement avant de ruisseler sur l'ensemble des marchés couverts par la société.

Ambitieux en 2025

De fait, la structure est résolument internationale. La marque se déploie largement en Europe de l'Ouest, à l'exception du marché allemand encore réfractaire aux marques privées,

et accélère bien à l'Est. Mais le président de la jeune société (née en novembre 2023) se réjouit surtout aujourd'hui d'avoir accosté aux USA ! La première phase introduira une gamme de châssis de 13 700 pièces et d'autres suivront rapidement. De quoi booster encore la forte dynamique de SmartParts pour qui « 2024 a été une année exceptionnelle avec des ventes qui ont plus que doublé par rapport à l'année précédente », commente Pascal Popis, qui vise une augmentation de 50 % du CA en 2025. ●

C. R.



SmartParts vient de lancer une gamme de batteries logotée DR!VE+ couvrant l'ensemble des applications du marché européen.

zePROS

MÉTIERS APRÈS-VENTE AUTO

BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ

COMMUNIQUEZ
DANS ZEPROS AUTO !

3 JOURNAUX

Ils couvrent chacun un métier différent : Après-Vente Automobile, Après-Vente Carrosserie et Distributeurs PR.

Diff. totale
70 695
exemplaires3 NEWSLETTERS
HEBDOMADAIRES

Zepros Après-Vente Auto, Zepros Après-Vente Carrosserie, Zepros Après-Vente Réseaux, pour tout comprendre.

116 400
abonnés
totaux

1 SITE

AUTO.ZEPROS.FR

Le site dédié à l'univers de l'aftermarket automobile.

198 999
pages vues
/ mois1 NEWSLETTER
QUOTIDIENNE

"AM TODAY" pour tout savoir avant tout le monde.

40 000
contacts
/ jours

POUR DEVENIR ANNONCEUR, CONTACTEZ-NOUS : **BENJAMIN HUET**, Directeur Du Développement Pôle Automobile
b.huet@zepros.fr - 07 61 44 60 52

BATTERIE

Clarios en mode hybride



De g. à dr.: Guillaume Girard, directeur marketing, et Cédric Jorant, directeur général France de Clarios.

Historiquement positionné sur la batterie de démarrage AGM, Clarios vise le leadership sur les "accus" auxiliaires lithium-ion et simplifie ses gammes pour apporter plus de cohérence à la distribution. « Nous, industriels, avons l'obligation de muter vers l'électrique en multipliant les partenariats en R&D (16 aujourd'hui) pour sortir de nouvelles technologies comme le sodium-ion », indique Cédric Jorant, le directeur général France de Clarios. Le spécialiste de la batterie produit plus de 150 millions de batteries de démarrage par an, dont 70 % pour le marché de la recharge, dont des batteries AGM au plomb sous sa marque Varta, élargies aux véhicules hybrides et électriques. Un gros potentiel encore palpable de 54 millions de batteries au plomb à remplacer sur un parc européen de 365 millions de véhicules d'ici 2029.

Mais depuis trois ans, l'industriel "hybridé" développe également en OE des technos lithium-ion basse tension, via l'acquisition de l'activité Power Business de Paragon. Pour coller à la croissance du parc doté

de véhicules gourmands en électricité, le groupe veut se (re)positionner stratégiquement comme leader de cette batterie auxiliaire de 3 à 48V destinée aux VE.

Une offre désormais axée autour de trois gammes

En soutien des réparateurs, Clarios propose tout un panel d'outils sur de la maintenance préventive (e-learning, formations, argumentaires...). Parallèlement, son application Varta Partner Portal guide les réparateurs dans le choix de la bonne batterie et son remplacement. « Le réparateur traditionnel doit prendre en main la batterie Stop&Start en ayant le réflexe de faire du préventif via un test, comme les centres autos l'ont intégré depuis longtemps. » Enfin, l'équipementier a simplifié ses offres en la réduisant à trois gammes (AGM, EFB et SLI) pour inciter le distributeur à repenser ses stocks en intégrant de plus en plus les batteries AGM et EFB qui, avec deux références chacune, permettent de couvrir 90 % des besoins en Stop&Start. ●

m.blancheton@zepros.fr

En Bref

TecAlliance s'offre l'Espagnol Autotecnic

L'expert allemand en gestion de données et process pour la recharge indépendante est le nouveau propriétaire de Tecnomania BCN XXI SL, spécialisé dans les solutions de diag et d'infos techniques. De quoi optimiser TecRMI, la base d'infos techniques de TecAlliance.

Liqui Moly se consolide en France

Les produits du fabricant d'huiles moteur, d'additifs et d'entretien sont distribués dans l'Hexagone par la filiale LM France et par l'importateur Liqui Moly France. Les deux entreprises ont fusionné. Sont repris les locaux de l'importateur, son entrepôt et ses 11 employés.



DÉCOUVREZ LA SERVANTE ÉQUIPÉE TOOLGUARD™

78 CM - 7 TIROIRS - 206 OUTILS



- SURFACE EN ABS
- POIDS DE CHARGE TOTAL : 800 KG
- SYSTÈME ANTI-BASCULEMENT

SERVANTE 7 TIROIRS 78 CM

- Set cliquet & douilles 1/4", 3/8", 1/2", 119 pcs
- Module servante clés MAX BITE™ 27 pcs
- Module mousse tournevis trilobe 23 pcs
- Module Pince 4 pcs
- Module mousse clés à cliquet MAX BITE™ 15 pcs
- Module clé plate 10 pcs
- Module pince circlips 3 pcs
- Module marteau rivoir et maillet de carrossier 2 pcs
- Module servante mesure et découpe 3 pcs





SCANNEZ CE QR CODE POUR RETROUVER CETTE SERVANTE ÉQUIPÉE 78 CM

BATTERIES

Parties pour durer longtemps



Tranquille, le marché des batteries de démarrage. En effet, celui-ci fait face à de grandes tendances qui lui sont totalement favorables, et pour longtemps, en après-vente. Confronté, comme toutes les pièces de grande vente, au vieillissement du parc, il voit ainsi s'écouler un volume toujours important de batteries plomb-acide "classiques", dites SLI. Lesquelles représentent encore, au global, plus de la moitié des volumes. Toutefois,

« les gammes SLI, très larges et très profondes, vont se heurter aux difficultés de stock qu'elles engendrent sur un marché qui sera bien plus faible, car les véhicules concernés seront toujours plus vieux mais moins entretenus compte tenu du coût pour leurs propriétaires », reconnaît Cédric Jorant, directeur général France de Clarios, maison-mère de la marque Varta. L'essentiel des volumes sera effectivement représenté, d'ici quelques années, par les

batteries Stop&Start de type AGM ou EFB, la totalité des véhicules neufs produits embarquant l'une ou l'autre des deux technologies. Y compris les véhicules électriques, qui s'en servent comme batteries auxiliaires afin d'alimenter les équipements de confort, de sécurité active et d'aide au démarrage. *« Et c'est elle qui met le véhicule en sécurité si la batterie de traction défaille »,* confirme C. Jorant.

AGM/EFB, destins croisés

« L'AGM a l'avantage en termes de gestion de la décharge profonde, même si le choix dépend également de la gestion de la basse tension dans le véhicule », selon Etienne Gyongyosi, chef de produit batterie chez Bosch. *« Il y avait une très forte dynamique en sortie de Covid-19 sur l'AGM, avec des hausses très importantes (+ 20 %) qui nous ont obligés à adapter notre production. Mais aujourd'hui, l'EFB est en forte progression : + 20 % en 2022-23, + 30 % sur 2023-24,*

et là + 35 % », affirme Michel Meyer, directeur de la filiale France de l'équipementier autrichien Banner. Résultat : *« D'ici cinq à dix ans, la majorité des batteries Stop&Start seront EFB à la rechange »,* confirme Urbain Chassaing, directeur commercial France du fabricant roumain Rombat. L'entreprise pousse en faveur de la technologie, d'ailleurs, aussi bien en OEM pour rapprocher les performances de l'EFB de celles de l'AGM, qu'en IAM, pour aider la distribution à optimiser son stock avec une gamme polyvalente adaptée aussi bien aux véhicules non Stop&Start mais très équipés qu'aux modèles Stop&Start EFB. ●

r.thirion@zepros.fr

CHIFFRES CLÉS

- Environ 6,5 millions de batteries VL vendues en France
- 25 % des volumes pour les références Stop&Start
- Valeur du marché estimée entre 400 et 450 M€

CHARGEURS & BOOSTERS

Une dynamique plus que positive

En épousant l'évolution des technologies de batteries, le marché de la charge et du démarrage a sérieusement évolué lui aussi. Une certaine dichotomie s'opère également entre le marché BtoB et l'offre BtoC. *« Côté chargeurs professionnels, il faut sortir du simple contexte de changement de la batterie. Ce qu'on leur demande, ce sont des performances de recharge complète des batteries, avec de nombreuses configurations possibles. L'outil s'est modernisé mais il est davantage devenu un outil de maintien de charge en phase de diagnostic ou de mise à jour de calculateurs, aussi utilisé lors de la calibration des Adas, qui consomme énormément d'énergie »,* témoigne Etienne Gyongyosi (Bosch). Présent aussi bien sur le marché professionnel que sur celui des particuliers, CTEK confirme.



« Le marché BtoB nous offre une croissance de 25 à 30 % chaque année et il se porte très bien. Les professionnels sont en demande de solutions qui facilitent la vie », affirme Abel Santirso,

responsable des ventes France de l'équipementier suédois.

Formation nécessaire

Mais ces évolutions exigent une certaine mise à niveau

des usagers, même professionnels. *« La formation est une nécessité, même si nos appareils sont d'une grande simplicité d'utilisation. Car un calculateur coûte 1 500 à 2000 € donc si on le plante, cela fait mal au client final »,* ajoute-t-il.

Côté boosters, la dynamique a fait revenir certains acteurs clés comme l'Américain Noco, qui revendique une croissance de 30 % en Europe en 2024 avec sa technologie lithium et commence à s'implanter sur le marché indépendant. *« Les centres autos sont certes importants, mais on y touche les particuliers principalement. Or, le canal de l'IAM est crucial : on s'y adresse aussi bien à des MRA qu'à des dépanneurs, qui sont notre cœur de cible »,* confirme Etienne Henry, responsable des ventes France. ●

R. T.

ALLUMAGE/PRÉCHAUFFAGE

L'étincelle ne faiblit pas!

Le marché de l'allumage et du préchauffage continue de croître, âge du parc aidant. Une hausse estimée au global à environ 5 % par an chez Bosch, avec des volumes de remplacement se situant autour de 11,5 millions de bougies d'allumage et 3 millions en préchauffage. Derrière ce calme apparent, le marché – détenu aux deux tiers voire 80 % par l'IAM – subit de plein fouet la transition énergétique du parc. « La dynamique sur l'allumage est double : en volume d'abord, car la rechange profite d'un mix des ventes VN tourné vers l'essence. En valeur ensuite, car les moteurs récents embarquent des bougies à métaux précieux (iridium, platine), plus chers », explique Pierre Ecorchon, directeur grands comptes DRiV. La bougie d'allumage bénéficie en outre d'un atout maître en figurant dans le plan d'entre-

tien du véhicule ! « Les bougies à métaux précieux deviennent la norme, représentant 52 % du marché en valeur », explique Jean-François Beaulieu, responsable des ventes Niterra France.

Préchauffage : calaminage en vue...

Autre salle, autre ambiance : « De par un parc qui bascule du diesel vers l'essence (hybrides compris), les bougies de préchauffage sont en déclin. Entre la baisse structurelle du parc et les évolutions technologiques qui augmentent la durabilité des pièces, Bosch anticipe une baisse d'environ 30 % du marché d'ici 2032 », déclare Gabriel Merpoux, chef de produit chez l'équipementier allemand. Et les moteurs démarrent même avec des bougies HS. Résultat : ces dernières sont changées trop tardivement, présence de

calamine... L'opération s'avère en outre plus chère que l'allumage ; difficile de préconiser un remplacement préventif !

Une technicité qui bénéficie aux acteurs premium

Pour répondre aux spécifications des moteurs downsizés, les bougies d'allumage, érigées en véritables pièces techniques, regagnent leurs lettres de noblesse. Et le réparateur (re)devient légitime ! Aussi, les fournisseurs accompagnent leur offre produits avec divers services : formation technique et hotline, outil de marketing et de communication, etc. Peu de place est donc laissée aux MDD, produits techniques et services associés étant l'apanage des équipementiers premium. NGK capitalise sur sa forte présence en OE, tandis que Bosch progresse via son offre EVO pour moteurs essence à



Sur la fonction allumage, le rechange peut compter sur le dynamisme des bougies, mais aussi des bobines.

injection directe et suralimentés. Et DRiV a réveillé depuis deux ans une « belle endormie » : « La marque Champion est iconique et résonne encore auprès des pros, notamment en matière d'allumage. Nos progressions sont à deux chiffres », note ainsi Georges-Henry Descos, regional marketing manager EMEA. ●

j.morvan@zepros.fr

ALTERNATEURS/DÉMARREURS

Les machines tournantes installées en reman... mais en mutation

Le marché VP est estimé à 526 400 démarreurs (- 17 % vs 2022) et 548 900 alternateurs (+ 1 %) : ce sont les volumes estimés du marché 2024 selon GiPA. Un business en phase d'évolution pour cause d'un parc toujours plus vieillissant (11,97 ans en moyenne en 2024). De fait, les véhicules de 15 ans et plus représentent 27,7 % du parc circulant et pèsent 53,6 % du marché des alternateurs et 42,6 % des interventions sur les démarreurs.

Le taux d'intervention croît avec l'âge du véhicule : pour les alternateurs, il passe de 0,2 % pour les 0-4 ans à 2,5 % pour les 15 ans et plus. Même constat pour les démarreurs, avec un taux inférieur à 1 % avant 10 ans... atteignant près de 2 % au-delà, toujours selon GiPA. Un véritable creuset pour la pièce reman, d'autant que « la filière est bien structurée en France avec des fournisseurs solides », note Christophe Combes, directeur des opérations d'IDLP.

Marché de panne

Une offre reman donc mature, avec des tarifs jusqu'à 30 % sous le prix du neuf. « Nous sommes sur un marché de panne, donc il s'agit d'une pièce "d'urgence" qui peut être montée dans la journée... à condition qu'elle soit livrée ! Donc le distributeur qui a la pièce disponible fait la vente ! D'où l'impératif de l'avoir

en stock », insiste C. Combes. Borg Reman recommande un stock entre 500 et 600 alternateurs et autour de 300 démarreurs, « 80 % du mix se faisant avec moins de 100 références ».

Règne du reman... écorné

S'il est installé sur les alternateurs « plus chers et plus complexes », le règne du reman pourrait être écorné pour les démarreurs par l'arrivée de la concurrence de pièces neuves importées, positionnées au tarif reman mais sans la contrainte et le coût de la consigne. « Or, le remanufacturé est issu de pièces OE remises à neuf suivant des process assurant un haut niveau de qualité », rappelle Jean-Sébastien Bignozzi. Le directeur de Borg Reman France-Belgique en appelle à plus de transparence, avec la certitude que le reman gagnera le match du fait d'un impact écologique moindre

avec 95 % de nouvelle matière économisée...

Et demain...

« Chaque évolution technique a eu un impact sur les machines tournantes, par exemple l'introduction du Stop&Start. Avec l'hybridation apparaissent des machines plus complexes et coûteuses. À terme, les démarreurs traditionnels laisseront place aux alerno-démarreurs. Aujourd'hui, 15 % de notre volume en échange standard concerne déjà ces applications hybrides... qui représenteront environ 40 % du parc roulant d'ici 2030 (source : GiPA) », affirme Sophia Ouezzani, cheffe de marché chez Bosch Rechange Auto France. « Mais ce que l'on perdra en volume, on le gagnera en valeur avec un organe dont le prix est facilement multiplié par trois », note J.-S. Bignozzi. ●

c.ridet@zepros.fr





Sécurité et fiabilité
maximales, même
sous 0°C

BANNER | PIÈCES DE RECHANGE

Gamme de batteries ultramodernes

La gamme de batteries Buffalo Bull AGM et EFB se distingue par sa durée de vie élevée en cyclage et sa grande résistance aux vibrations, y compris dans des conditions extrêmes. Les AGM peuvent être utilisées comme batteries de démarrage : leur puissance assure une alimentation fiable du réseau de bord même en cas d'utilisation intensive de la climatisation par exemple. Elles peuvent aussi servir de batteries de service pour l'alimentation du réseau de bord des utilitaires premium très électrifiés. Quant aux batteries EFB, elles sont conçues pour le cyclage et bénéficient d'une nouvelle masse active qui les rend tout à fait compatible pour une utilisation sur les camions grands routiers et les cars de voyage. À noter : les deux types AGM et EFB ne nécessitent aucun entretien, sans fonction de chauffage ni électronique de surveillance.

www.bannerbatterien.com/fr

OSRAM | PIÈCES DE RECHANGE

Feu de route et de croisement LED

L'ampoule LED NIGHT BREAKER SPEED H7 annonce une température de couleur allant jusqu'à 600 Kelvin et produit une lumière blanche qui améliore le confort de conduite sur route, tout en réduisant la fatigue oculaire. Bien que puissante, elle produit deux fois moins d'éblouissement pour les autres conducteurs. De plus, elle génère jusqu'à 60 % d'énergie économisée et une durée de vie six fois plus longue qu'une lampe halogène standard.

www.osram.fr



GATES | PIÈCES DE RECHANGE

Kits de chaîne de distribution

Cette gamme de 51 kits de chaîne de distribution est conçue selon les normes de qualité OE pour tous les types de systèmes d'entraînement. Sont notamment proposées des références pour les véhicules thermiques et hybrides de BMW/MINI, Citroën/Peugeot, DS/Fiat, Opel/Vauxhall, Renault/Nissan et VW/Audi/SEAT. Chaque kit comprend une chaîne de distribution, un tendeur et un guide de chaîne, des pignons VVT et des accessoires.

www.gates.com



MILWAUKEE | OUTILLAGE

Servante équipée compacte

La servante MILWAUKEE® 69 cm, avec ses petites dimensions (971 x 741 x 520 mm), est conçue pour évoluer dans les espaces réduits. Elle est fournie avec un jeu de 196 outils à main et consommables répartis dans sept modules en mousse. Les six premiers tiroirs peuvent recevoir jusqu'à 35 kg, le septième 70 kg. Pour faciliter ses déplacements, elle est dotée de roulettes industrielles de 125 mm (deux fixes et deux pivotantes dont une avec frein). Prix de vente indicatif : 1 490 € HT.

www.milwaukeetool.fr

NAPA TRUCK | ACCESSOIRES

Liquides de refroidissement pour VI

Composée de 24 références, la gamme de liquides de refroidissement d'Alliance Automotive Group couvre l'ensemble du parc VI français, dont les constructeurs Renault Trucks, Iveco, MAN, Scania, Volvo, DAF et Mercedes-Benz. Toutes les références répondent aux exigences de la nouvelle norme Euro VI et disposent d'une protection contre le gel de -25 °C à -37 °C. Trois types de liquides sont proposés : OAT, SI-OAT et X-OAT. À noter : 8 références sont compatibles avec les VL.

www.napafrance.com/fr

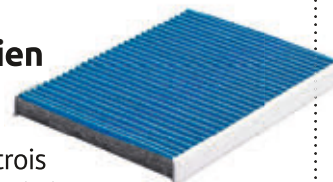


UFI FILTERS | PIÈCES DE RECHANGE

Filtre d'habitacle antibactérien

Le filtre à air d'habitacle ARGENTIUM® est conçu à partir de la technologie FormulaUFI.Stratiflex qui combine trois couches : antimicrobienne, absorbante et structurée. Il est fabriqué avec un média filtrant non tissé qui contient du biocide d'argent Biomaster – particules d'argent ayant un effet antibactérien efficace qui réduit la croissance des bactéries jusqu'à 99 %. Il comprend aussi du charbon actif pour une efficacité de filtration de plus de 98,5 % pour les particules de 2,5 microns de diamètre, et élimine les gaz nocifs et odeurs indésirables.

www.uffilters.com



SONIC EQUIPMENT | OUTILLAGE

Nouvelles clés dynamométriques

Cette nouvelle gamme de clés se caractérise par son système de réglage à la poignée, facilitant ainsi l'ajustement du couple de serrage/desserrage avec une échelle simple, visible et gravée. La poignée est ergonomique et le système Quick Release facilite le changement rapide et sécurisé des douilles. La gamme couvre un large spectre de douilles : 1/4" (5-25 Nm), 3/8" (10-50 Nm et 20-100 Nm) et 1/2" (20-100 Nm, 40-200 Nm et 60-340 Nm). Toute la gamme est conforme aux normes ISO 6789-1:2017 et ISO 6789-2:2017.

www.sonic-equipment.com





Retrouvez
DAF Conseil
en scannant
ce QR code

Parole d'expert...



Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

L'industrie auto est en pleine transformation, marquée par une transition majeure vers des motorisations hybrides et électriques. Dès 2025, les moteurs thermiques traditionnels verront leurs jours comptés, laissant place aux nouvelles technologies. Face à cette évolution, se former devient essentiel pour les réparateurs, techniciens et électriciens d'ateliers automobiles. DAF Conseil propose des solutions de formation et

des programmes d'habilitation adaptés pour accompagner cette transition. Ne manquez pas l'opportunité de rester à la pointe de l'innovation et de sécuriser votre avenir professionnel !

Habilitation électrique B0L: la clé pour des interventions sécurisées dans un environnement électrifié

Pour intervenir sur des véhicules électriques ou hybrides afin de réaliser des opérations d'entretien mécanique, une habilitation électrique B0L est nécessaire pour travailler sans risques dans un environnement électrique. Selon la norme NF C18-550, tout le personnel doit être formé aux spécificités techniques, aux règles de sécurité et aux risques des véhicules électriques et hybrides.

DAF Conseil propose une formation e-learning réalisable en 1h30 depuis chez vous, pour vous permettre de rester à jour et compétent dans ce domaine en constante évolution ! Attention, un renouvellement de la formation est nécessaire tous les trois ans.



Scannez-moi



Obtenez votre titre d'habilitation B0L, BCL et B2VL avec DAF Conseil

Vous pensez que travailler sur des véhicules électriques est hors de votre portée ? Détrompez-vous ! Notre formation permet à tous les intervenants d'obtenir leur habilitation électrique B2L pour intervenir en toute sécurité. Apprenez les principes de l'électricité, les risques liés aux véhicules électriques, et les équipements indispensables comme les EPI et EPC. Nous vous guiderons à travers les zones d'intervention et la consignation des véhicules. Ne manquez pas

cette opportunité d'augmenter l'activité de votre garage tout en maintenant la sécurité de vos salariés !



Scannez-moi



Recyclez vos connaissances et renouvez votre titre d'habilitation B0L, BCL, B2VL



Votre titre d'habilitation électrique B0L, BCL, ou B2VL n'est valable que 36 mois. Il est donc fortement recommandé de renouveler vos compétences et connaissances tous les trois ans.

Cette mise à jour régulière est essentielle pour intervenir en toute sécurité sur

les véhicules électrifiés et rester informé des dangers potentiels. En vous formant régulièrement, vous assurez non seulement votre sécurité, mais aussi celle de vos collègues, tout en restant à la pointe des avancées technologiques.

Scannez-moi



Travaillez sous tension sur les véhicules électriques et hybrides grâce à l'habilitation électrique B2TL

Le travail sous tension est encadré par des réglementations strictes, exigeant que les techniciens soient formés aux travaux sous tension pour obtenir une habilitation B2TL. Cette formation est essentielle pour intervenir en toute sécurité sur des packs de batteries haute tension. Elle couvre des opérations telles que le montage et le démontage de modules, le nettoyage des connexions électriques et des barres Bus, ou le remplacement des relais de puissance et des BMS.



Travailler sous tension présente des risques, et cette formation permet de maîtriser les procédures nécessaires pour minimiser ces dangers.

Scannez-moi



Découvrez comment réaliser la consignation électrique de la GOLF GTE en toute sécurité

Vous devez consigner une GOLF GTE mais vous ne savez pas comment procéder ? Pas de panique ! DAF Conseil vous présente la procédure à suivre pour consigner le véhicule dans les règles de l'art, en respectant les recommandations du constructeur.

Dans cette vidéo, vous découvrirez les étapes clés : les équipements de protection individuels (EPI) et collectifs (EPC) à utiliser, les documents à compléter, la procédure pour immobiliser le véhicule en toute sécurité et les contrôles à effectuer sur le matériel de protection avant de s'équiper.

Une fois ces étapes réalisées, vous pourrez enfin consigner le véhicule pour travailler en toute sécurité.

VIDÉO TECHNIQUE



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 !



NOUVEAU

PIÈCES DE
SUSPENSION
ASSORTIES DE
5 ANS DE
GARANTIE



PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Une qualité optimale pour une sécurité maximale.
Venez découvrir nos nouvelles pièces de suspension
assorties de 5 ans de garantie.

Pour en
savoir plus

