

**ZE AWARDS
DE L'AUTO,
DU PNEU ET DE L'INNOVATION**
Onze champions 2026 fêtés P.12 et P.36



P.20

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

PIEC: pour que durabilité rime avec rentabilité

Les assureurs poussent, les réparateurs adhèrent, les constructeurs investissent et les automobilistes valident. Vision à 360° d'une niche muant en alternative crédible.

ACTUALITÉS

Une femme aux commandes de Mobilians

Ex-présidente de l'ANFA, Virginie de Pierrepont est élue présidente nationale de l'organisation aux vingt-cinq métiers. **P.10**



PNEUMATIQUES

S. Drouillard à la tête de BestDrive

Passé aux mains du fonds d'investissement ASC, ContiTrade France a donné naissance à Xellent Service. Et c'est l'ex-Emil Frey qui va conduire l'entité qui s'annonce comme 1^{er} franchisé BestDrive France de Continental. **P.35**



RÉPARATEURS

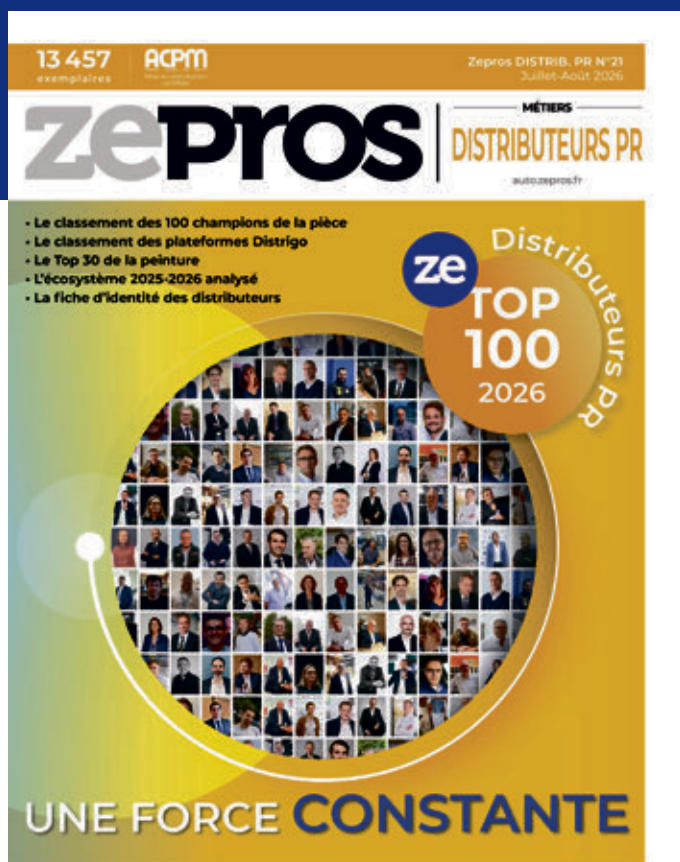
Les garagistes encore stigmatisés

40 % d'indélicats chez la poignée d'ateliers visités par les services de la DGCCRF. De quoi réveiller le poncif du "garagiste voleur". Agacements des premiers concernés et de leur organisation qui montent au créneau pour remettre l'église au milieu du village. **P.41**

L'ÉVÉNEMENT INCONTOURNABLE

DE LA RECHARGE INDÉPENDANTE

REVIENT LE 24 JUILLET 2026



UN NUMÉRO EXCLUSIF À NE PAS MANQUER

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

TOP 100 PR

PALMARÈS DISTRIGO

TOP 30 PEINTURE

BILAN 2025-2026

FICHES DISTRIBUTEURS

DEVENEZ ANNONCEUR DE CETTE ÉDITION SPÉCIALE



zePros
MÉDIA LEADER EN B2B



Ces champions aux multiples talents

Les ateliers indépendants continuent de tracer leur route. En gagnant encore 2 points de part du marché français, ils s'arrogent 33 % du business de l'après-vente automobile. Une belle performance portée par leur statut de "car doctor" de proximité, mais également par un parc vieillissant.

Les MRA demeurent en effet les champions de l'entretien des véhicules les plus âgés, avec l'âge moyen du parc français à 12,3 ans... quand les réparateurs agréés interviennent sur des véhicules de 7,6 ans en moyenne et les centres auto se situent autour de 10 ans. Bonne pioche donc, sachant que les ménages continuent leurs arbitrages financiers... bien souvent en leur faveur. Tout va donc pour le mieux selon le baromètre 2025 partagé Fiev-Feda, basé sur une enquête auprès de

5 000 automobilistes !

Certes, les RA continuent de céder du terrain sur l'après-vente (- 0,2 point vs 2024), mais ils restent de solides concurrents avec 31,6 % de pdm. Les centres auto, de leur côté, stabilisent leurs positions à 17,2 %, tandis que les pneumaticiens reculent légèrement à 5,5 % (- 0,1 point). Les autres canaux – pure-players internet, carrosseries, enseignes de vitrage et réseaux multi-marques constructeurs – complètent le paysage en captant 12,6 % des dépenses. Sauf que les chiffres de l'activité sur 2026 (Xerfi-Feda) doivent inciter à la vigilance. En avril, sur un marché atone, les MRA sont les seuls à afficher un léger recul de leur activité de 0,1 % sur douze mois glissants, tandis que les réparateurs agréés restent dans le vert à +0,8 %, comme les spécialistes (fast-fitters et pneuma-

ticiens) à +1,1 %, avec des centres auto qui affichent la meilleure dynamique à +1,9 %.

Mais nos champions de la résilience sauront attirer dans leurs baies des automobilistes en préparation de la transhumance estivale. Et cette année, les pros ont montré une fois de plus l'étendue de leurs talents. C'est en tout cas ces performeurs que Zepros a fêtés avec son palmarès 2026 des Ze Awards Auto et du Pneu et de l'Innovation. Un cru encore exceptionnel qui montre qu'ils savent s'adapter dans un environnement bousculé et en forte mutation (P.12 et 36). Leur engagement croissant dans l'économie circulaire en est un exemple marquant (P.20).

Caroline Ridet

Directrice de la rédaction
c.ridet@zepros.fr

INDICATEURS

ANALYSE

PEOPLE

ACTUALITÉS

FOCUS

ZeAwards de l'Auto 2026

VOS RÉGIONS

FOCUS

Économie circulaire

APPROVISIONNEMENT

Véhicules d'occasion

Pneumatiques

FOCUS

ZeAwards du Pneu et de l'Innovation 2026

MÉTIERS

Réparateurs multimarques

Réparateurs agréés

Carrossiers

Véhicules industriels

Distributeurs équipementiers

ENSEIGNES

NOUVEAUTÉS PRODUITS

DAF CONSEIL

P.4

P.6

P.8

P.10

P.12

P.16

P.20

P.32

P.34

P.36

P.40

P.44

P.48

P.50

P.52

P.46

P.54

P.55



P.11

La FNA plaide pour une fiscalité repensée



P.32

Dubreuil veut industrialiser la préparation de VO



P.40

Bardahl lance son module "Dépollution"



P.50

GCA Trucks va densifier son réseau



P.53

Autodoc Pro: le phygital a du plomb dans l'aile

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, 0666645860, r.thirion@zepros.fr • **PREMIER SECRÉTAIRE DE RÉDACTION** : Jean-Philippe Scardina, jp.scardina@zepros.fr • **CHEF DE STUDIO** : Marc Le Texier, maquette@zepros.fr • **MAQUETTISTES** : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO** : Jean-Pierre Raynaud, Emmanuel Varrier, François Legrand, Jean-Sébastien Thomas, Thierry Goussin • **CREDIT PHOTOS ET ILLUSTRATIONS** : Droits réservés sauf mention contraire, Photo couverture : Gemini IA • **MARKETING-DIFFUSION** : Sandrine Reumond, sreumond@zepros.fr • **DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT** : Benjamin Huet, 0761446052, b.huet@zepros.fr • **RESPONSABLE CLIENTÈLE** : Maxime Kaddour, 0698015367, m.kaddour@zepros.fr • **RESPONSABLE ADMINISTRATIF** : Moufid Barkallah, m.barkallah@zepros.fr • **COMPTABLE** : David Vallés, d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION** : Roto Champagne, ZI Dame Huguenote, 2 rue des Frères Garnier, 52000 Chaumont • **DISTRIBUTION** : 40 495 exemplaires (OJD 2024) • **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 483 806 717.



LE TRI
+ FACILE



CONJONCTURE ATELIERS

Baromètre Mobilians-Solware (évolution sur 2025)
Tous types d'ateliers

MÉCANIQUE

- 1,4%

Janvier-mars 2026

dont Pièces : - 1,8% et MO : - 0,2%

Entrées atelier : - 3,4%

Panier moyen : + 2,1%



CARROSSERIE

+ 2,9%

Janvier-mars 2026

dont Pièces : + 3,9% et MO : + 1,7%

Entrées atelier : - 0,5%

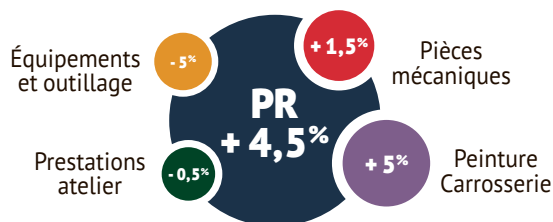
Panier Moyen : + 3,4%

Début d'année dans le rouge pour les ateliers méca, quand les carrossiers continuent de surfer sur une tendance porteuse. Au total, les 1 445 ateliers suivis affichent une activité en léger recul (merci la dynamique carrossière) à - 0,6 %.

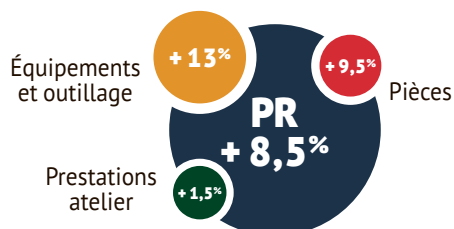
PIÈCES

Baromètre Feda/Xerfi Specific (évolution sur 2025)

CA DISTRIBUTEURS VL Mars 2026



CA distributeur PL Mars 2026



Après février (+ 0,8 %), mars confirme le rebond avec, au cumul des activités VL et PL, une progression de 5,1 %. À noter un dynamisme quasi deux fois plus soutenu en PL qu'en VL. Au cumul trois mois, l'activité progresse de 0,6 %, soit un petit + 0,4 % pour le VL et + 1,9 % en PL. Reste à attendre les chiffres d'avril pour pouvoir réellement parler d'un retournement de tendance.

PNEUMATIQUES

Source : Syndicat du Pneu/GfK

MAI 2026



TOURISME - 4,5%

4X4 / SUV - 7,3%

VUL - 13,4%

PDM PAR SEGMENT 12 MOIS GLISSANTS



MARQUES A : 50,7%

MARQUES B : 18,2%

MDD : 9,7%

MARQUES BUDGET : 21,3%

L'ensemble TC4 est en recul de 5,5 % sur mai et de 1,1 % à cinq mois. Au bilan 5 mois, ce sont les enveloppes 4x4 SUV qui enregistrent le plus fort décrochage (- 10,7 %), suivies du segment VUL (- 3,3 %), puis des versions Tourisme dont les ventes restent quasi stables (- 0,2 %).

VISIBILITÉ DIGITALE

» Nouveau «

Baromètre Vasano - note moyenne Google au T1 2026 (comparé à 2025)

Podium Top 5 ateliers en réseau

MOTRIO	4,70/5
AD GARAGE/EXPERT	4,54/5
EUROREPAR CAR SERVICE	4,51/5
TOP GARAGE	4,45/5
BOSCH CAR SERVICE	4,42/5

Podium Top 5 spécialistes-centres auto

SPEEDY	4,64/5
MIDAS	4,63/5
NORAUTO	3,73/5
FEU VERT	3,62/5
E.LECLERCAUTO	3,49/5

Pour ce Top 5 des notes Google relevé par Vasano, Zepros a appliqué un tri en fonction du nombre d'établissements "googlisés" par enseigne, mais aussi du nombre des avis laissés par les internautes. Ainsi Auto Primo (note de 4,65/5), Technicar Services (4,60/5) ou encore Delko (4,58/5), qui affichent de bonnes notes, ne peuvent être classés.

PARC ROULANT VP-VU

Source : AAA Data



41,48 millions de VP

80,8% + de 5 ans

12,30 ans d'âge moyen



7,03 millions de VU < 5 t.

73,8% + de 5 ans

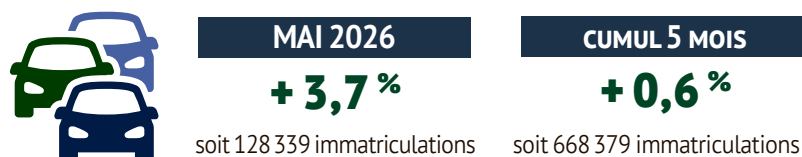
12,05 ans d'âge moyen

Janvier 2026

RÉGIONS	VP					VU < 5T1				
	Volume	Âge moy.	- de 3 ans	3 à 5 ans	+ de 5 ans	Volume	Âge moy.	- de 3 ans	3 à 5 ans	+ de 5 ans
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	5 380 661	12,60	11,83%	7,57%	80,60%	932 815	11,60	16,35%	10,68%	72,98%
BOURG-FRANCHE-COMTÉ	1 919 873	13,10	9,87%	6,66%	83,47%	330 583	12,99	12,31%	8,69%	79,00%
BRETAGNE	2 336 393	12,60	9,69%	6,77%	83,54%	455 066	11,76	14,08%	10,08%	75,85%
CENTRE-VAL DE LOIRE	1 739 418	13,50	9,63%	6,53%	83,83%	317 025	13,61	12,36%	8,35%	79,29%
CORSE	242 546	11,90	15,45%	8,02%	76,52%	59 573	12,11	15,71%	10,09%	74,20%
GRAND EST	3 650 141	12,60	10,90%	7,27%	81,84%	547 780	11,84	14,91%	9,76%	75,33%
HAUTS-DE-FRANCE	3 762 631	12,20	13,11%	7,42%	79,47%	530 007	10,98	19,80%	10,84%	69,36%
ILE-DE-FRANCE	5 902 606	11,10	17,30%	9,73%	72,97%	846 511	8,54	24,66%	15,09%	60,25%
NORMANDIE	2 222 247	12,80	11,60%	7,20%	81,21%	401 359	12,06	15,12%	9,67%	75,21%
NOUVELLE-AQUITAINE	4 275 547	13,30	10,67%	6,97%	82,36%	836 542	13,61	12,19%	8,76%	79,05%
OCCITANIE	4 120 591	13,40	10,59%	7,11%	82,30%	741 376	13,55	12,34%	8,56%	79,10%
PAYS DE LA LOIRE	2 560 381	12,90	10,28%	6,77%	82,95%	492 160	12,04	14,85%	10,07%	75,08%
PROV-ALPES-CÔTE-D'AZUR	3371 609	12,50	12,63%	8,21%	79,16%	547 040	12,03	16,04%	10,79%	73,17%
TOTAL FRANCE	41 484 644	12,30	11,81%	7,40%	80,79%	7 037 837	12,05	15,18%	10,36%	73,78%

VÉHICULES NEUFS

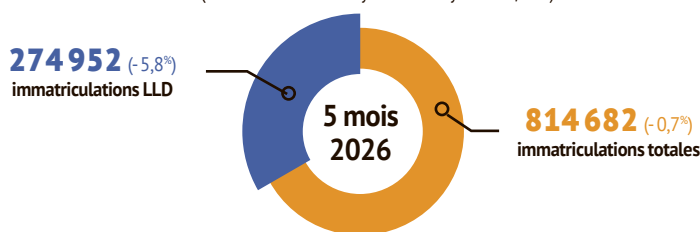
Progression des ventes VN (Source : CCFA/PFA - AAA)



Après la reprise d'élan en mars, avril quasiment égal, mai repart à la hausse pour les ventes VN comparé à mai 2025... qui était alors à - 12 % ! Si l'enthousiasme doit toujours être de mise, le marché reste cependant 28,6 % sous celui d'avant-crise pandémique ! Une dynamique printanière boostée par les aides à l'achat des VE qui s'octroient ainsi 28 % de pdm sur cinq mois, soit 55 % de progression vs la même période de 2025.

Financement crédit classique et LOA

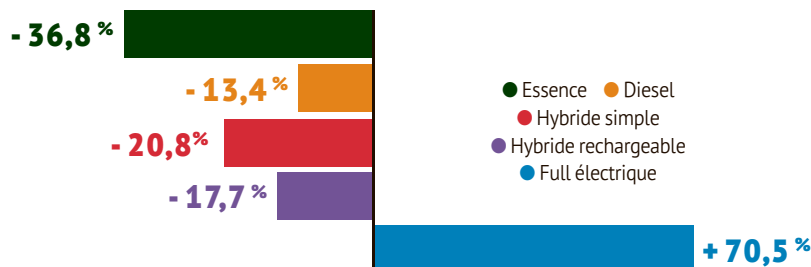
Immatriculations VP + VUL en LLD (Sources : Arval Mobility Observatory et CCFA/PFA)



À la suite d'avril (- 7,7 %), les mises à la route de véhicules d'entreprise sont restées en repli de 2,6 % vs mai 2025. Cette mauvaise performance ne freine cependant pas la montée en puissance de l'électrification, qui a représenté 32,5 % du mix VP+VUL en mai. Sur cinq mois, l'électrique (29,6 % de pdm) est désormais au coude-à-coude avec l'hybride (30 %) et le Diesel (30,6 %), grâce à des mises à la route en hausse de 70,5 %.

Mix énergétique des véhicules en LLD (5 mois 2026)

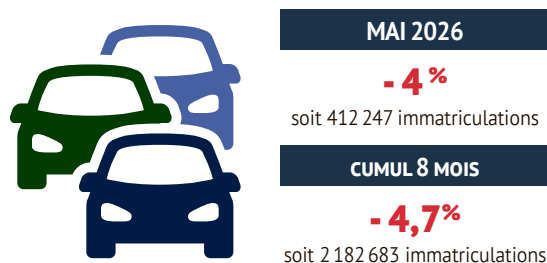
Immatriculations VP + VUL en LLD (source : Arval Mobility Observatory)



Au global, les parts de marché s'établissent à 9,24 % pour l'Essence ; 30,58 % pour le Diesel ; 29,59 % pour l'électrique ; 30 % pour les hybrides (total), dont 4,97 % pour les hybrides rechargeables, 12,71 % pour les hybrides simples et 12,32 % pour les micro-hybrides. La part de marché des modèles électrifiés en entreprise (100 % électriques et PHEV) s'établit en cumul à 34,56 %, soit + 12,5 points sur un an.

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source : AutoScout24)

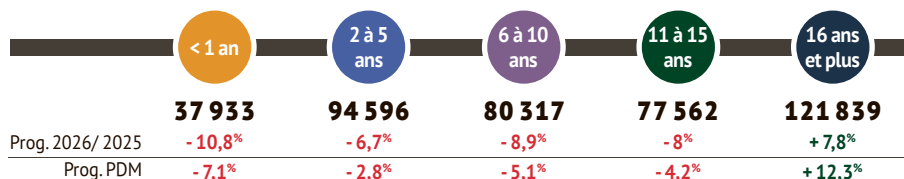


Après un mois de mars à - 4 %, l'essoufflement des immatriculations VO se confirme sur mai, tirées vers le bas par la vague de ponts ! À jours ouvrés équivalents, le marché s'afficherait à + 7,3 %. On reste 10,3 % sous le cumul 5 mois 2019 (vs - 9 % à 4 mois). Les marques françaises restent leader avec 47 % de pdm, malgré une baisse de 4 % des volumes de vente. Sur le mois de mai, le prix moyen relevé par AutoScout24.fr continue de baisser (- 5,6 % vs mai 2025) pour s'établir à 30 137 €.

Évolution du nombre de véhicules vendus par typologie de carburant

• DIESEL - 14 % • ESSENCE - 6,3 % • ÉLECTRIQUE + 120,1 % • HYBRIDE + 18,1 %

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

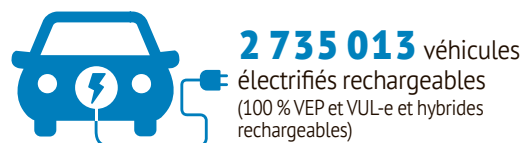


Plus de 1 VO sur 5 est électrifié, avec un bond spectaculaire des ventes de VO 100 % électriques en mai. Cependant, on constate une grande prudence des clients, qui ont privilégié les marques plus accessibles (Dacia) au détriment des berlines allemandes d'occasion. Arbitrage budgétaire qui se confirme avec un segment des "16 ans et plus" seul à être dans le vert.

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

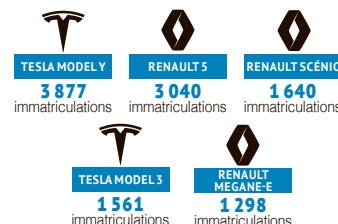
Source : Avere

Parc roulant en mai 2026

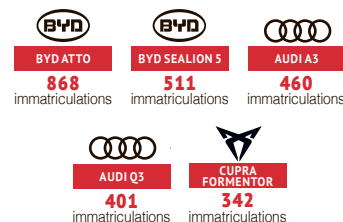


dont **424 956** immatriculés sur 5 mois 2026 (+ 42,5 % vs les 5 premiers mois 2025)

TOP 5 des véhicules électriques légers neufs en mai 2026

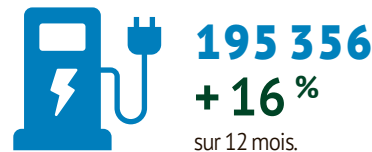


TOP 5 des véhicules hybrides rechargeables légers neufs en mai 2026 (particuliers et utilitaires)



Transactions VEO sur T1 2026 : **50 868 unités**, soit + 27 % vs T1 2025.

Points de recharge



Pas de changement de classement pour les véhicules électrifiés entre mars et mai. À noter qu'après un pic à 30 % de pdm en mars, la famille renforce ses positions avec 32 % de pdm en mai. Le marché se stabilise à un niveau élevé de ventes de 100 % électriques, note l'Avere, prouvant l'ancrage de cette technologie dans le choix des particuliers.

GÉOPOLITIQUE

Les tensions mondiales fragilisent toute la chaîne auto

Entre tensions au Moyen-Orient, guerre en Ukraine et recomposition des échanges internationaux, le secteur fait face à une accumulation de risques dont les conséquences se répercutent des ateliers jusqu'aux distributeurs. Invité des Rencontres du Pneu organisées par le Syndicat du Pneu, l'économiste Nicolas Meilhan dresse un tableau des déséquilibres géopolitiques et énergétiques pesant aujourd'hui sur l'économie mondiale et, par ricochet, sur l'ensemble de la filière automobile.

« Le détroit d'Ormuz est l'artère vitale de l'économie mondiale », a-t-il rappelé. Ce passage stratégique concentre à lui seul près de 20 % des flux pétroliers mondiaux. Son blocage a immédiatement provoqué une flambée des cours du brut et des carburants. En France, le prix du gazole a frôlé les 2,40 € le litre, tandis que les essences ont également fortement progressé.

Depuis l'annonce, mi-juin, d'un accord entre les États-Unis et l'Iran visant à rétablir le trafic maritime, les marchés se sont un peu détendus. Le détroit d'Ormuz est de nouveau ouvert, mais la situation reste fragile et le risque d'une nouvelle interruption n'est pas totalement écarté (lire encadré).

Pour Nicolas Meilhan, un retour du baril autour de 60 \$ pourrait permettre aux carburants de retrouver leurs niveaux du début d'année.

Fragilisation de la compétitivité européenne

Cette nouvelle crise intervient dans un contexte déjà marqué par les conséquences de la guerre en Ukraine. Avec la fin des importations de diesel russe, l'Europe a profondément modifié ses approvisionnements énergétiques. « Nous nous sommes privés d'une partie de notre approvisionnement », résume l'économiste.

Conséquence directe : le marché du gazole reste durablement tendu et les coûts de l'énergie demeurent nettement



Nicolas Meilhan rappelle que la mobilité reste avant tout dépendante de l'énergie disponible et de son coût.

supérieurs à ceux observés aux États-Unis. Une situation qui pénalise la compétitivité européenne et complique les ambitions en termes de réindustrialisation. Dans cette nouvelle configuration, la Chine apparaît comme l'un des principaux gagnants. Pékin continue d'importer pétrole et gaz russes à prix réduits, ce qui lui procure un avantage compétitif considérable. « Depuis le début de la guerre en Ukraine, nous avons considérablement facilité la vie de la Chine », estime Nicolas Meilhan. Selon lui, cet accès à une énergie moins chère renforce encore la compétitivité industrielle du pays. Pour le secteur automobile européen, déjà confronté à la montée en puissance des constructeurs chinois, cet écart de coût est un handicap supplémentaire.

L'ensemble de la filière automobile impacté

Les répercussions se font déjà sentir sur l'économie réelle. Face à la hausse des carburants, les ménages limitent leurs déplacements. Nicolas Meilhan

actuelle. « Nous ne sommes pas dans la configuration de 2022, rappelle-t-il. À l'époque, pétrole, gaz naturel et électricité avaient simultanément explosé. Aujourd'hui, la crise reste principalement concentrée sur le pétrole, même si les prix du gaz restent élevés. » Autre nuance : aucune pénurie majeure n'est observée en Europe. Les difficultés d'approvisionnement concernent principalement les pays les plus fragiles, notamment en Asie du Sud-Est.

Des équilibres toujours précaires

En conclusion, si les négociations autour du détroit d'Ormuz écartent le scénario d'un choc pétrolier majeur, les incertitudes demeurent. Une atteinte aux infrastructures pétrolières du Golfe pourrait rapidement faire basculer la situation et provoquer une nouvelle flambée des prix.

Pour Nicolas Meilhan, les crises actuelles rappellent à quel point la compétitivité de l'industrie automobile ne dépend pas uniquement des évolutions technologiques. Elle reste étroitement liée aux équilibres géopolitiques, au coût de l'énergie et au pouvoir d'achat des ménages. « Derrière les crises énergétiques se jouent avant tout des questions de compétitivité », conclut-il.

Une réalité qui concerne l'ensemble de la filière automobile, du plus grand constructeur et son empreinte internationale jusqu'au réparateur très ancré en local. ●

m.blancheton@zepros.fr

Une réouverture fragile

Après plusieurs semaines de fermeture et de fortes perturbations du trafic, le détroit d'Ormuz a été officiellement rouvert à la suite d'un accord entre l'Iran et les États-Unis conclus mi-juin. Toutefois, la situation reste instable : Téhéran impose désormais aux navires de déclarer leur passage 48 heures à l'avance. Les autorités iraniennes ont annoncé à plusieurs reprises de nouvelles fermetures en réaction aux tensions régionales, créant une grande incertitude. Malgré ces annonces, les données de suivi maritime montrent que le trafic a repris et que les navires continuent de franchir le détroit. Les marchés restant extrêmement sensibles au moindre regain de tension, cette volatilité alimente les inquiétudes des acteurs de l'automobile, dont l'activité demeure directement liée au coût de la mobilité.

Motorcraft

Contactez-nous :
mtcraft@ford.com

Pour plus d'informations :
www.motorcraft.fr



REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU, PROCHE ET PRO À LA FOIS.

COMMUNICATION

- Stratégie online nationale
- Solutions pour le digital local
- Supports promotionnels

GESTION & OUTILS

ACCOMPAGNEMENT

VOTRE + CROISSANCE



Notre label dédié au **REEMPLACEMENT**
et à la **RÉPARATION DE VITRAGES**

... ET PLUS DE
350 000 RÉFÉRENCES
DE PIÈCES DISPONIBLES.

NOS LABELS POUR ALLER PLUS LOIN



NOS SERVICES PROS



AUTODISTRIBUTION

1 **Charles Baeyaert** est nommé responsable national du développement des ventes carrosserie du groupement leader dans l'Hexagone. Il connaît parfaitement ce domaine puisqu'il a officié pendant huit ans chez BASF Coatings Services dans des fonctions de vente. Il a par la suite rejoint LKQ Europe via la Belgique en 2019, dont il avait pris en charge les ventes de LKQ France il y a tout juste un an et demi.



1 Charles Baeyaert



2 Anthony Cop



3 Gildas du Cleuziou



4 Emmanuel Charpentier



5 Damien Bontemps

DAF CONSEIL

2 **Anthony Cop** est nommé responsable grands comptes du spécialiste de la formation technique à destination des acteurs de la rechange et de la réparation automobile et poids lourd. Il est rattaché à Gaël Guillaume, qui cumulait depuis dix ans le pilotage des grands comptes et du commerce. Anthony Cop évolue depuis 2008 dans l'écosystème après-vente, entre fonctions marketing, développement commercial et gestion de comptes stratégiques. Il rejoint DAF Conseil après plus de huit ans chez Sogefi Filtration (marque Pruflex). Il a précédemment exercé chez Valeo Service ainsi qu'au sein de l'après-vente Renault.



6 David Guérin



7 Lionel Erhard



8 Louis-Marie Chevalier



9 Amélie Paviet



10 Lilian Leroux

FEMMES & HOMMES
DU MOIS

● FRANCE ● EUROPE
● MONDE

GOLDA

3 **Gildas du Cleuziou** est élu président du Groupement pour l'Optimisation des Liaisons dans la Distribution Automobile pour un mandat de trois ans. Il succède à Christophe Boutemy, directeur général des achats et de la supply chain de l'Autodistribution, qui devient vice-président de l'organisation. Parallèlement à ses fonctions au sein du GOLDA, Gildas du Cleuziou est directeur général de la filiale française de bilstein group, qu'il a rejoint en 2003 après avoir évolué chez TMD Friction et, en début de carrière, chez Valeo.

tiples casquettes qui, avant de rejoindre les rangs d'AAG, a même ouvert son restaurant !

SMAG

5 **Damien Bontemps** est nommé directeur général de la filiale d'Autodistribution basée dans les Hauts-de-France avec douze sites. Il est directement rattaché à Jérôme Desnoue, directeur de Zone Enseignes Distribution VL du groupe. Il bénéficie d'une solide expertise dans les domaines de la peinture et de la carrosserie. Il a débuté sa carrière en 2009 chez BASF Coating Services, puis rejoint Autodistribution. Depuis 2021, il y officie en tant que responsable du développement des ventes Carrosserie.

STELLANTIS

6 **David Guérin** succède à Lionel Erhard à la direction de Peugeot pour l'Hexagone. Il évolue depuis vingt-cinq ans chez PSA puis Stellantis. Il a notamment œuvré pendant douze ans dans le réseau. Il bénéficie également d'un parcours de dix ans à l'international

(Pologne, Chine, Europe du Nord). Revenu dans l'Hexagone, il dirigeait depuis trois ans Spoticar, dont il a structuré et développé l'activité VO.

Quant à 7 **Lionel Erhard**, il est nommé directeur BtoB pour la France de la marque au lion. Il a rejoint Peugeot en 1994, où il occupe plusieurs fonctions à responsabilités croissantes dans le retail.

Enfin, 8 **Louis-Marie Chevalier** est le nouveau patron de Spoticar, spécialisé dans la vente de VO reconditionnés. Il a réalisé toute sa carrière chez Stellantis où, en tant que spécialiste de la distribution auto, il a occupé différents postes de direction en France et à l'international, notamment à la tête de Stellantis&You. Depuis deux ans, il était directeur général du Groupement des concessionnaires Peugeot (GCAP).

NTN EUROPE

9 **Amélie Paviet**, jusqu'alors directrice du marketing EMEA de l'équipementier, est nommée directrice Logistique & Marketing

et directrice adjointe de la division Automotive Aftermarket, sous la direction de Christophe Idelon. Elle a débuté sa carrière chez Volvo, avant de développer une double compétence technique et marketing reconnue. En devenant l'adjointe directe de Christophe Idelon, Amélie Paviet va lui permettre de se recentrer sur le développement stratégique du groupe.

PHE

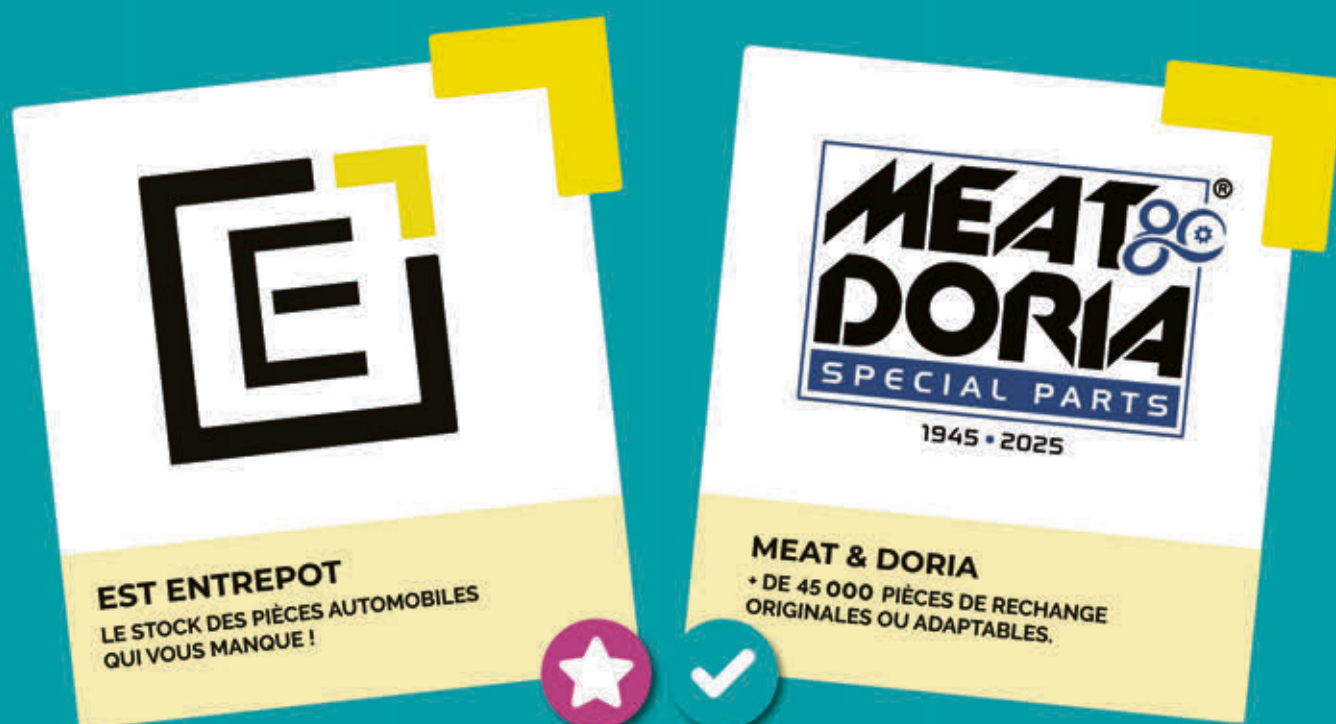
10 **Lilian Leroux** est nommé directeur général adjoint de Parts Holding Europe, un poste nouvellement créé. Il reporte désormais directement à Stéphane Antiglio, le président. Il a réalisé l'essentiel de sa carrière au sein de Faiveley Transport, intégré en 2016 au groupe américain Wabtec. Il y a exercé plus de dix ans des fonctions de direction générale en France et à l'international, notamment au Royaume-Uni et en Italie. Plus récemment, il dirigeait au niveau international la stratégie et le développement durable du Groupe Wabtec.

PIÈCES AUTO

4 **Emmanuel Charpentier** prend les rênes de l'enseigne de distribution en franchise d'Alliance Automotive Group. Après dix ans chez Ford, il prend la direction de la franchise Eléphant Bleu, puis entre chez BCA où il dirige le service Commerce & Marketing. En 2018, il intègre WeProov puis DAT France. Un homme aux mul-

En rupture ?

Faites connaissance avec le match* du moment !



C'EST UN **MATCH !**

+ DE 150 000 RÉFÉRENCES DE PIÈCES AUTOMOBILES DISPONIBLES SOUS 24H

*la correspondance



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

FÉDÉRATION

Virginie de Pierrepont élue présidente nationale de Mobilians

Passage de témoin chez Mobilians ! C'est dans le cadre de son événement Moove On, salon organisé les 23 et 24 juin au CNIT de Paris - La Défense (80 exposants et 4 000 visiteurs annoncés) et dédié aux vingt-cinq métiers des services de l'automobile représentés au sein de l'organisation professionnelle, que s'est déroulée l'élection pour sa présidence nationale. Et c'est donc Virginie de Pierrepont, présidente de Mobipolis (ex-GNFA) mais également vice-présidente nationale depuis 2022, qui remplace Francis Bartholomé pour un mandat de quatre ans (2026-2030).

Une présidence en mouvement

Les instances de l'organisation professionnelle doivent encore

se réunir dans les prochains jours afin d'acter la composition du directoire et d'une nouvelle équipe. *« Je serai la présidente de tous les métiers, de la proximité et de l'efficacité. Dans un contexte économique, social, écologique, réglementaire et géopolitique français, européen et mondial anxiogène, notre cap doit être de faire réussir nos entreprises, et ce, de manière durable. [...] Nous devons accélérer pour toujours mieux anticiper ces enjeux et toujours mieux accompagner nos entreprises dans leur adaptation. Je ne crois pas à la résignation, je crois à l'engagement et à l'action »*, a déclaré la nouvelle présidente nationale.

Une page se tourne avec le départ Francis Bartholomé, président depuis 2014, une autre s'ouvre pour qu'elle



Virginie de Pierrepont a notamment insufflé à Mobipolis une nouvelle dynamique.

s'écrit avec Virginie de Pierrepont. ●

j.morvan@zepros.fr

CONGRÈS

L'automobile française sur la corde raide

Lors du congrès Mobilians, Luc Chatel (président de la PFA) et Xavier Bertrand (président de la Région Hauts-de-France) ont dressé un diagnostic alarmant : l'industrie automobile française vacille. En 30 ans, la production a été divisée par trois, 45 000 emplois ont disparu et 60 000 autres sont menacés sur un marché tombé sous les 1,6 million de véhicules par an. Les deux

hommes ciblent d'abord une fiscalité jugée punitive, avec un malus qui frappe désormais deux voitures neuves sur trois et atteint parfois 100 000 €. Ils dénoncent également une réglementation européenne déconnectée des réalités. Le passage forcé au tout-électrique s'est fait au détriment du moteur thermique, offrant un boulevard à la Chine qui a dix ans d'avance. D'ici 2030,

108 nouvelles normes vont mobiliser un quart des ingénieurs de Renault et Stellantis, tandis que l'ACEA chiffre à 15 Md€ les amendes qui menacent les constructeurs en retard sur la décarbonation. Face au risque de voir la production locale s'effondrer de 75 % à 35 % en cinq ans selon une étude Roland Berger, deux visions convergent. Luc Chatel prône un sursaut national et européen basé sur l'allègement fiscal, une baisse des écarts de compétitivité et l'exigence d'un contenu local européen minimal.

Xavier Bertrand mise sur l'action à travers la formation et des aides concrètes, comme le permis aidé ou la voiture à 2 € par jour. Rappelant que la voiture reste le « métro du milieu rural », ils préviennent : sans un électrochoc politique rapide, le prochain virage de l'industrie française pourrait bien être le dernier. ●

m.blancheton@zepros.fr



Xavier Bertrand et Luc Chatel au congrès Mobilians.

ÉCONOMIE

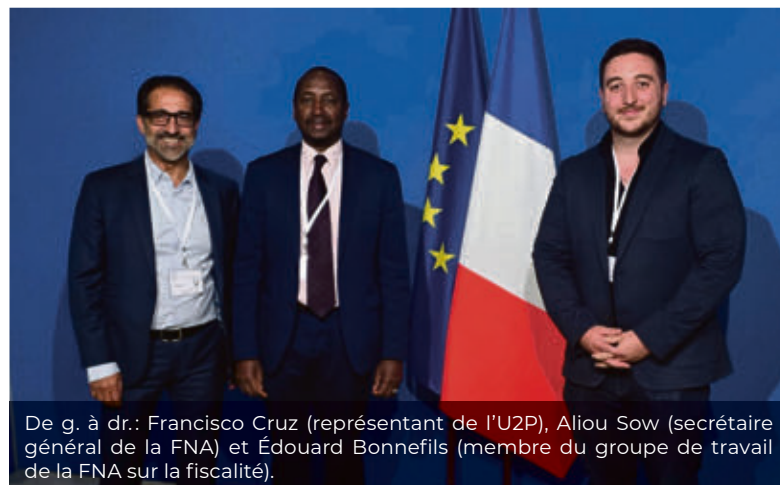
La FNA plaide pour une fiscalité repensée

Attendue par l'organisation professionnelle depuis novembre dernier, une première séance d'échanges a été ouverte à Bercy par le ministère de l'Industrie. Sur la table : une refonte de la fiscalité auto en France. Cette première réunion devait poser les bases de la réflexion en présentant l'état de santé (en souffrance) du marché de la vente des véhicules, en décroissance de 26 % depuis 2019, avec un parc toujours plus vieillissant (12,3 ans en moyenne). Un état de déliquescence du marché en partie dû à une fiscalité punitive. *« L'accumulation de nouvelles taxes, le durcissement régulier des malus et l'absence de vi-*

sibilité à long terme » ont largement contribué à fragiliser le marché et freiner la transition énergétique du parc.

La fiscalité comme levier de transition

Simplification de la fiscalité, suppression du malus au poids, prime à la conversion, stabilité fiscale et bonus sur les véhicules d'occasion récents sont les mesures que la fédération défendra pour relancer la dynamique lors des prochaines réunions qui seront consacrées à l'examen des solutions de soutien du marché et d'accélération du renouvellement du parc. Car la fiscalité doit *« être repensée pour devenir un levier*



De g. à dr.: Francisco Cruz (représentant de l'U2P), Aliou Sow (secrétaire général de la FNA) et Édouard Bonnefils (membre du groupe de travail de la FNA sur la fiscalité).

plutôt qu'un frein à l'achat de véhicules plus récents », déclare la FNA, pour qui la transition énergétique ne pourra réussir

que si elle est progressive, économiquement soutenable et socialement acceptable. ●

c.ridet@zepros.fr

VÉHICULES NEUFS

Un secteur auto polarisé dans une économie fragilisée

Éric Champarnaud,
directeur général
de C-Ways.



« Le marasme économique ambiant asphyxie le commerce automobile. Le marché du neuf s'est stabilisé à 1,6 million d'unités, soit une perte sèche de 450 000 véhicules par rapport à 2019. L'âge moyen du parc a de fait bondi de 2 ans en 6 ans. Les véhicules de 0 à 4 ans ne représentent plus que 22 % du parc (contre 32 % en 2011), au profit des modèles au-delà de 16 ans », indique Éric Champarnaud, directeur général de C-Ways. D'où une polarisation entre modèles récents et électrifiés d'un côté, et vieux véhicules thermiques de l'autre. Avec des prix de vente en hausse de 20 % depuis 2020

(supérieure à l'inflation et aux revenus), le leasing s'impose sur 64 % des ventes aux particuliers, 80 % sur les véhicules électriques, et même 33 % en occasion. Une aubaine pour les réseaux de marque, le leasing portant le taux de rétention des clients en atelier à 50 % (vs 30 % en achat cash) grâce à l'intégration des contrats d'entretien. Face à ce verrouillage du parc récent, la bataille s'oriente désormais vers les véhicules de plus de 3 ans. Les réseaux constructeurs déploient des offres offensives pour concurrencer directement les indépendants... ●

M. B.

FONDS DE COMMERCE

Les garagistes résistent sur un marché atone

Selon l'étude 2026 du cabinet Altares sur les ventes et cessions de fonds de commerce, le secteur de l'entretien-réparation auto s'est distingué, dans un contexte de ralentissement généralisé, par une stabilité remarquable en 2025. La filière démontre sa solidité, réussissant à stabiliser les volumes de vente avec 943 cessions/acquisitions enregistrées l'an passé. Même résilience notable sur le premier trimestre 2026, avec un volume de transactions qui repart à la hausse (+5,9 %) et 253 opérations, soit le plus haut niveau relevé sur le T1 depuis 2022. Côté tarif de vente, là aussi le

secteur de la réparation automobile s'en sort bien mieux que la moyenne, avec un prix de vente en progression de 6 % sur 2025, pour une moyenne s'établissant à 181 269 €. À rebours de la dynamique des entreprises d'après-vente, les distributeurs de véhicules accusent le coup avec un repli des opérations de 9 % l'année dernière (257 ventes). Grosse pression également côté valorisation, avec un prix de vente moyen en recul de 16 % (239 758 € en moyenne) sur 2025 et un spectaculaire repli de 50 % au T1 2026, à seulement 160 804 € ! ●

C. R.



Le début d'année 2026 apparaît plus tendu en matière de valorisation du fonds de commerce, avec un recul de 10 % (165 486 €).



Les As du volant sur la ligne d'arrivée des Ze Awards de l'Auto 2026

Une neuvième édition sur les chapeaux de roue s'est achevée au Pavillon des Étangs du Bois de Boulogne, berceau historique de l'événement depuis 2018. Devant un parterre de 200 professionnels de la filière, découvrez les cinq bolides sacrés lors de l'édition 2026 des Ze Awards de l'Auto de Zepros ! Cette année encore, la compétition a mis à l'honneur des entrepreneurs d'élite et des innovations de rupture. Sur le circuit d'un marché en pleine mutation technologique, ces lauréats d'exception ont négocié chaque virage stratégique avec maîtrise. Plein phare sur ces entrepreneurs performants...

ZE JURY AUTO

- **Réparateurs** : Joao Murca (Mobilians), Jacques de Leissègues DAF Conseil), Bruno Choix (FNA), Daniel François (Dyal Formation), Éric Champarnaud (C-Ways), Marlène Berger (Vasano).
- **Équipementiers** : Stanislas Flichy (Bosch), Rodrigo Lopes Rocha (SKF), Clément Perrin (Hella-Forvia), Ludovic Poisson (Purflux), Isidore Nabais (DRiV), Arnaud Penot (febi bilstein).

ZE AWARD DE LA RÉPARATION | ANTHONY FUROIS, GARAGE DU LOIR

Un AD Expert en pole position de la haute technicité



De g. à dr : Serge Boillot (Zepros), David Chopin (Autodistribution), Robert Bassols (FNA) et Marlène Berger (Vasano)

Le Ze Award de la Réparation couronne Anthony Furois (Garage du Loir, AD Expert). Installé à Corzé et Durtal, ce pi-

lote du réseau AD gère 35 collaborateurs et réalise un CA de 9,3 M€ entre mécanique, carrosserie, vente et dépannage.

Son atelier tourne à plein régime grâce à des équipements de pointe : diagnostic connecté, entretien des boîtes auto, marketing prédictif, labellisation Arval Center et offre Distinxion. Le site est si performant qu'il sert de laboratoire d'essai national pour le réseau AD. Côté management, Anthony Furois soigne ses équipes comme une écurie de course, offrant des avantages premium et des sessions sur circuit pour fêter les dix ans d'ancienneté. Avec 60 véhicules de courtoisie et un accueil ouvert 24h/24 pour dépanner les automobilistes, ce garage affiche un service total. Une alliance parfaite entre hyper-technicité et gestion moderne pour une trajectoire sans faute. ●

ZE AWARD DE LA DISTRIBUTION | VINCENT FERRON, GROUPE FERRON

Rapports gagnant pour doubler le marché



De g. à dr.: Arnaud Picard (Est Entrepot), Vincent Ferron (Groupe Ferron) et Caroline Ridet (Zepros).

Le Ze Award de la Distribution sacre Vincent Ferron (Groupe Ferron), un habitué du Top 3 qui monte enfin sur la plus

haute marche du podium. Fort de neuf sites dans l'Ouest, ce distributeur aux 97 M€ de CA est un électron libre qui sait

ajuster ses rapports de vitesse. Pionnier de la vente de pièces en ligne avec PiècesEtPneus.com et ses comptoirs franchisés de centre-ville (50 à date), le groupe a opéré un virage stratégique radical pour ses 50 ans. Quittant l'enseigne Precisium tout en restant fidèle à AAG, il adopte l'enseigne Pièce Auto pour regagner sa liberté de mouvement. Ce changement lui permet de propulser ses concepts maison : le réseau AutoRepar, un catalogue électronique interne, et des croisances externes ciblées dans la peinture et la pièce de réemploi (PIEC). Portée par Hervé, Vincent et Sébastien, cette saga familiale prouve qu'elle a toujours un coup d'avance sur les mutations du marché, négociant chaque courbe sectorielle à toute vitesse et sans jamais dérapier. ●

En photos



Philippe Paulic (Zepros).



David Chopin (Autodistribution).



Léa Morihain (Kennol / Accor Lubrifiants).

ZE AWARD DE L'INNOVATION | VALEO

Le programme "4R" comme turbocompresseur de la décarbonation

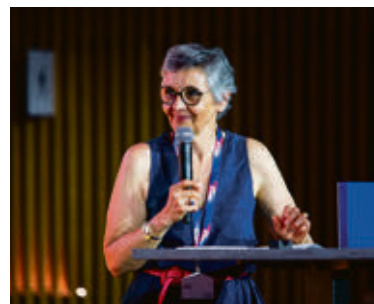
Le Ze Award de l'Innovation récompense l'écurie Valeo, qui fait de la décarbonation le véritable turbocompresseur de sa stratégie avec son programme "4R" (Robustify, Remanufacturing, Repair, Recycle). Intégré au plan international "I Care 4 The Planet", ce projet transforme la conception automobile en profondeur : 100 % des nouveaux produits sont éco-conçus pour durer et être démontés en fin de course. Valeo remanufacture déjà un million de pièces par an, des alternateurs classiques aux composants de haute technologie comme les optiques LED ou les onduleurs électriques, réduisant l'empreinte CO₂ jusqu'à 70 %. Les innovations marquantes, à l'image du balai d'essuie-glace Canopy

composé à 80 % de matériaux durables, et l'objectif de doubler les capacités de rénovation d'ici 2030, positionnent l'équipementier comme le lea-

der de l'économie circulaire. Une démonstration de force technologique qui propulse l'industrie sur une trajectoire propre et durable. ●



De g. à dr.: Flore Boinot Raffegau et Marlène Carrias Iked (Valeo), Christophe Gloux (Distrigo/Stellantis), Jérémie Morvan (Zepros).



Caroline Ridet (Zepros).



Timothée Mazzuchetti (Valorauto).

En photos



Flore Boinot Raffegau et
Marlène Carrias Iked (Valeo).



Jérémie Morvan (Zepros).



Deux-cents convives étaient
réunies au Pavillon des Étangs.



Serge Boillot (Zepros).



Vincent Ferron (Groupe Gerron)
et Arnaud Picard (Est Entrepot).

ZE AWARD DU JURY | VALORAUTO

L'écurie Stellantis-Galloo enchaîne les tours parfaits du recyclage



De g. à dr.: Rodrigo Lopes Rocha (SKF), Timothée Mazzuchetti (Valorauto)
et Muriel Blancheton (Zepros).

Le Ze Award du Jury est décerné à Valorauto, la coentreprise née en 2023 de l'alliance entre Stellantis et le recycleur Galloo. Cette structure com-

bine la puissance industrielle d'un constructeur mondial à l'expertise technique du leader européen du traitement des métaux. Stellantis fournit

les volumes de véhicules, la connaissance technique pour le démantèlement et la force de son réseau, tandis que Galloo apporte ses usines pour transformer les voitures en nouvelles matières premières. Bras armé du pilier recyclage de la stratégie SUSTAINera de Stellantis, Valorauto applique la méthode des 4R (Reman, Repair, Reuse, Recycle) pour gérer la fin de vie des produits et alimenter le marché en pièces d'occasion. C'est aussi le prestataire clé du constructeur pour valider son agrément lié à la responsabilité élargie du producteur (REP). Après la Belgique et le Luxembourg, cette écurie du recyclage accélère son expansion européenne, ouverte à d'autres marques. ●

ZE AWARD DE LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE | PIERRE RAGUES

Un pilote d'entreprise au volant de la FFSA

Le Ze Award de la Personnalité de l'Année est attribué à Pierre Ragues, figure incontournable de l'écosystème. Issu d'un grand groupe régional et fort d'une histoire familiale ancrée dans la distribution automobile, cet entrepreneur est reconnu comme un développeur hors pair et un animateur de réseau exceptionnel. Homme

de terrain et de commerce, il combine sa connaissance du marché de la rechange avec sa passion pour la course... Ce double profil l'a récemment propulsé à un poste stratégique: la présidence de la Fédération Française du Sport Automobile (FFSA). En prenant les commandes de cette instance, il lie désormais son

expertise de la distribution à la gestion de la compétition sur piste. Un choix évident pour cet as du volant et des affaires, habitué à piloter des projets d'envergure à haute vitesse et à mener ses équipes vers la victoire. Une consécration pleinement méritée pour ce manager qui carbure aux défis. ●



De g. à dr.: Serge Boillot (Zepros), Léa et Olivier Morihain (Kennol / Accor Lubrifiants), Marcel et Pierre Ragues (Groupe Ragues) et Philippe Paulic (Zepros).

ONE

AFTERMARKET
FORUM

L'ÉDITION DE RÉFÉRENCE POUR
LA CONVERGENCE DES RÉSEAUX

NOUS VOUS DONNONS RENDEZ-VOUS LES

24 & 25 NOVEMBRE 2026

5^E ÉDITION
SAVE THE
DATE!



Dans l'écrin prestigieux
de l'hôtel BARRIÈRE

LE WESTMINSTER ★★★

Le Touquet-Paris-Plage
(2h30 de Paris)

**PARTICIPEZ OU DEVENEZ
SPONSOR DE L'ÉDITION 2026 !**



PARTENAIRES **GOLD** 2026

FNA

VARTA
BY CLARIOS

VASANO
ELECTRIC

DAF conseil
LA RÉPARATION AUGMENTÉE

SONIC

Veloris.
The Battery Partner.

UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR

zePROS
EVENTS

PARTENAIRE **SILVER** 2026



Parlez-nous de vous !

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service ?

CONTACT-AUTO@ZEPROS.FR



17 | MARANS

La Caale largue les amarres



L'association a transformé un ancien hangar de 160 m² en garage.

En gestation depuis quelques années, le garage solidaire de Marans vient d'ouvrir ses portes. Porté par l'association La Caale, il a pris ses quartiers au sein des anciennes serres municipales. « La communauté de communes a racheté le site et

nous a mis à disposition un bureau, un local sanitaire ainsi qu'un hangar de 160 m² que nous avons aménagé en atelier mécanique », explique Yannick Picard, président de la structure. Afin de faire vivre cet équipement, un mécanicien a été embauché.

Sa mission s'articule autour de deux publics. « Nous nous inscrivons dans une démarche d'économie sociale et solidaire en réparant et entretenant les voitures des personnes orientées par les travailleurs sociaux. Parallèlement, nous proposons nos services aux collectionneurs et aux propriétaires de véhicules de plus de 25 ans, détaille le président. Ces derniers pourront nous confier leur véhicule, mais également participer eux-mêmes aux travaux mécaniques. » Au-delà de l'atelier, l'association développe des solutions destinées à favoriser la mobilité des personnes éloignées de l'emploi. Elle dispose ainsi d'une flotte de véhicules de location. Elle compte aussi profiter de dons pour revendre des VO à prix abordable – 3 000 € maximum – à un public défavorisé. ●

Jean-Sébastien Thomas

49 | MAINE-ET-LOIRE

Rocade Sud lance son activité flotte RS Fleet

Dirigé depuis deux ans et demi par Charles Laurendeau, le groupe familial Rocade Sud a ajouté fin 2025 une brique à sa palette d'activités déjà étendue : dépannage, mécanique, carrosserie, VO, le tout sur neuf sites en Maine-et-Loire. Chapeautée par Julien Portet, le directeur des ventes, la nouvelle branche RS Fleet est dédiée aux entreprises de taille moyenne, avec l'idée de devenir leur gestionnaire de flotte. Charles Laurendeau est parti du constat que « les pros ont souvent du mal à gérer les véhicules de leurs collaborateurs, ils louent des échéances d'entre-

tien ». RS Fleet utilise ainsi les outils du marketing prédictif pour planifier les opérations. La connectivité des véhicules est assurée par un boîtier qui remonte le kilométrage et les données constructeurs. Avec ces données, RS Fleet détermine la loi de roulage des véhicules et peut si besoin renégocier le kilométrage d'un contrat en cours ou interchanger entre deux véhicules. Parmi les avantages offerts aux entreprises sous contrat, une exclusivité sur des véhicules de courtoisie et une réduction de 10 % sur toutes les factures atelier. La dimension administrative



est également simplifiée, avec validation des devis par un seul signataire du côté des sociétés et des prélèvements SEPA pour le règlement. Avec son réseau de garages aux panneaux Dacia, Renault, Peugeot et Citroën maillant la région angevine, Rocade Sud se donne avec RS Fleet de nouveaux moyens pour « mieux accompagner nos clients », conclut Charles Laurendeau. ●

Thierry Goussin

63 | Cournon

Quatre-vingt-dix exposants réunis au salon Autodistribution Auvergne & Dufour

Après plusieurs éditions au Palais du Lac à Vichy (03), AD Auvergne a reçu le 12 juin deux mille invités à la Grande Halle d'Auvergne pour un salon de 5 000 m² (au lieu de 2 000 m²) coïncidant avec les 90 ans de Dufour. Responsable commercial pour l'équipement d'atelier chez Bosch, Steve Le Clech met tout en œuvre pour convaincre ses interlocuteurs d'investir dans des outils correspondant aux nouvelles générations de VE et hybrides. Dans son catalogue : un multimètre 1 000V avec caméra infrarouge intégrée permettant d'opérer une lecture des points chauds, un testeur de batterie et de fuite, un chargeur-déchargeur, ou encore un équilibreur de cellules pour intervenir sur les packs batterie et changer des modules. Chez Grup EINA Digital, Paul-Henri Grimaud a attiré le regard avec sa BMW de formation, transformée avec un câblage dédoublé pour les mesures, où il peut créer une trentaine de pannes. Pour faciliter l'accès au moteur, le vidéoscope de CLAS équipé d'une fibre avec



Les aides de la CARSAT ont permis aux professionnels de s'équiper à des prix plus abordables.

sa tête articulée permet de visionner l'intérieur du puits de bougie ou d'identifier un numéro de série sur une pompe à injection. Cependant, pour le fournisseur, l'ambiance festive n'est pas le reflet de la réalité. « Même s'il y a de l'affluence, l'activité n'est pas en effervescence. La situation est compliquée dans de nombreux ateliers car les automobilistes rognent sur l'entretien », livre-t-il. Le secret réside-t-il dans la résilience ? Rappelons que l'entreprise créée

par Jean Dufour a compté huit agences (Allier, Creuse, Saône-et-Loire et Puy-de-Dôme) avant d'être rachetée par l'AD en 1985 et de fusionner avec les filiales clermontoises Cosac-Sansac en 2016. « Nous avons déménagé l'agence de Guéret dans un bâtiment récent d'une zone commerciale. On s'adapte en permanence sur les livraisons, les stocks et la présence terrain », confie Julien Bouvier, directeur général de l'enseigne. ●

Jean-Pierre Raynaud

44 | SAINT-JULIEN-DE-CONCELLES

Un « choc brutal » pour le contrôleur technique Laurent Bossis

Contrôleur technique sous enseigne Securitest depuis 31 ans, Laurent Bossis est installé depuis 2005 dans le centre de Saint-Julien-de-Concelles. Une implantation

qu'il sait en sursis : la mairie a préempté le bâtiment il y a douze ans pour un futur projet immobilier. La solution était toute trouvée pour Laurent Bossis : une installation sur la

zone du Carrefour Market, dans l'extension au permis de construire autorisée. Las, le contrôleur technique a appris par la presse que les promoteurs avaient choisi Steven Dupont, à la tête de quatre centres de contrôle technique en Loire-Atlantique. « Un choc brutal, une trahison », pour Laurent Bossis, qui voit s'envoler le projet de transmission à sa fille et doute à court terme de la coexistence de deux centres sur la commune. Seule consolation : le soutien de sa clientèle, avec une pétition signée par plus de 1 000 personnes. ●

T. G.



Le centre de contrôle technique Securitest est au cœur des tensions à Saint-Julien de Concelles.

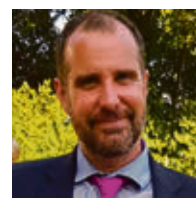
86 | MIGNÉ-AUXANCES

Un garage dédié aux VE

Ancien électricien monteur réseau chez EDF, Mathieu Alyanikian a récemment ouvert le garage Forever, un atelier spécialisé dans l'entretien, le diagnostic et la réparation des voitures électriques et hybrides. Particularité : le patron proposera des cours aux particuliers et mécaniciens pour mieux comprendre le fonctionnement des VE.

VENDEE

Changement chez Mobilians



Arnaud de la Tourrasse est devenu président de Mobilians Vendée, en remplace-

ment d'Olivier David, gérant du garage David à Saint-Fulgent, qui exerçait la fonction depuis 2017 et désormais vice-président. Le nouveau président a œuvré au sein des réseaux Carglass France et Speedy France. Il est franchisé Norauto depuis 2017, dirigeant deux centres à Montaigu et à Vallet.

63 | CLERMONT-FERAND

GCK dans la tourmente



Avec 20 M€ de déficit, le tribunal de commerce a placé Green Corp Konnection en redressement judiciaire et le mandataire cherche un repreneur. Le groupe piloté par Thierry Lagarde (photo), qui comprend une dizaine de sociétés à Cournon (GCK Mobility pour le retrofit), Brassac-les-Mines (GCK EMI pour l'électronique embarquée), Lempdes (GCK Battery pour les batteries lithium-ion), Issoire (GCK Performance pour les véhicules innovants) et Saint-Genès-Champanelle (GCK Charade) emploie 300 salariés.

63 | CLERMONT-FERRAND

Ouverture de la concession JAECOO

Le groupe Dugat a conclu un accord avec le groupe Chery, premier exportateur automobile chinois, présent dans 120 pays. Le bâtiment vide en face de ses concessions Ford et Kia a été rafraîchi et mis à l'image de la marque pour accueillir la gamme de SUV hybrides JAECOO dans un showroom agréable. Pour faire connaître cette marque aux Auvergnats, le distributeur exposera les différents modèles à des événements régionaux, comme la Clermont Fèira.



54 | NANCY

Le garage Carnot tire sa révérence

L'agence Renault, pilotée par Hélène Le Goavec qui avait pris le relais de son père Régis (ex-président de la branche Agents au sein de Mobilians), a définitivement fermé ses portes fin mai. Impossible de vendre ce garage de centre-ville présent depuis 1965. Le garage Carnot demeurait l'un des derniers de ce genre dans la cité ducale. L'an passé, le garage Saint-Sébastien, le plus ancien garage nancéen (créé en 1930), avait lui aussi dû baisser le rideau...

88 | GÉRARDMER

LD Auto 88 à l'hôtel d'entreprises

Après trois ans au sein du garage de ses parents, Ludovic Demange, à la tête de LD Auto 88, s'est installé dans un local de l'hôtel d'entreprises géré par la Ville. Ce professionnel est passé par le garage Thiébaut puis un crochet à Paris, avant un retour en terres vosgiennes chez Citroën jusqu'à la mise en vente de la concession géromoise.



54 | NANCY

Les VE ont la cote à la Foire Expo

L'électrique électrise les visiteurs ! Démonstration faite à l'occasion de la dernière Foire Expo de Nancy (du 6 au 14 juin dernier) sur le Village de la Mobilité. À l'entrée de cette grande foire commerciale du Grand Est (plus de 400 exposants), le groupe Saint-Christophe Lorraine expose plusieurs modèles. « *La situation actuelle, avec des prix à la pompe qui n'ont jamais atteint ce type de niveau, ne laisse pas indifférent les gens pour effectuer le passage au véhicule électrique* », explique le concessionnaire Ford. Une donne palpable aussi bien au niveau des VN que des VO, comme l'atteste les différentes notes conjoncturelles de marché. En avril, les immatriculations de VE ont bondi de 120 % en volume et de 129 % en part de marché pour 23 022 unités*. « *La confiance dans le VE est aujourd'hui de plus en plus importante, même s'il faut encore travailler en matière de sensibilisation et accompagner les futurs*



Les VE étaient en force à l'occasion de la dernière Foire Expo de Nancy.

propriétaires », assure une responsable de l'Association nationale pour le développement de la mobilité électrique (Avere). Pendant toute la durée de la foire commerciale nancéenne, les programmes Electric Box et Advenir ont attiré les visiteurs sur le stand dédié de l'association. Présentation d'une batterie et d'un moteur électrique ou encore démons-

tration du fonctionnement des VE et des infrastructures de recharge, les actions de pédagogie se sont enchaînées. Et les thermiques dans tout ça ? Ils étaient bien présents, dans le hall G, pour une exposition de véhicules de collection de différents clubs de la région. Les temps changent... ●

Emmanuel Varrier

*Source : AutoScout24

63 | GERZAT

GM Autos sur sa lancée

Michaël Girard a investi dans un banc de géométrie à 15 000 € et compte bien rester à la pointe de la technique.

Michaël Girard a quitté Auto 2000 pour se mettre à son compte après avoir travaillé douze ans dans un garage entretenant des marques premium. Ouvert depuis février, le garage est aux couleurs du panneau

123 AutoService, géré par API (Doyen Auto). « *Même si je suis spécialisé dans les BMW, j'accueille toutes les marques et je propose le tarif le plus compétitif de ma zone de chalandise (60 € TTC)* », indique le dirigeant.

En trois mois, Michaël Girard a créé sa clientèle et attiré de nouveau les clients de l'ancienne affaire. Cœur de cible : les véhicules de dix ans et plus, voire des youngtimers, comme ce propriétaire d'une R25 V6, « *car peu de garagistes savent les réparer* ».

Pour lui, pas de répit estival : le garage restera ouvert afin d'absorber la demande, notamment en entretien courant, après avoir traversé une période chargée en réparation plus lourde. Avec sa compagne qui gère l'administratif, Michaël Girard traite en effet toutes les réparations, sans sous-traiter la géométrie. Les garages lui envoient même des véhicules pour régler les trains roulants. Il s'apprête à recruter un apprenti (en septembre), voire à terme l'embaucher, et entend développer la vente de VO. ●

J.-P. R.

29 | SAINT-MARTIN-DES-CHAMPS

Cobredia déménage son site de Morlaix...

La concession Toyota de Morlaix a pris ses nouveaux quartiers dans la zone commerciale de Saint-Martin-des-Champs, en périphérie de la ville. Ce déménagement marque une nouvelle étape dans le déploiement de la marque en Bretagne, où le distributeur possède douze concessions. Le nouveau bâtiment a été conçu dans un esprit écoresponsable : sur le toit, les panneaux photovoltaïques offriront une autonomie accrue en termes de consommation d'électricité. De même que l'installation du système de récupération et de traitement des eaux pluviales. Toyota Morlaix propose une surface couverte de 1 100 m². Le showroom de 500 m² est aussi vaste que l'atelier et le magasin de pièces de rechange réunis ! Le déplacement de la concession a nécessité la création de trois emplois, portant ainsi l'effectif total à seize. Outre le responsable et le magasinier, l'atelier emploie quatre techniciens et un apprenti, tous concentrés uniquement sur l'activité mécanique



Un atelier flambant neuf a vu le jour pour accompagner le développement de Toyota sur le territoire de Morlaix.

car les opérations de réparation-carrosserie sont redirigées vers Sainte-Sève, où le groupe dispose depuis près d'un an d'un équipement multimarque dédié à cette activité. Dans ses anciens locaux, l'atelier enregistrait environ 5 000 entrées par an pour un volume de vente de 200 VN et 200 VO. Cobredia travaille actuellement sur sa future implantation Toyota sur le secteur de Dinan, dans l'est du département. « Il s'agit d'une "zone blanche" que

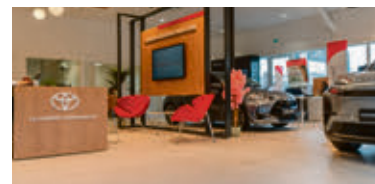
le constructeur souhaite occuper depuis quelques années », explique Lionel Hue, responsable de la plaque Toyota chez Cobredia. Le distributeur a récemment acquis un terrain de 7 000 m² à proximité immédiate de la Cité médiévale, où il possède déjà une concession Audi-Volkswagen. Les études débutent et les nouvelles installations devraient être opérationnelles au second semestre 2027. ●

François Legrand

56 | AURAY

Toyota Cobredia passe aux standards T25

La mise aux normes constructeur se poursuit pour les concessions Toyota de Cobredia en Bretagne. Le site d'Auray (1 000 m²) a été repensé avec une isolation performante, une pompe à chaleur électrique et une gestion technique du bâtiment optimisant les consommations énergétiques. Huit mois de travaux sans interruption de l'activité permettant aux douze salariés de conserver leur outil de travail. Toyota Auray réalise 200 ventes VN, 260 ventes VO et enregistre environ 3 500 entrées atelier.



63 | AUBIÈRE

Charade Auto Sport, nouvelle vitrine haut de gamme

Avec l'aide de son père, qui a vendu sa carrosserie à Villerest, Naïm Antunes a créé son entreprise de négoce, restauration et réparation. Il a trouvé un local de 500 m² dans la zone commerciale du Kilomètre lancé et engagé des travaux durant sept mois. Il vend des véhicules haut de gamme mais en répare aussi des récents dans l'atelier. Le gérant a même prévu une cuisine pour recevoir des passionnés et organiser des événements cars & coffee.

68 | SAUSHEIM

Ipop: l'électrique selon l'Agence Automobilière

Christophe Winkelmüller, président de l'Agence Automobilière, lance l'Ipop, une citadine électrique légère (500 kg) et minimaliste inspirée de la Mehari. Proposée entre 11 000 et 20 400 €, elle offre 135 km. Sourced majoritairement en France, ce véhicule écoresponsable vise une production en série fin 2027, après une nouvelle levée de fonds, ciblant un marché en essor face aux enjeux sociétaux actuels.

29 | BREST

... et joue aux chaises musicales

Le distributeur breton multiplie ses investissements. La première séance de ces "chaises musicales" concerne la concession Opel. À l'image de ce qu'elle a déjà réalisé à Quimper, Cobredia réunit sous un même toit les marques du groupe

Stellantis. Cette fois encore, Opel rejoint Fiat, Alfa-Romeo, Abarth et Jeep. Les trois totems trônent désormais devant le bâtiment. Les locaux laissés vacants seront totalement réaménagés et accueilleront d'ici quelques semaines la

concession Skoda. « La marque tchèque a besoin d'un espace plus vaste et plus convivial pour accompagner le développement de ses ventes sur l'ouest du Finistère. »

Les futurs anciens locaux de Skoda ne demeureront pas inexploités très longtemps. Le distributeur annonce que, dans quelques mois, ils seront transformés en carrosserie multimarque, un concept-maison déjà développé à Sainte-Sève (Morlaix) et Plérin (Saint-Brieuc). Ouvert à tous les publics, ce type d'installation permet également de traiter l'activité carrosserie-réparation des concessions du groupe alentour et ainsi de mieux rentabiliser les équipements qu'exige désormais l'activité. ●

F. L.



Le totem d'Opel a rejoint celui du groupe Fiat et de Jeep.

FOCUS

ÉCONOMIE CIRCULAIRE



Réglementation, professionnalisation et digitalisation ont largement contribué à accélérer le mouvement d'appropriation des PIEC. Les assureurs poussent, les réparateurs adhèrent, les automobilistes acceptent davantage... et les constructeurs eux-mêmes s'intéressent de près au sujet.

Tous le disent : la plus grande visibilité des stocks de PRE disponibles dans l'Hexagone via l'essor des marketplaces a joué un rôle moteur. L'arbitrage économique, avec une pièce qui s'affiche de 7 à 10 % plus chère depuis le début de l'année (inflation qui sévit depuis de nombreuses années), a semblé-t-il convaincu les consommateurs. 74 % d'entre eux ont accepté une proposition alternative d'un réparateur l'an passé. Restait à faire basculer les garagistes. C'est chose faite pour 45 % d'entre eux, qui les proposent systématiquement, soit 20 points gagnés en deux ans (source : étude Mobilians) !

Les circuits se consolident

Les CVHU, de plus en plus industrialisés, sont calibrés pour répondre aux exigences de transparence des prix et qualité encouragées par les marketplaces qui sont au cœur du flux de pièces. Recherches multicritères, disponibilité en temps réel, traçabilité, livraison : les standards de service se rapprochent de ceux de la distribution traditionnelle. Plus une seule tête de réseau ne fait l'impasse sur un dispositif d'accès aux offres PIEC !

Même les distributeurs se positionnent, désormais challengés par leurs clients qui réclament des solutions globales intégrant désormais la PIEC dans leur sourcing. Précurseur avec Back2Car, Alliance Automotive Group a ouvert une voie. Et si tous ne vont pas jusqu'à pousser la logique par l'intégration (rachat de CVHU), certains stockistes (comme Ferron) tentent l'aventure.

Plus lent à l'allumage, Auto-distribution a structuré sa réponse et « *fait preuve d'une grande efficacité pour dérouler auprès de ses clients* », note un expert du secteur. Et dernière initiative marquante en date : la plateforme lyonnaise Dasir qui lance son site dédié DPIEC (en s'appuyant sur une marketplace existante) pour propulser la PIEC vers les distributeurs. Et levier puissant d'accélération sur le marché : l'investissement à marche forcée des constructeurs dans le circuit.

Les derniers écueils

Reste à faire sauter certains freins. Notamment celui de la perception de la qualité, critère de choix n° 1 devant le prix ou la disponibilité. La capacité de

la filière à garantir des standards homogènes demeure donc essentielle. La démarche Qualicert des CVHU a ouvert une voie qu'empruntent aujourd'hui des labels d'assureurs (SRA) ou même la réflexion de Mobilians d'encadrer plus fortement le remanufacturing. Le second frein est structurel, avec à peine 300 des 1700 CVHU exposant leur stock en ligne. L'enjeu est donc d'embarquer l'ensemble des acteurs.

Enfin, la filière REP a accéléré la professionnalisation du secteur, mais l'a aussi déstabilisé avec des cahiers des charges imposés par les constructeurs venant se surajouter aux multiples référencements déjà imposés aux CVHU. Et certains pourraient ne pas s'en remettre. Les perspectives restent néanmoins favorables. Le futur règlement européen sur les VHU renforce la place de la PIEC. En s'attaquant notamment aux verrous liés au codage des composants électroniques, il pourrait ouvrir un nouveau gisement de croissance, déjà porté par des prestataires tel Cotrolia. ●

Dossier réalisé
par la rédaction

La marge en euro pour résoudre l'équation économique

C'est un changement de logiciel "tarifaire" qu'il faut opérer : calculer la marge d'une PIEC non en pourcentage, comme habituellement, mais en euro, en appliquant la somme quasiment équivalente de ce qu'il gagne sur une pièce neuve. Une approche gagnant-gagnant pour le réparateur et le client, mais aussi pour les prescripteurs (grands comptes, assureurs) qui doivent encourager à l'utilisation de la PIEC pour des raisons économiques, mais également de responsabilité élargie du producteur étendue.

FOCUS | CHIFFRES CLÉS

Ateliers méca et carrossiers convertis (étude Mobilians & SRA)



4 Md€

C'est le marché européen de la PIEC en valeur.

(source : Valeo)



500 M€

C'est le marché en France, qui a été multiplié par deux en cinq ans.



1,5 Million

de VHU traités par an, générant 50 000 tonnes de composants.



7-8 %

C'est la part de la PIEC dans le marché français de la pièce, contre 5 % il y a cinq ans.

(source : Caréco)

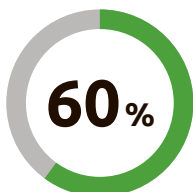
Appétence des consommateurs

(étude OpinionWay-Valused - décembre 2025)

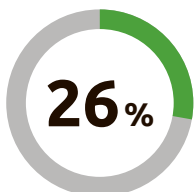


91 %

des consommateurs sont prêts à passer à la PIEC (25 % de plus qu'en 2024).



POUR UNE QUESTION DE PRIX



POUR DES RAISONS DE PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT/ÉCOLOGIQUES

Conversion des réparateurs

(étude Mobilians - novembre 2025)



61 %

des réparateurs proposent systématiquement de la PIEC (vs 20 % en 2024 !).



72 %

des réparateurs estiment intéressant l'échange standard (+ 14 %).



58 %

des réparateurs considèrent la PRE comme une solution positive (+ 9 %).

Voie à renforcer: la réparation-collision (chiffres SRA - T1 2026)



22,3 %

des rapports d'expertise avec au moins une PRE.



6,5 %

de PRE dans le total des pièces remplacées (véhicules tous âges).



9,1 %

de PRE dans le total des pièces remplacées pour les véhicules 5 ans et plus.

FOCUS | RÉSEAUX MULTIMARQUES

Les réparateurs prennent le pli !

En face d'une offre de plus en plus structurée, une demande en nette hausse ! Les réparateurs s'approprient la PIEC d'autant plus facilement que le parc vieillit. Tout comme le budget des ménages pour l'entretien du véhicule, qui s'amointrit... En 2022, Alternative Autoparts a mis en place un dispositif complet d'offres PIEC. Outre le partenariat passé avec la plateforme d'achat de PRE en ligne, le groupement s'est également rapproché du groupe breton de recyclage Ecova (sept CVHU). Une offre de plus en plus appréciée des garages Technicar Services « Entre 2024 et 2025, les achats de PIEC de nos clients garagistes ont augmenté de 40 %. Leur appétence est telle qu'ils sont demandeurs d'une offre enrichie », explique Julien Merlaud, responsable marketing d'Alternative Autoparts. Une offre PRE qui vient compléter celle en échange standard, notamment via la marque propre Tech'N Parts ainsi que l'échange-réparation (injecteurs, pompes, vannes, etc.). « Là également, les curseurs sont en croissance. » Autre levier en progression : la réparation des pièces électroniques via Cotrolia. Enfin, nouveau service écologique proposé par les distributeurs



AA : la solution de nettoyage des FAP pour les VP, mais aussi les VI et l'Agri. « Lancé il y a deux ans, ce service permet de faire de l'écologie, mais aussi du CA additionnel », note Julien Merlaud.

Diversification pour les adhérents AAG !

L'offre disponible en interne (Back2Car) est un gros plus pour les réseaux AAG. « Les garages ont vite pris le réflexe de voir si les pièces techniques (injection notamment), plus chères, étaient disponibles en occasion. Et les derniers doutes ont été levés grâce au lancement du programme "Garantie à vie" », déclare David Le Merrer, directeur des réseaux VL. Ce dernier note une particularité : « La pre-

mière famille de PRE consommée dans les ateliers mécaniques reste, en volume, la pièce de peau, dont l'éclairage et la signalisation : lorsque le véhicule d'un client a un feu cassé, le mécanicien peut fournir ce service additionnel de remplacement. » Un discours qui fait mouche, car cela lui évite de se rendre chez un carrossier. Idem pour son rétroviseur... Autre grande famille également travaillée dans les ateliers mécaniques des réseaux AAG : les pièces d'accastillage d'intérieur – commodos, poignées de porte, leviers de frein, leviers de vitesse jusqu'aux autoradios – « tout ce que les professionnels ont finalement du mal à trouver en neuf... et que les clients réalisaient en do-it-

yourself », note le directeur des réseaux !

LKQ : un triptyque dynamique Trois leviers permettent au groupement LKQ France de faciliter l'accès à la pièce pour ses clients ateliers, notamment ceux aux couleurs AutoFirst. Premier axe : l'offre de pièces remanufacturées portée par VEGE, l'industriel néerlandais intégré au groupe LKQ en 2020. Sa filiale française, à Saint-Quentin-Fallavier (38), dispose d'un entrepôt annonçant près de 8 000 références en stock : moteurs échange standard, boîtes de vitesse, turbocompresseurs, boîtes de transfert, culasses neuves ou en échange standard, pompes à injection et injecteurs. Cette offre, relayée par les distributeurs partenaires du groupe, trouve progressivement sa place au sein des ateliers de réparation. Concernant la pièce de réemploi (PRE), un double partenariat a été activé : avec GPA26, qui commercialise son offre via sa plateforme en ligne – une collaboration qui, selon LKQ France, génère une croissance à deux chiffres – et, pour compléter cet assortiment, CAPNOR, centre VHU et recycleur basé à Dunkerque, dans le Nord. ●

FOCUS | RÉPARATION-COLLISION

Équilibre parfois complexe

« Le rôle de la tête de réseau est d'intervenir en tant que "facilitateur" pour la recherche de la bonne pièce, qui peut être chronophage. Pour que cela devienne un réflexe, l'offre doit être présente au cœur de leur écosystème digital – le DMS commun – à partir duquel est effectué le chiffrage, la commande de pièces neuves (Cora) ou d'occasion (via les partenaires référencés : Opisto, GPA, Surplus, Careco et Valused) », détaille Catherine Duyck, directrice Carrosserie AD. Un réflexe bien sûr également stimulé par des donneurs d'ordre, l'utilisation

de la PRE entrant dans le cadre de leur stratégie RSE, mais aussi et surtout pour maîtriser les coûts sinistres.

Poser de la PIEC oui, mais rapidement !

Attention toutefois : la PIEC n'est pas la panacée. À l'heure du contradictoire avec l'expert, le carrossier doit négocier ses heures... Le chantier peut-il être réalisé avec de la PIEC ? Et en termes logistiques, la pièce arrivera-t-elle dans les meilleurs délais pour que le prêt éventuel d'un véhicule-relais ne dure pas trop longtemps ?



S'il faut réparer durablement, il faut réparer vite ! La rentabilité des carrosseries passe par là. Autre problème : tout le monde recherche les mêmes pièces – choc avant (ailes, optiques), ouvrants – ce qui gonfle les prix... Mais la PIEC reste la voie de l'avenir ; pour cette raison,

les carrossiers AD – comme les réseaux mécaniques du groupement – sont engagés dans une démarche de labellisation "Commerçants responsables". Un atout RSE important, surtout dans le cadre d'appels d'offres de clients pros comme les loueurs ou les flottes d'entreprise... ●



CHOISIR LES PIÈCES
BACK2CAR AUJOURD'HUI

C'EST S'ASSURER D'AVOIR
DES **PIÈCES GARANTIES À VIE**

Back2car
la pièce auto recyclée

PRO.BACK2CAR.FR

FOCUS | CIRCULARITÉ

Trois méthodes, un objectif

Sous la pression des réglementations européennes, de la volatilité des matières premières et des enjeux de souveraineté, Renault, Stellantis et Toyota placent la circularité au centre de leur stratégie. Même diagnostic, même conviction : le modèle "produire-consommer-jeter" est dépassé. Mais trois réponses industrielles émergent. Toutes visent un même objectif : récupérer les pièces, composants et matières pour réduire la dépendance aux ressources vierges... et limiter l'empreinte carbone. Le recyclage ne se limite plus aux véhicules hors d'usage (VHU). Il s'étend à tout le cycle de vie : réparation, réemploi, remanufacturing et réintégration dans la production. Les trois constructeurs anticipent également le durcissement réglementaire européen, qui imposera davantage de matières recyclées dans les véhicules et batteries. La logique est claire : fermer les boucles, sécuriser les approvisionnements et structurer un marché encore fragmenté.

1 Renault: structurer une filière ouverte

Avec The Future Is NEUTRAL, Renault adopte une stratégie de plateforme. Objectif : transformer l'économie circulaire en filière industrielle européenne ouverte. Le modèle repose sur quatre briques :

- Indra pour les VHU ;
- Boone Comenor Métalimpex pour les métaux ;
- Gaia pour les batteries ;



• The Remakers pour les pièces remanufacturées. L'ambition est de créer une place de marché européenne des matériaux recyclés et pièces de réemploi, avec un objectif de 2 Md€ de CA à l'horizon 2030. La logique est de massifier en ouvrant la chaîne de valeur à tous les constructeurs. Pour Renault, l'enjeu dépasse l'écologie. Il touche à la souveraineté industrielle et à la maîtrise des métaux critiques.

2 Stellantis: intégrer pour contrôler les flux

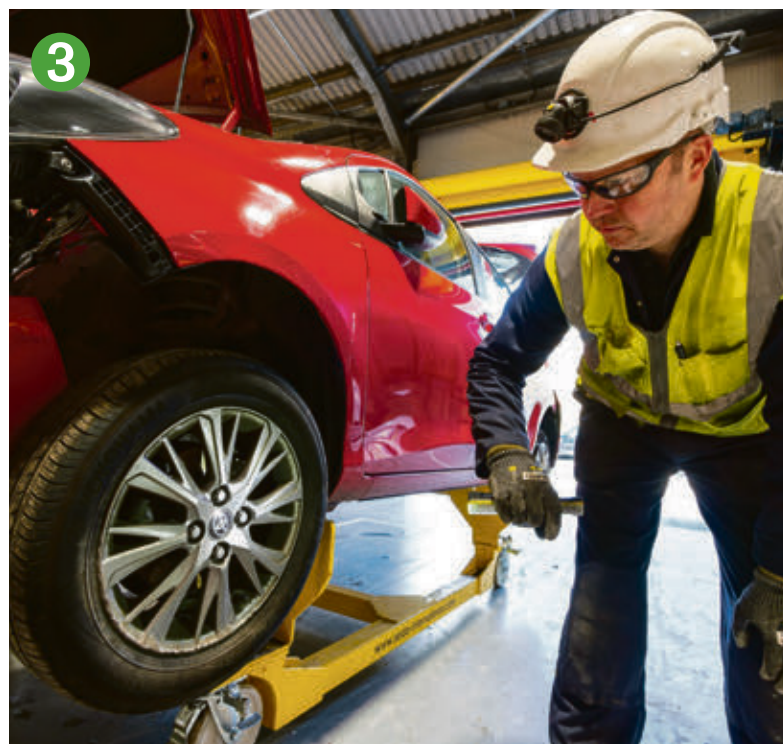
Avec SUSTAINera, Stellantis choisit la voie de l'intégration verticale. Le groupe développe ses propres centres de démantèlement, déjà en Italie et au Brésil, afin de maîtriser les flux de pièces et de matériaux. Les composants récupérés ali-

mentent directement l'après-vente, tandis que les matières entrent dans des boucles industrielles fermées. Exemple emblématique : les moteurs issus de VHU sont recyclés par SOREMO, transformés en lingots d'aluminium, puis réutilisés dans la production de nouveaux moteurs. Le groupe accélère aussi sur le marché des pièces d'occasion. Via B-Parts, Stellantis dispose de plus de 15 millions de références, avec des prix pouvant être jusqu'à 70 % inférieurs au neuf.

Dernier axe : la seconde vie des batteries, notamment dans des projets de stockage d'énergie comme à l'aéroport de Rome Fiumicino.

3 Toyota: la circularité comme prolongement du système industriel

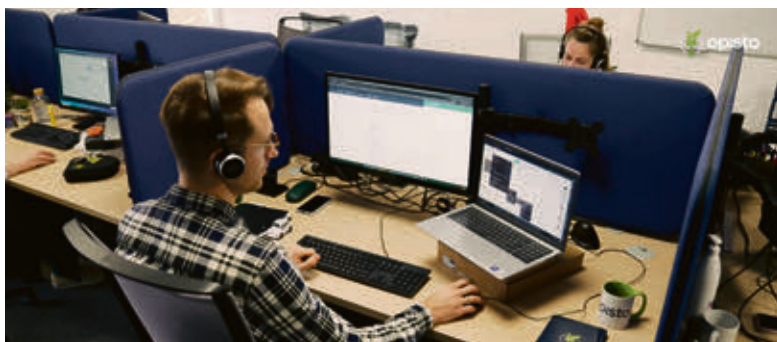
Le Toyota Production System devient un système en flux inversé : on démonte comme on assemble, mais à l'envers. Dans les Toyota Circular Factories, le site de Burnaston, en Angleterre, sert de démonstrateur. Quatre étapes structurent le processus : sécurisation, dépollution, démontage standardisé et tri des matériaux. Les pièces réutilisables retournent dans le réseau après-vente. Les matériaux sont alors recyclés pour produire de nouveaux composants. Toyota a déjà prouvé la boucle fermée industrielle avec l'aluminium des jantes, réutilisé dans des composants moteurs avant retour sur les lignes de production de la Corolla. Au-delà du recyclage, l'enjeu est aussi en amont : concevoir des véhicules plus simples à démonter et à réparer. Le modèle s'étend désormais en Pologne, première brique d'un réseau européen. ●



FOCUS | OPISTO

Édition de DMS et distribution : deux jambes à muscler

Opisto a généré 158 M€ de GMV (volume de ventes sur ses plateformes en 2025), sur un marché français de la PRE estimé à environ 500 M€. Pour 2026, l'entreprise tablait initialement sur 210 M€, mais devrait finalement « titiller les 200 M€ : nous sommes actuellement sur une croissance de 30 à 35 % et l'adoption de la PRE se poursuit », souligne Laurent Assis Arantes, cofondateur et DG d'Opisto.



L'IA constitue un axe d'investissement prioritaire d'Opisto afin de gagner « en pertinence, en productivité et en fidélité ».

Opération fidélisation

Cette progression repose notamment sur la fidélisation. Opisto revendique plus de 9 000 acheteurs pros actifs chaque mois, un taux de satisfaction de 96 % et indique que plus d'un tiers de ses clients professionnels ont passé com-

mande plusieurs fois en avril dernier. « Les professionnels n'achètent plus par contrainte mais par choix. Ils veulent répondre à des besoins clients et viennent de façon plus naturelle car la filière s'est professionnalisée », analyse le dirigeant. « Entre 2020 et 2025, le mar-

ché a doublé. Mais pour vendre plus, il faut démonter davantage et commencer à démonter des pièces qui ne le sont pas aujourd'hui », estime-t-il. Opisto souhaite ainsi accompagner davantage les centres VHU grâce à la donnée afin d'identifier les pièces à fort

potentiel de rotation et démontrer que « la valeur résiduelle de l'ensemble des pièces prélevables est plus élevée que le véhicule entier ».

Diversification en cours

La société, qui compte près d'une centaine de collaborateurs, poursuit également sa diversification. « Nous avons été contraints de créer des logiciels pour aider les centres à se structurer », explique son dirigeant. Opisto entend désormais se concentrer sur deux métiers : l'édition de solutions DMS, avec des offres « plus modulaires etinteropérables », et la distribution de pièces, où la marketplace pourrait bien être complétée par une offre de dropshipping. ●

FOCUS | FRPA

L'indispensable intermédiaire BtoB

D'un côté, 26 500 réparateurs. De l'autre, 118 centres VHU agréés. Au centre, la plateforme de mise en relation spécialisée dans la pièce de réemploi. « FRPA est née en 2014 à l'initiative de FDK et de plusieurs centres VHU bretons désireux de fluidifier le commerce de la PRE », rappelle Arthur Corbel, son directeur. Après le rachat de FDK par le Groupe Dubreuil en 2019, puis celui de FRPA par Mathieu Haudiquier (RAS Rouen) en 2023, la société poursuit son développement depuis Rennes (35). L'interface, réservée aux pros et gratuite, revendique 26 500 comptes actifs et vise les 20 M€ de CA cette année.

Les recherches portent à 50 % sur la carrosserie, 30 % sur la mécanique et 20 % sur d'autres familles. Chaque demande reçoit en moyenne quatre propositions et trouve une réponse dans 80 % des cas. Pour améliorer encore ce taux, FRPA s'appuie sur Motors Club, un réseau de 220 centres VHU. La transaction se poursuit ensuite di-



Arthur Corbel observe une forte progression des ventes de moteurs et de boîtes de vitesse.

rectement entre le réparateur et le démolisseur. Le prix inclut la livraison et une garantie moyenne de dix-huit mois. En cas de défaillance, la pièce est remboursée, la main-d'œuvre restant la plupart du temps à la charge du réparateur. Le modèle économique ne repose que sur les centres VHU, via un abonnement modulé selon le volume d'affaires réalisé. En 2025, FRPA a réalisé un CA de 1 M€. ●

FOCUS | VALUSED

Vers un élargissement aux stocks dormants en neuf

La plateforme de distribution BtoB de la PIEC continue d'ajouter des briques de services. Ces derniers mois, elle a multiplié les partenariats, avec notamment Suzuki, AD Carrosserie et des acteurs de la garantie mécanique (Opteven et Icare). Nouveau déploiement actuellement en phase test : la commercialisation de pièces neuves issues de stocks dormants des concessionnaires dès septembre. Donner une seconde vie à ces références immobilisées parfois depuis plus de dix-huit mois et souvent promises à la destruction « relève d'une

démarche d'écocircularité et a été validé comme parfaitement en phase avec notre axe d'entreprise à mission », explique Julien Dubois, président de Valused. De quoi compléter une offre centrée sur la PRE et se différencier, comme avec son service de conciergerie (recherche de pièces rares à la demande). « Elle permet de répondre à 20 % des demandes, tandis que 80 % sont déjà couvertes par les stocks de nos partenaires CVHU. Ce service stratégique pour nous sera bientôt optimisé par l'intégration d'un agent IA », précise le fondateur de Valused. ●



Valused a intégré le service Eco Repair Score, un outil mesurant l'impact environnemental des réparations en phase avec les exigences de la CSRD.

FOCUS | ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP

Back2Car sanctuarisé

Après plusieurs années de turbulences, Back2Car retrouve un rythme de croissance soutenu. Sous l'impulsion de Luc Fournier, directeur de l'activité PIEC d'Alliance Automotive Group, la filière de pièces issues de l'économie circulaire bénéficie désormais d'une feuille de route sur trois ans qui pérennise sa place au sein du groupe. Lancée en 2017, la marque avait vu son développement freiné par la crise sanitaire et plusieurs changements de gouvernance. L'arrivée d'une nouvelle équipe dirigeante a relancé les investissements, avec plusieurs chantiers structurants : reconquête du marché des assureurs, déploiement d'un nouvel ERP et préparation d'une sixième usine à Égreville (77).

Taux de démontage record

Pour accompagner cette nouvelle phase, Luc Fournier a déployé le PIEC (Plan d'Intensité et d'Efficacité Commerciale). « Un objectif sans plan s'appelle

un vœu », rappelle-t-il en référence à Antoine de Saint-Exupéry. Les premiers résultats sont au rendez-vous, certains clients ayant enregistré en mai une progression de 50 % supérieure à celle du marché. Back2Car revendique surtout une forte différenciation industrielle. Son taux de démontage atteint 80 %, contre environ 35 % pour les principaux recycleurs concurrents. Toutes les pièces remanufacturées proviennent exclusivement des véhicules hors d'usage traités par le réseau. L'offre comprend 550 références remanufacturées, dont les ventes ont progressé de 68 % en 2024. Même dynamique pour 2025 ! Le réseau mise aussi sur la réassurance avec une garantie à vie sur les batteries et pièces de carrosserie de réemploi, et deux ans sur les pièces remanufacturées.

L'électrique dans le viseur

Pionnier des batteries remanufacturées, Back2Car poursuit



Luc Fournier plaide notamment pour une meilleure structuration réglementaire du secteur.

par ailleurs ses investissements sur l'électrique, malgré un marché encore émergent. Enfin, sur le plan de la législation, Luc Fournier propose notamment l'instauration d'un

taux minimal de pièces de réemploi dans les achats des ateliers, ainsi que la mise en place d'un devis unique intégrant directement une offre en PRE. ●

FOCUS | CARÉCO

Nouveau statut, dispositif d'adhésion élargi

C'est une étape importante que vient de franchir le précurseur réseau de CVHU : le passage du statut de coopérative à celui de SAS. Car il fallait redonner du "peps" à une organisation aux 130 M€ consolidés et qui stagnait. L'arrivée

en 2023 du Suédois Autocirc, devenu actionnaire majoritaire de six des dix-huit sociétés du réseau et de Caréco France, a réveillé le Français avec la création d'Autocirc France, présidé par Maxime Richaud (P-DG de Caréco Saint-Étienne).

« La SAS a été construite pour préserver l'identité, l'ancrage terrain et l'indépendance du réseau, tout en bénéficiant des synergies européennes d'Autocirc », insiste son nouveau président, Édouard Martin, également directeur général de cinq CVHU Caréco. Une direction de trentenaires, complétée par un nouveau DG, Nelson Jourdin, lui-même secondé par Pierre Largillier, DG délégué. À leurs côtés, Pierre Coirier a récemment été recruté au poste de directeur du développement.

Adhésion à la carte

Staff musclé, souplesse et réactivité pour accélérer le développement et notamment le recrutement de nouveaux membres. Il s'agit de passer de 18 à 40 membres à court terme. D'où la mise en place d'un nouveau modèle d'adhésion basé sur différents niveaux

d'intégration : du membre actionnaire aux affiliés non panneautés exposant sur les marketplaces (professionnels et particuliers), en passant par des non-actionnaires mais porteurs des couleurs Caréco. « La stratégie multi-niveaux permet de structurer le réseau selon différents degrés d'engagement et d'accompagnement afin de répondre efficacement aux réalités de chaque centre », décrit Édouard Martin. De quoi gonfler les stocks centralisés sur la plateforme digitale qui référence aujourd'hui 800 000 PRE... et devrait atteindre le million de références à l'horizon 2027. L'entreprise, qui enregistre des croissances à deux chiffres sur ses ventes en ligne, considère que l'alliance d'une diffusion web puissante et d'un ancrage local national constitue le double levier d'avenir du réseau. ●



Édouard Martin, et Nelson Jourdin, respectivement président et directeur général de Caréco.

FOCUS | GPA

Se positionner à l'épicentre d'une industrie auto qui se circularise

Désormais implantée sur trois sites en France (Livron-sur-Drôme, Écouflant et Pont-Sainte-Maxence), l'entreprise drômoise GPA s'est engagée depuis une dizaine d'années dans une véritable démarche industrielle. Son objectif : « Déconstruire sur une ligne comme le constructeur construit sur la sienne, mais avec deux impératifs : du volume de pièces d'occasion et des pièces homogènes dans leur qualité », explique son président Johan Renaud. Cette stratégie se traduit par des indicateurs en forte croissance en 2026 : le groupe s'appuie sur 420 collaborateurs, gère une logistique intégrée de 40 chauffeurs pour collecter les véhicules hors d'usage (VHU) et traite 48 000 véhicules par an. Avec un stock de 160 000 pièces, l'objectif est d'atteindre 350 000 ventes cette année. Et propulser le CA de 95 M€ en 2025 à 125 M€ cette année ! L'entreprise évolue ainsi au sein « d'un marché

certes dynamique, mais GPA l'est tout autant »...

L'électronique comme relais de croissance

Le marché de la PRE progresse de 10 à 15 % par an, soutenu par des facteurs économiques, écologiques et réglementaires. La demande est en effet portée par des automobilistes soucieux de leur budget et des garagistes parfois confrontés à des pénuries de pièces neuves. Si les traditionnelles familles moteur et boîte prédominent, les nouvelles technologies progressent également. Selon Johan Renaud, « les familles en devenir, ce sont les pièces liées à l'électronique et celles pour les véhicules électriques ». Pour relever ces défis, GPA planifie la montée en puissance de ses sites et un effort de formation ciblée (habilitation B2TL), alors que les véhicules électrifiés représentent près de 10 % des entrées. L'enjeu est double : d'une part identifier



Le déconstructeur GPA vise un CA de 125 M€ cette année, contre 95 M€ un an plus tôt.

les composants électroniques qui pullulent dans les voitures modernes et, d'autre part, optimiser la rentabilité sur les VE car « on ne sait pas gagner autant d'argent dans la revalorisation des pièces avec un véhicule électrique qu'avec un thermique ». GPA a ainsi lancé une

offre BtoB de batteries pour VE, avec une vingtaine de références. Le coup d'après : la mise en place de boucles d'économie circulaire industrielles et fermées, afin « qu'un véhicule déconstruit chez GPA puisse redevenir une voiture neuve dans une usine d'un constructeur ». ●

FOCUS | SURPLUS

Circularité industrialisée à l'extrême

Le groupe Surplus célèbre ses 20 ans et confirme un positionnement entièrement industriel. Son fondateur, Laurent Hérail, assume une trajectoire claire : massifier, automatiser et structurer l'ensemble de la chaîne de valeur.

« Nous traitons toute la mobilité terrestre », résume-t-il. Deux-roues, VL, VU, PL, engins agricoles ou véhicules de loisirs : une approche transversale, historiquement ancrée à Gaillac (81), qui contraste avec une filière encore fragmentée. Surplus s'appuie sur six usines dites "4.0" intégrant automatisation et traçabilité par code-barres. Objectif : sécuriser l'ensemble du cycle, du démontage au reconditionnement, jusqu'à la commercialisation des pièces et véhicules d'occasion.

Le groupe accélère également sur les nouvelles énergies avec GSR Énergie, dédiée au reconditionnement et à la transformation des batteries. Une usine pilote, encore fermée au public, accompagne cette diversification. La logique industrielle est clairement assumée : « Seule la massification permet de rendre la circularité rentable et compétitive face au neuf. » L'automatisation répond à trois enjeux : réduire la pénibilité, sécuriser les recrutements et stabiliser les équipes. Le groupe affiche en effet un turnover faible...

Taux de retour minimal

Dans les sites, les équipements sont standardisés : bancs de redressage, contrôles électroniques, découpe-plastique, ultrasons. Cette montée en

gamme garantit une qualité homogène du reconditionnement. Surplus développe une offre de pièces circulaires avec un haut niveau d'exigence. Les pièces remanufacturées sont garanties deux ans et affichent un taux de retour inférieur à 2 %. Dans les ateliers partenaires, près de 30 % des réparations utilisent désormais des PRE. Le groupe évolue dans un marché encore déséquilibré : 1 700 centres VHU en France, dont seulement 800 démontent des pièces, et 1,5 million de véhicules en fin de vie chaque année, dont une large part échappe à une filière structurée. Le dirigeant plaide pour trois évolutions : élargir la REP à tous les VHU, imposer la traçabilité des PRE, et réserver leur vente aux seuls acteurs agréés. ●



Laurent Hérail poursuit l'extension de son groupe jusqu'en 2035 et sa diversification.

FOCUS | FERT RECYCLAGE

Injecter du service dans le circulaire

Née en 1983, l'entreprise familiale ne manque ni d'expertise, ni de capacités avec ses douze centres de déconstruction et quatre centres de négoce de fer et de métaux sur le Grand Sud. Fert Recyclage emploie 220 salariés pour un CA d'environ 40 M€, est capable de traiter autos, motos, PL et matériel agricole, absorbe 25 000 VHU à l'année et stocke 300 000 références de pièces, dont 80 % en automobile. « Nous collectons et recyclons les matières et les pièces. Nous valorisons tout ce que l'on peut valoriser et nous réduisons les déchets à 2 % de la matière », résume Antoine Aguetant, le directeur général. Après avoir boosté ses process, passant de quatre à six pièces produites par véhicule entre 2020 et 2025, le déconstructeur mise aujourd'hui sur sa marque et sur la relation client pour se démarquer.

Née fin 2025, la marque Refert s'accompagne d'un site de vente en ligne configuré pour



« Nous sommes dans un métier où le service n'existait pas ! Nous partons donc de loin », relève Antoine Aguetant.

apporter au client plus de clarté sur la disponibilité des pièces et plus de garantie sur la qualité des pièces de récupération. Les professionnels y bénéficient de conditions préférentielles, avec des remises allant jusqu'à 25 %. Chaque pièce nettoyée, expertisée et vérifiée est dotée de plusieurs photos. La solution IA Recheck donne un état descriptif précis de la pièce, permettant au pro

d'estimer le temps de T2 et de T3 nécessaire.

La course se fera sur le service

Fert Recyclage s'est doté d'un service de dix personnes dédié à la relation client et un SAV de quatre personnes. L'entreprise va être site pilote pour le label "Recycleur vertueux" lancé par SRA et continue de se développer par croissance

externe. Elle a intégré le centre de déconstruction VHU Multiservices à Goncelin (38), rebaptisé Fert Recyclage Grenoble, pour y traiter les véhicules des départements à proximité. « Notre logique est d'être au plus près du sinistre. C'est une logique de circuit court », explique Antoine Aguetant. D'autres opérations de croissance externe sont à venir, y compris en débordant des frontières du groupe. Fert Recyclage va également enclencher en fin d'année une nouvelle étape de son plan d'investissements de 25 M€ sur 2023-2028. Conduits sur plusieurs sites, ces investissements porteront sur les outils de production, les magasins, l'imperméabilisation des sols et l'IA. « Nos clients font un effort considérable pour aller vers cette solution, la prise de conscience est collective. Nous faisons un métier en train de se transformer et nous avons tout pour réussir cette transformation », conclut Antoine Aguetant. ●

FOCUS | DUBOURG

Modernisation et ouverture à la pièce électronique

Créé en 1960, le groupe familial girondin pèse aujourd'hui 23 M€ de CA et emploie 145 collaborateurs à travers six sociétés. Acteur multiservice (déconstruction, vente de PRE, logistique, ateliers et course automobile), il s'appuie sur trois centres VHU qui collectent 12 000 véhicules par an pour un stock permanent de 75 000 pièces. Avec une moyenne de 19 pièces extraites par véhicule, la production se répartit entre la carrosserie (70 %), la mécanique (16 %) et l'électronique (14 %)... en forte dynamique. « Grâce à la data et à l'IA, nous développons ce nouveau marché des pièces électroniques, ADAS, caméras, radars ou boîtiers », expliquent Jean-Baptiste et Andréa Dubourg, directeurs généraux représentant la troisième génération. Ancré en Nouvelle-Aquitaine,

le groupe mise sur la proximité avec un service de livraison quotidienne gratuite sur la Gironde et cinq départements limitrophes.

Expansion régionale et investissements industriels

Côté croissance externe, après le rachat de BTVA en 2022, Dubourg a acquis en novembre dernier Récup Auto en Corrèze. « Une évidence stratégique pour proposer un maillage cohérent à nos partenaires assureurs », note Jean-Baptiste Dubourg. Le site a été mis aux normes et modernisé pour traiter les véhicules électriques, faisant passer sa capacité annuelle de 1 000 à 3 000 VHU.

En parallèle, un plan massif d'investissement est déployé sur le site Dubourg Automobiles de Rauzan. La première phase a vu la création de nouveaux

bureaux et d'un call center de treize technico-commerciaux. Le chantier principal portera sur l'unité de production pour doper la productivité, optimiser le traitement des matières et intégrer un labo photo automatisé par IA. Le bâtiment de stockage sera quant à lui étendu.

Enfin, Dubourg Montage et Services se dotera de nouveaux ateliers comprenant un pôle VE dédié à l'expertise des batteries. Pour soutenir cette hausse de capacité, le groupe s'apprête à lancer un site marchand unique pour optimiser ses ventes en ligne (déjà 45 % de l'activité). ●



Le groupe Dubourg a racheté 9 hectares de terres attenantes pour accompagner sa croissance.



WWW.CARECO.PRO



DES SOLUTIONS CONÇUES
POUR VOTRE RÉSEAU

**VOS PIÈCES AUTO DE RÉEMPLOI
EN TOUTE CONFIANCE**

WWW.CARECO.PRO



LIVRAISON RAPIDE

24H



48/72H



PIÈCES **CONTRÔLÉES**
ET GARANTIES **2 ANS**



RECHERCHE PAR

AA-000-AA

OU
LA RÉFÉRENCE
CONSTRUCTEUR



COMPTE PRO DÉDIÉ

Pour les
indépendants

**Clubs de
véhicules
anciens**

Pour les
réseaux:

**Concession
MRA
Carrossier...**

+ DE 750 000 PIÈCES ET + DE 20 CENTRES VHU AUX SERVICES DES PROS.

FOCUS | VALEO

G. Cappoen: « Le “reman” a toute sa place dans la PIEC! »

Présent sur le marché du remanufacturing depuis plus de 40 ans, Valeo remet à neuf plus d'un million de pièces par an et avance un catalogue de plus de 3 100 références, enrichi d'environ 500 nouvelles références par an. Un catalogue certes toujours porté par les familles historiques – alternateurs, démarreurs, compresseurs de climatisation, étriers de frein (via FTE), embrayages PL –, mais aussi avec de nouveaux entrants, notamment l'embrayage VL et l'annonce sur Equip Auto d'une offre en double embrayage (DWC) pour boîte DSG.

Pouvoir d'achat en berne, parc vieillissant, des donneurs d'ordre qui veillent toujours plus à la maîtrise des coûts... autant de facteurs bénéficiant au remanufacturing! « Le marché est également un peu aidé par la législation, les lois AGECE relatives à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circu-



L'équipementier accompagne l'électrification avec le remanufacturing d'onduleurs de Renault ZOE.

laire. Le “reman”, avec 80 % de la matière réutilisée, fait aussi partie de l'économie circulaire!», martèle Godefroy Cappoen, General Manager Independent Aftermarket South-West Europe Valeo Service. Autre important atout du reman: sa disponibilité.

Nombreux candidats

Le secteur évolue aujourd'hui avec l'électronique et l'électri-

fication des véhicules. Ainsi, l'offre “reman” pour les alternodémarrateurs s'étoffe car la technologie s'est démocratisée dans le parc. Autre produit qui fait son entrée au catalogue: les butées pneumatiques, des actuators sur les embrayages VI et jusqu'ici disponibles uniquement en neuf à la rechange. D'autres devraient arriver, « comme les ADAS, les capteurs moteur et

autres pièces électroniques, ou encore les projecteurs à LED; ce sont d'excellents candidats au remanufacturing », estime le directeur général.

L'équipementier “pousse” cette offre sur le terrain grâce à deux leviers. Le premier est Valeo Reman Partner (VRP), valorisant les distributeurs partenaires engagés avec l'équipementier dans le remanufacturing avec diverses incitations financières ou un accompagnement à la récupération des vieilles matières. Le second, baptisé “Programme RED” et lancé au mois de juillet, comporte trois piliers: ‘Reman’, ‘Electrique’, avec une offre dédiée aux véhicules électrifiés, et enfin ‘Dragon’ – les références dédiées aux véhicules chinois. L'équipementier réfléchit également à une piste complémentaire au “reman”, l'échange-réparation, notamment pour les pièces électroniques. ●

FOCUS | DEPA

L'hyperspécialisation et le “Made in France” comme boussoles

Après une année 2025 contrastée, marquée par des retards logistiques mais préservée grâce à un fort rattrapage, DEPA conserve sa part de marché. L'exercice 2026 s'est d'ailleurs ouvert sur un premier trimestre « très bon ». Pour Luc Avisse, le P-DG, cette résilience valide un modèle éprouvé: « Notre salut réside dans notre hyperspécialisation. Depuis 40 ans, nous cultivons notre expertise sur nos familles historiques – transmission, freinage, direction. »

Un marché du “reman” en pleine maturité

Cette solidité s'inscrit dans la démocratisation de l'économie circulaire. Portée par la baisse du pouvoir d'achat et le vieillissement du parc roulant, la pièce reconditionnée s'impose comme une alternative incon-

tournable. Face à l'électrique, DEPA répond déjà présent (notamment sur Tesla) grâce à des technologies homogènes. Sébastien Richemont, directeur commercial, observe une vraie maturité des marchés: « Depuis 2020, les lignes bougent. Même l'Allemagne s'adapte vite, sous l'impulsion des législations. Les constructeurs investissent également dans l'écoconception, même si la rentabilité n'est attendue que sous cinq à dix ans via les volumes. » Pour nourrir la demande, DEPA muscle son sourcing européen via des brokers afin de compenser les tensions sur les retours de carcasses.

Ambitions internationales, lobbying et ancrage RSE

Pour grandir, DEPA accélère son déploiement international. Premier vecteur, les salons



DEPA promet un taux de service de 98 % et propose la rénovation sur mesure pour des modèles rares ou de collection.

Equip Auto et Automechanika! L'entreprise a ouvert un bureau en Allemagne et monte en puissance en Belgique, Italie et Espagne. Côté réglementaire, elle milite auprès de l'Ademe pour un “Label Reman” officiel afin de différencier le reconditionnement industriel de l'occasion. Enfin, cette rigueur s'accompagne d'une démarche

RSE validée par la certification EcoVadis. « Formaliser nos actions nous donne un marqueur de différenciation majeur », souligne Sébastien Richemont. Pour Luc Avisse, « le prix reste le premier déclencheur d'achat, mais la réassurance du “Made in France” et l'argument écologique forment un combo commercial puissant ». ●

FOCUS | COTROLIA

La pièce électronique en plein essor

Avec un trend à + 20 % depuis le début de l'année, le spécialiste nantais de l'échange-réparation surfe actuellement sur une explosion de la demande. Cette dernière est fortement soutenue par la création de son réseau de garages partenaires et mise en avant sur son site internet : « *De nombreux pros nous indiquent qu'ils reçoivent en moyenne deux à quatre appels par mois depuis qu'ils sont référencés sur le site. Lorsque l'on sait qu'un réparateur nous envoyait jusqu'ici trois boîtiers à réparer par an en moyenne* », constate Samuel Tschannen, directeur commercial. Cela prouve que le particulier est demandeur de ce type d'alternative. « *Au-delà d'une sensibilité écologique, c'est plus sûrement également une sensibilité économique qui le pousse vers la PIEC* », concède-t-il !

Cotrolia profite notamment d'une belle progression de son activité sur la mécatronique, comme les blocs ABS ou les BVA automatiques. Un segment de marché complexe, « *qui croise les technologies mécanique, hydraulique et électronique, ce qui augmente les origines de la panne* ». Pour répondre à la demande, Cotrolia a d'ailleurs triplé la surface allouée à cette activité, dont le Nantais espère devenir l'un des leaders en France.

Échange standard en vogue

Autre activité de Cotrolia, lancée en 2024 avec les réservoirs AdBlue Stellantis, le remanufacturing monte lui aussi en puissance. La Reman Factory, située au nord de Nantes, remet à neuf une cinquantaine de références de réservoirs AdBlue, de boîtiers fusibles BPGA pour véhicules hybrides



Cotrolia réfléchit à requalifier les pièces démontées dans les centres VHU en les testant et les certifiant avec la garantie qu'elles répondent à certaines exigences.

et, depuis un an, une gamme de blocs ABS. « *L'activité "reman" représente la moitié de la croissance du groupe* », précise le directeur commercial. L'échange standard possède une vertu cardinale : la pièce est disponible, ce qui permet au réparateur de la monter plus rapidement que dans le cadre d'une réparation...

À mi-chemin entre réparation et échange standard, Cotrolia propose également des produits "reconditionnés" – un calculateur moteur qui n'est pas réparable, un bloc ABS, un com-

posant multimédia ainsi qu'un compteur. « *Sur la base d'une pièce d'occasion – soit en stock (plus de 12 000 pièces à date), soit sourcée à la demande –, Cotrolia est en mesure de la reprogrammer avec le soft approprié* », précise Samuel Tschannen. In fine, « *peu de prestations permettent de marger autant tout en permettant aussi d'élargir sa cible de clients* », conclut-il... Et tous les professionnels sont concernés, du MRA au vendeur de VO en passant par les centres auto et représentants de marque. ●

FOCUS | SOREA

Année de consolidation

Poids lourd du "reman" en France, avec plus de 50 ans d'histoire et aujourd'hui quatre sites de rénovation (un en France, deux en Tunisie et un en Espagne), Sorea sort d'une série d'exercices post-Covid particulièrement dynamique. Son credo, une offre toujours plus vaste et une stratégie verticalisée qui lui permettent de maîtriser la chaîne de bout en bout : quatre unités de rénovation, logistique intégrée, stock central accueillant 250 000 pièces (et huit dépôts dans l'Hexagone) pour un catalogue de près de 27 000 références (transmissions, machines tournantes, étriers de frein, turbos, crémaillères, pompes et colonnes de direction...). Si le marché de la PIEC progresse de 7 à 8 % (soit mieux qu'un marché de la pièce à +0,5/1 %), « *Sorea est en 2026 en phase de consolidation* », selon Mikael Hogrel, respon-

sable des ventes et développement. Ses chantiers : une logistique encore renforcée avec une extension de 2 500 m² sur son stock central et prochainement un WMS afin d'optimiser flux entrants et sortants. Et cela après s'être doté d'un nouvel ERP l'an dernier !

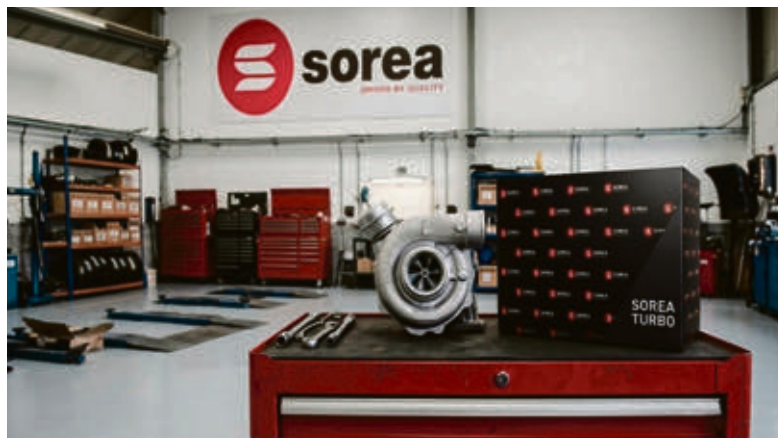
Croissance contrariée

Car avec 36 M€ de CA par an réalisé majoritairement dans

l'Hexagone (60 %) mais avec une part significative – et grandissante – à l'export (40 % restants), Sorea surfe encore sur la bonne orientation du marché « *qui peut s'observer en France et sur les principaux marchés en Europe* », précise-t-il. Une dynamique qui, cependant, pourrait être meilleure encore. « *On entend beaucoup parler de transition énergétique, mais des produits neufs en pro-*

venance d'Asie continuent d'arriver massivement ! », déplore Mikael Hogrel. Autres freins : des produits parfois difficiles à trouver avec l'allongement de la durée de détention des véhicules, qui peut potentiellement raréfier le circuit d'approvisionnement des vieilles matières.

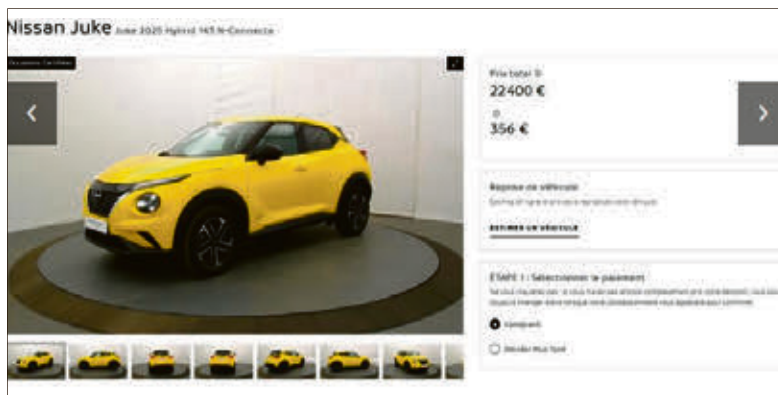
Les produits remanufacturés collent pourtant aux besoins du marché : ils comblent le manque de PR neuves sur le parc très ancien et ont non seulement des vertus écologiques et économiques, mais « *le consommateur oublie souvent qu'il s'agit de pièces d'origine qui, une fois rénovées, offrent des performances identiques, voire, meilleures qu'à l'origine !* », assure Mikael Hogrel. Et pour l'avenir, Sorea songe déjà à de futures gammes de produits, y compris potentiellement des composants liés aux véhicules électriques... ●



RECONDITIONNEMENT

Nissan bouscule l'occasion avec RePlay

Le constructeur déploie un portail de véhicules reconditionnés en usine intégré au label Nissan Occasions Certifiées. À mi-chemin entre le neuf et l'occasion, cette offre garantit des modèles remis à neuf avec des pièces d'origine, couverts par une garantie constructeur et disponibles immédiatement en temps réel. Axé sur l'économie circulaire, le programme cible les conducteurs via un parcours phygital fluide. Le client sélectionne et réserve son véhicule en ligne, accède à des solutions de financement ou de reprise, et se fait livrer partout en France. Tout au long du processus, le concessionnaire reste l'interlocuteur unique, préservant le rôle pivot du réseau physique. Le processus



Parcours digital et expertise du réseau: le portail RePlay propose des VO reconditionnés en usine et disponibles immédiatement.

s'articule autour de trois piliers :

- Les véhicules sont accessibles sur l'espace dédié du site Nissan Occasions Certifiées via des fiches détaillées et claires.
- Le client réserve son modèle en ligne et bénéficie d'outils

d'estimation de reprise ainsi que de solutions de financement personnalisées.

- La livraison s'effectue sur l'ensemble du territoire français. ●

m.blancheton@zepros.fr

PRÉPARATION

Dubreuil: l'industrialisation du VO comme stratégie



Précurseur du reconditionnement VO, le Groupe Dubreuil a structuré un dispositif industriel qui fait du reconditionnement un levier stratégique.

Vingt ans après l'ouverture d'OSCAR, sa première plateforme de reconditionnement, le Groupe Dubreuil a transformé la préparation VO en une organisation millimétrée. Avec 22 800 occasions vendues en 2025, le groupe s'appuie désormais sur trois centres mutualisés (OSCAR, CARLOS, EDGAR) au service de son réseau. Chaque mois, 140 experts y reconditionnent 900 véhicules. Pour maîtriser sa chaîne

de valeur, le groupe intègre un studio photo 360° relié au site manouvellevoiture.com et sa filiale de transport Ullis. Et face à un marché où les modèles électrifiés pèsent 12,5 % de ses ventes VO, Dubreuil développe l'expertise sur la santé des batteries et déploie des technologies d'optimisation des coûts (smart repair, tour de jantes numérique) pour rester ultra-compétitif. ●

M. B.

En Bref

BPCE Car Lease et Athlon lancent une offre VO BtoB

Les deux loueurs développent une offre pour les entreprises visant à optimiser les budgets. Sans apport, sur des durées de 24 à 48 mois, BPCE Car Lease propose des véhicules multi-marques de moins de 36 mois et 60 000 km, avec des loyers réduits de 20 à 40 % par rapport à une LLD classique. Athlon mise sur des véhicules reconditionnés, avec des loyers jusqu'à 30 % inférieurs au neuf. Les deux offres incluent maintenance et assistance, avec disponibilité rapide et livraison possible sur site.

carVertical ancré en France

carVertical affiche une croissance de 40 % en 2025, avec un CA d'environ 76 M€. La France s'impose comme l'un de ses marchés clés, portée notamment par une hausse de 68 % du BtoB. Cette dynamique s'appuie sur ses partenariats avec OpenHive, SpiderVO et BYmyCAR et sur le développement de nouvelles fonctionnalités, comme la prédiction du kilométrage ou l'analyse de l'usage des véhicules.

BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ

COMMUNIQUEZ DANS ZEPROS AUTO !



3 JOURNAUX

Ils couvrent chacun un métier différent :

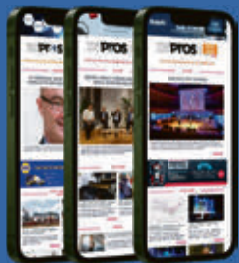
Après-Vente Automobile,
Après-Vente Carrosserie
et Distributeurs PR.



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

MAILINGS PERSONNALISÉS

Profitez de notre DATA de **+ 116 400**
contacts qualifiés pour toucher votre cible !

POUR DEVENIR ANNONCEUR :

BENJAMIN HUET, Directeur Du Développement Pôle Automobile - b.huet@zepros.fr - **07 61 44 60 52**

STRATÉGIE

Pourquoi Michelin veut sanctuariser sa R&D

Face à la montée en puissance de la concurrence chinoise, aux tensions géopolitiques et à la révolution logicielle, Michelin entend plus que jamais faire de l'innovation son principal levier de différenciation. Une stratégie que le groupe clermontois considère comme indispensable pour conserver son avance technologique. Intervenant lors des Rencontres du Pneu et de l'Innovation au Pavillon des Étangs du Bois de Boulogne, Cédric Montezin, senior vice-président R&D de Michelin, a rappelé que l'environnement mondial avait profondément changé. « La pénétration des produits chinois atteint un niveau sans précédent », souligne-t-il, évoquant aussi la progression des dépôts de brevets asiatiques. À cette concurrence s'ajoutent la fragmentation du monde, les barrières douanières et la nécessité de sécuriser les approvisionnements. La transformation logicielle constitue également un autre défi majeur de taille. « Le software représentera bientôt 40 à 50 % du coût d'un véhicule », rappelle le dirigeant, estimant que le produit pneumatique devra demain s'intégrer



La compétition est un laboratoire. Exemple avec le pneu en Hypercar intégrant 50 % de matériaux recyclés et renouvelables, testé aux dernières 24 Heures du Mans.

pleinement à l'écosystème embarqué.

Règles des trois P

Pour répondre à ces mutations, Michelin s'appuie sur son modèle "Profit, People, Planet". Chaque nouvelle génération de pneus doit ainsi améliorer son empreinte environnementale, tout en répondant aux attentes des clients et des distributeurs grâce à des démarches de co-développement. Le groupe continue pour cela de préserver sa force de frappe en matière d'innovation, avec 800 M€ investis chaque année en R&D, neuf centres de recherche dans

le monde et 6 000 experts représentant une centaine de métiers. Le centre de Ladoux (63) demeure le cœur de la recherche avancée du manufacturier. Cette stratégie se traduit par plusieurs innovations. Michelin développe notamment ResiCare, une résine sans formol destinée à de multiples applications industrielles, poursuit le déploiement de sa gamme CrossClimate et travaille sur des pneus à haute efficacité énergétique adaptés aux véhicules électriques. Le manufacturier prépare également l'arrivée de l'enveloppe connectée. Grâce au jumeau

numérique, les données relatives à l'usure, à la pression ou encore au niveau d'adhérence pourront être transmises en temps réel au véhicule et à son conducteur.

Chimie verte encouragée

En parallèle, Michelin accélère ses travaux sur la chimie verte afin d'atteindre son objectif de 100 % de matériaux recyclés et renouvelables d'ici 2050. Le groupe explore notamment la production de bio-butadiène, l'un des composants essentiels du pneumatique. L'intelligence artificielle constitue enfin un autre chantier stratégique. Déjà utilisée dans la recherche, la supply chain ou les activités commerciales, elle doit permettre d'automatiser les tâches à faible valeur ajoutée afin de dégager davantage de temps pour l'innovation. Pour Michelin, préserver cette capacité d'innovation est plus que jamais un impératif. L'ambition affichée reste avant tout de maintenir plusieurs années d'avance technologique afin de continuer à se différencier dans un environnement devenu plus concurrentiel que jamais. ●

m.blancheton@zepros.fr

RECHAPÉ

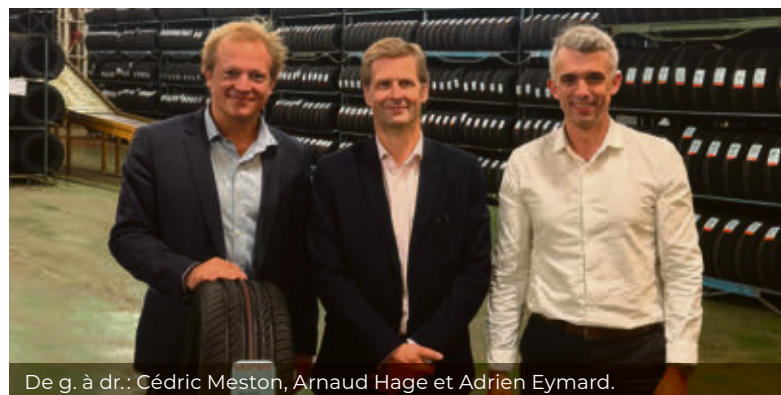
Black Star repris par un trio d'entrepreneurs français avec le projet Black Star Next

L'industriel français du pneu reconditionné VL prend un nouveau départ avec sa reprise par Cédric Meston, Arnaud Hage et Adrien Eymard. Réuni au sein de Black Star Next, le trio relance l'activité sur le site de Béthune (62), installé dans l'ancienne usine Bridgestone, et préserve immédiatement 91 emplois, sans licenciement pendant deux ans. L'objectif est d'atteindre 144 salariés d'ici 2030. Après plusieurs mois d'incertitude liés au retrait de Mobivia et à la procédure de sauvegarde, la nouvelle direction mise sur la concentration de toute la

production à Béthune et prévoit un retour à l'équilibre fin 2026. La montée en puissance doit permettre de produire 183 000 pneus au second semestre, puis 316 000 en 2027 et 436 000 en 2028.

Deux gammes de pneus

Le développement reposera aussi sur de nouveaux débouchés auprès des flottes BtoB, des grands comptes, des grossistes et du e-commerce. Les repreneurs estiment que la hausse du prix des pneus neufs, les objectifs de la loi AGECE et les mesures de soutien au recondi-



De g. à dr.: Cédric Meston, Arnaud Hage et Adrien Eymard.

tionné créent un contexte favorable. Black Star commercialise ses gammes Leonard (destinée au grand public) et

Black Star (dédiée aux niches techniques et 4x4) dans plus de 6 000 points de vente. ●

M. B.

DATA

P. Guirard (WYZ Group): « Il n'existe aujourd'hui aucun stock vraiment optimisé »



Pierre Guirard, président-fondateur de WYZ Group.

Entre multiplication des références, volatilité des prix et contraintes logistiques, le pilotage des stocks de pneumatiques est devenu d'une complexité inédite. Pierre Guirard, président-fondateur de WYZ Group, estime* qu'entre les dimensions, spécifications et marques, il existe désormais près de sept millions de combinaisons possibles : « Il devient impossible de tout piloter uniquement avec l'expérience humaine. Ce n'est pas un problème de compétence mais de complexité. »

Pour y répondre, WYZ Group s'appuie sur l'intelligence artificielle et la data science en agrégeant les historiques de vente, données de diagnostic,

météo et comportements d'achat. Développée avec son partenaire Bamboo Rose, cette approche vise à détecter les signaux faibles pour améliorer les rotations et réduire la valeur immobilisée.

Pour autant, la technologie ne supplante cependant pas l'expertise terrain. Le distributeur conserve la maîtrise finale de ses décisions en y injectant sa connaissance du marché local. « L'IA propose, mais le professionnel dispose. L'objectif n'est pas d'avoir moins de stock à tout prix, mais d'avoir un stock plus pertinent », résume Pierre Guirard. ●

M. B.

* Lors des Rencontres du Pneu et de l'Innovation.

PODIUM TOP 5

Quelle visibilité digitale pour les spécialistes du pneu ?



EUROMASTER	4,75/5	↗
BEST DRIVE	4,61/5	↗
PROFIL PLUS	4,59/5	↗
FIRST STOP	4,48/5	↗
POINT S	4,44/5	↗

Pour ce Top 5 des notes Google relevées par Vasano, Zepros a appliqué un tri en fonction du nombre d'établissements "googlisés" par enseigne, mais aussi du nombre d'avis laissés par les internautes. Euromaster (7 421 au T1 2026) ou encore Point S (1 667 avis) sont les enseignes qui font le plus réagir. À noter qu'avec une note de 4,64/5, Eurotyre et Siligom (4,59/5) auraient pu intégrer un classement élargi.

FRANCHISE

Xellent Service prend les commandes de BestDrive

L'acquisition de ContiTrade France début juin par le fonds d'investissement ASC Investment (lire ci-contre) a donné naissance à Xellent Service. L'entité s'annonce d'emblée comme le premier franchisé du réseau BestDrive France de Continental. À sa tête, Stéphane Drouillard (ex-Emil Frey France) aura pour mission d'insuffler l'agilité nécessaire pour redresser la rentabilité du réseau. Le repreneur prend les commandes de 130 points de vente, de deux sites de rechapage et de 1 200 collaborateurs. Si tous les centres restent bien intégrés au réseau BestDrive via un contrat de franchise à long terme, la donne change en coulisses. Pour Continental, il s'agissait de sécuriser ses volumes de distribution de pneumatiques en France tout en confiant son réseau propre à un spécialiste du développement. Pour Xellent Service, l'enjeu est désormais d'évoluer vers une structure plus réactive, dotée de circuits de



Stéphane Drouillard a orchestré la transformation de Barrault et de Flauraud au sein d'Emil Frey France.

décision courts. Une transformation qui se fera en douceur puisque pour les clients et les partenaires, le mot d'ordre reste la continuité.

Se libérer des lourdeurs d'un grand groupe

Pour Stéphane Drouillard, la mission est de faire muter l'ancien réseau succursaliste, souvent freiné par les lourdeurs d'un grand groupe industriel, en une entreprise agile capable

de décider vite pour redresser la rentabilité. « La création de Xellent Service marque bien plus qu'un changement d'actionnaire ! Elle donne naissance à une entreprise dotée de l'autonomie nécessaire pour accélérer son développement », indique-t-il. En clair, l'entité veut capitaliser sur la notoriété de BestDrive tout en s'offrant la liberté d'adapter son offre et d'accélérer ses investissements. ●

M. B.

En Bref

ASC Investment intensifie son ancrage industriel

Après BestDrive, le fonds confirme son attrait pour la sous-traitance automobile ! Dans son portefeuille, l'entité affiche le rachat de Faurecia Automotive Composites (devenu Compositec), ex-division de Forvia dédiée aux pièces composites, ainsi que de Fixture Tech Solutions (systèmes de fixation de haute précision) racheté à Carl Zeiss. ASC Investment s'étend aussi à la chimie avec la reprise du site de BASF à De Meern, et à l'éclairage via Radium Lampenwerk (ex-Osram).

Pirelli certifie l'acier recyclé de ses pneus

Pirelli s'impose en pionnier de l'économie circulaire en introduisant de l'acier recyclé certifié ISCC PLUS dans sa production. En collaboration avec Xingda, le manufacturier a piloté la définition des critères techniques et de durabilité de cette certification indépendante. Intégré via une approche de traçabilité stricte, cet acier durable soutient l'objectif de Pirelli : intégrer 40 % de matériaux biosourcés et recyclés dans sa production d'ici 2030.

ZE AWARDS DU PNEU ET DE L'INNOVATION 2026



Les champions de la résilience sacrés aux Ze Awards du Pneu et de l'Innovation 2026

Découvrez le podium des six gagnants de l'édition 2026 des Ze Awards du Pneu et de l'Innovation ! Co-pilotée par le Syndicat du Pneu et le groupe Zepros, cette course à l'excellence met à l'honneur les champions du secteur. Des lauréats qui tracent des trajectoires parfaites, combinent adhérence commerciale, virages technologiques, engagements environnementaux profonds et pilotage humain. Zoom sur un palmarès d'exception.

ZE JURY PNEU ET INNOVATION

Éric Champarnaud (C-Ways), Jean-Luc Moreau et Laurence Peraud (Sud Radio), Alexandra Legendre (Ligue de Défense des Conducteurs), Dominique Stempfel et Régis Audugé (Syndicat du Pneu), Muriel Blancheton et Serge Boillot (Zepros), Xavier Pacilly (GiPA), Aurélie Jouve (Equip Auto), Marlène Berger (Vasano).

ZE AWARD DISTRIBUTION PRODUITS GRAND PUBLIC | CENTR'AUTO PLAINE Trajectoire et adhérence locale



De g. à dr.: Dominique Stempfel (Syndicat du Pneu), Marlène Berger (Vasano), Jérémie Thizy accompagné de sa sœur et ses parents (Centr'Auto Plaine), et Serge Boillot (Zepros).

Ce groupe familial de la Loire enchaîne les performances avec 10M€ de CA et 85 collaborateurs sur sept centres. La force de l'enseigne ? Une adhésion des équipes hors norme

avec une ancienneté moyenne des chefs d'atelier de 22 ans ! Sous la direction de Laurence Rousset, le réseau passe à la vitesse supérieure en féminisant ses équipes : 19 femmes

représentent 57 % de la jeune génération des moins de 30 ans. Pour ne jamais perdre en vitesse et ravitailler le département, le groupe a investi dans un dépôt logistique géant de 1200 m² stockant 7 000 pneus en temps réel. Modernisation, virage électrique et objectif de dix centres d'ici 2030 : l'enseigne prouve qu'on peut associer puissance industrielle et esprit de famille. Jérémie Thizy poursuit l'œuvre de son père Roger, maintenant une trajectoire indépendante parfaite face aux géants du secteur. Une alternative qui garde une excellente tenue de route. « Une action d'entrepreneur et un exemple pour ceux qui considèrent qu'une alternative aux puissants réseaux est possible ! », souligne le jury. ●

ZE AWARD TRANSPORT INDUSTRIE AGRAIRE | DIPROPNEU

Plein gaz sur la transmission

La saga familiale Dipropneu démarre avec le fondateur Dante Mazacurati, se prolonge avec Bruno, et passe la vitesse supérieure avec Axel, Hugo et Ronan. Aux commandes d'un groupe 100 % indépendant, la fratrie fait crisser la gomme : 113 M€ de CA, 80 collaborateurs et un volume de 2,3 millions de pneus écoulés par an. Dipropneu excelle pour dénicher des gomme à fort potentiel en important dès 1978 Toyo Tires, Nokian en 1984, puis Leao et Triangle.

Véritable monstre de la logistique, l'entreprise maîtrise sa trajectoire, de l'usine jusqu'à son nouveau hub de l'Essonne. De l'unité au container, les livraisons sont propulsées en 48 heures chrono. Pour cette longévité, cette audace com-



De g. à dr.: Muriel Blancheton (Zepros), Christophe Rollet (Point S), Daniel Parry (Dipropneu), Philippe Paulic (Zepros).

merciale sur l'asphalte et cette transmission familiale réussie, le jury récompense un distri-

buteur qui a toujours su garder une trajectoire d'avance sans jamais déraiper. ●

ZE AWARD DE L'INNOVATION | REGOM

Comment allier technologie et haute vitesse



De g. à dr.: Régis Audugé (Syndicat du Pneu), Caroline Ridet et Philippe Paulic (Zepros).

Le ZE Award de l'Innovation couronne Regom, une start-up créée en 2021 qui fait rimer écologie et haute vitesse. Pour recycler les enveloppes usagées, l'entreprise a investi

4,5 M€ en R&D pour concevoir un parcours automatisé dopé à l'IA. La machine trie les pneus usés au rythme supersonique d'environ 1 200 unités à l'heure ! Chaque pneu est scanné et

propulsé vers sa meilleure seconde vie : réemploi, rechapage ou recyclage matière. À la clé, un gain de productivité de 20 % et moins de pénibilité sur la ligne. Visionnaire, Regom intègre la technologie RFID et devance la réglementation de 2027 avec le Passeport Numérique Européen.

Le jury a adoré cette alliance entre robotique et traitement de la data. Pour ce pionnier, le mot "déchet" doit disparaître au profit de la valorisation. Une innovation en avance sur son temps qui donne un coup d'accélérateur décisif à l'économie circulaire de la filière. Le jury a récompensé une solution innovante sans doute un peu en avance sur son temps – mais c'est le principe de l'innovation – et dont l'efficacité sera renforcée par l'arrivée des puces. ●

En photos



Dominique Stempfél (Syndicat du Pneu).



Matthieu Chardin (Aliapur).



La remise des prix s'est effectuée au Pavillon des Étangs.



Philippe Baudin et Aurélie Jouve (Equip Auto).



Christophe Rollet (Point S).

ZE AWARD DE L'ENVIRONNEMENT | VULCO DINARD PNEUS

Performance écoresponsable

Son pilote, Uriac Toulouse, est un entrepreneur audacieux qui a fondé son centre à 19 ans seulement. Seize ans plus tard, la structure Vulco Dinard Pneus est un modèle d'adhérence locale avec six techniciens et 650 000 € de CA l'an dernier. Expert de la mécanique lourde et du virage électrique, il se distingue par un engagement radical pour la transition énergétique. Sur le toit, 52 panneaux photovoltaïques font carburer l'ate-



De g. à dr.: Matthieu Chardin (Aliapur), Camille Mounier (Vulco), Uriac Toulouse (Dinard Pneus), Véronique Giraud (Continental France), Romain Thirion (Zepros).

lier, produisant le double de l'énergie consommée ! Sans oublier un éclairage LED, des bornes publiques et deux

véhicules de courtoisie électriques qui complètent le tableau. Côté stands, le confort des équipes est choyé : le bruit du compresseur chute de 98 à 68 dB, et l'outillage sans fil élimine les risques de TMS. Privilégiant les gommes et produits "made in France", Uriac Toulouse réussit une parfaite alliance entre sobriété énergétique, confort de travail et rentabilité économique. Un parcours exemplaire mené à toute allure. ●

ZE AWARD DU RECRUTEMENT ET DE LA FORMATION | GROUPE SIMON

Le facteur humain en pole position

Gérer un réseau de 85 agences, une usine de rechapage et une distribution BtoB sans jamais perdre le lien : voilà le défi relevé par le Groupe Simon. Le jury salue une stratégie RH qui refuse de traiter la sécurité, la santé mentale et l'inclusion comme de simples cases à cocher, mais véritablement comme un seul et même combat. Le groupe protège ses équipes avec des bracelets connectés pour travailleurs isolés et des ateliers "gestes et pos-

tures" animés par des ergonomes pour les techniciens. Les équipes RH sont formées aux premiers secours en santé mentale, tandis qu'un baromètre social prend le pouls de chaque agence en temps réel. Engagé pour l'inclusion avec un parcours handicap généralisé, le dossier prouve qu'on peut moderniser un secteur traditionnel.

Une victoire qui récompense un engagement sans faille pour la formation des collaborateurs et la promotion



De g. à dr.: Aurélie Artéro et Erwan Gouerou (Groupe Simon), Dominique Stempfél (Syndicat du Pneu).

des métiers du pneu. C'est un dossier exemplaire, qui a réussi son virage grâce à un

savant équilibre entre prévention proactive et culture de l'écoute. ●

ZE AWARD DE LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE | MICHELIN MOTORSPORT

Du circuit à l'asphalte de demain



De g. à dr.: Dominique Stempfél (Syndicat du Pneu), Cédric Montezin (Michelin), Philippe Paulic (Zepros).

Ce prix revient logiquement aux équipes de Michelin Motorsport. Depuis toujours, la compétition auto est le laboratoire ultime pour tester les gommes dans des conditions extrêmes. C'est sur l'asphalte des circuits, là où les trajectoires se négocient à haute vitesse, que Michelin développe les technologies de demain pour les pneus du commerce (freinage, aquaplanage, tenue de route). Mais la course répond aussi aux défis climatiques. Michelin a signé

une prouesse en concevant un pneu pour les hypercars couplant la performance à 50 % de matériaux renouvelables ou recyclés, sans rien sacrifier à la sécurité à plus de 300 km/h. Son design spectaculaire prouve qu'une enveloppe peut être esthétique et ultra-efficace. Le jury salue la capacité du manufacturier à transformer la piste en un accélérateur durable. Une innovation majeure pour propulser la compétition vers une mobilité verte. ●

Solution



Zepros Business Solutions, c'est l'agence de communication pensée par et pour les professionnels. Nous combinons expertise métier, créativité et puissance média pour transformer vos enjeux en solutions efficaces : contenus, campagnes, activation, stratégie, influence et visibilité.

**VOTRE BUSINESS
A ENFIN SON AGENCE**

zepros
BUSINESS SOLUTIONS



En savoir plus

FORMATION

Bardahl lance son module "Dépollution"

Dans un contexte où les normes antipollution deviennent de plus en plus exigeantes, et pour accompagner le déploiement de sa station de dépollution 100 % connectée 360 Hybrid, l'IFTV (l'Institut de Formation Technique et Vente de Bardahl) déploie son programme de formation dédiée. Objectif : permettre aux professionnels d'identifier les différents systèmes de dépollution (moteurs Essence et Diesel), d'en effectuer le contrôle, de maîtriser les techniques de nettoyage et bien sûr l'utilisation de la Bardahl 360 Hybrid. La formation se déroule sur deux jours, avec une partie théorique suivie d'une session pratique où les participants s'exercent sur le contrôle de la vanne EGR (Diesel), l'analyse des sondes à oxygène (Essence), le diagnostic des systèmes FAP et SCR. L'utilisation d'un analyseur de gaz et de la machine Bardahl 360 Hybrid, interprétation de données issues d'un outil



Avoir suivi les deux modules de formation dépollution et entretien des BVA est indispensable pour devenir Centre Expert Bardahl (4 000 labellisés à date).

de diagnostic, complètent le programme.

Levier d'accompagnement

La formation est une histoire ancienne chez Bardahl, qui a créé son institut il y a déjà quinze ans et qui forme près d'un millier de professionnels par an. « Notre objectif est de monter à 1 500 l'an prochain », précise Gilles Rigot, le directeur commercial. Menées avec

Mobipolis, et pouvant donc s'appuyer sur ses quinze centres répartis à travers toute la France, ces formations sont certifiées Qualiopi et permettent ainsi aux apprenants de faire financer ces sessions. Outre les modules sur la dépollution moteur, l'IFTV propose aussi des sessions sur l'entretien des boîtes de vitesse automatiques. ●

c.ridet@zepros.fr

PIEC

Midas valorise les stocks dormants

L'enseigne du groupe Mobivia s'associe à Comerso afin de donner une seconde vie à ses stocks dormants. Ces pièces, âgées de plus de deux ans et non reprises par les fournisseurs, deviennent ainsi un levier pour des actions solidaires en local : grâce à ce partenariat, les centres peuvent en effet

faire un don à hauteur de 15 000 € à des associations.

Doublement utile

Cette initiative s'inscrit pleinement dans la stratégie RSE de Midas. Par ce biais, chaque centre est ainsi en mesure de tisser des relations avec le milieu associatif local et per-

mettre d'assurer la mobilité du plus grand nombre comme de soutenir des programmes de réinsertion. Ce partenariat s'avère aussi une réponse pragmatique à des problématiques rencontrées par les adhérents : les dons permettent de libérer de la place dans les centres, mais aussi d'alléger les bilans. Les donateurs peuvent en outre bénéficier d'une défiscalisation à hauteur de 60 % de la valeur du don effectué... « Ce partenariat avec Comerso illustre notre ambition de conjuguer performance économique et engagement responsable. En apportant une solution concrète à la gestion des stocks dormants, nous permettons à nos franchisés de transformer une contrainte en opportunité, à la fois utile pour leur activité et porteuse de sens », déclare Antoine Hurel, responsable Midas France RSE. ●

j.morvan@zepros.fr



Les profils d'associations bénéficiaires sont variés. Parmi les premières : Louverture59, l'Association de Sauvegarde du Patrimoine Havrais...

LÉGISLATION

Étude DGCCRF: les garagistes une fois encore stigmatisés... à tort ?

Une enquête de la DGCCRF menée en 2024 auprès de 1 600 ateliers a réveillé le vieux poncif du «garagiste voleur» ! Si 40 % des établissements contrôlés (concessionnaires, indépendants, centres auto) affichent des non-conformités – entraînant 500 injonctions et plus de 220 procès-verbaux –, la profession dénonce un amalgame disproportionné basé sur seulement 3 % des 60 182 entreprises du secteur.

Des infractions de gravité variable

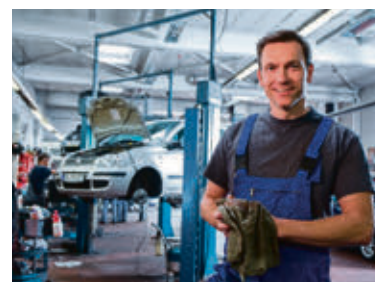
Les anomalies constatées vont du simple oubli administratif aux fraudes sévères. La DGCCRF pointe des défauts d'affichage des tarifs, des clauses illégales limitant la responsabilité en cas de vol, des factures supérieures au devis initial, ou encore le

manque d'enthousiasme pour proposer des pièces issues de l'économie circulaire (PIEC). Des dérives plus graves comme le défapage ou des prestations fictives sont également relevées. Néanmoins, la majorité des manquements découlerait de la négligence plutôt que d'une intention malveillante, car une majorité des pros «se mettent majoritairement en conformité de façon volontaire lorsqu'un manquement est constaté», indique le rapport de la DGCCRF.

La colère et l'appel à la nuance de la profession

Face à ces remous médiatiques, les organisations professionnelles refusent la stigmatisation comme Bruno Choix, vice-président de la FNA : « Comment peut-on considérer un garage

comme frauduleux pour un simple défaut d'affichage des tarifs ? On amalgame une simple irrégularité avec une fraude. » L'organisation rappelle qu'elle « condamne les fraudes avérées » mais refuse qu'elles servent à « instruire un procès sévère contre l'ensemble d'un secteur qui emploie près de 145 000 salariés ». Concernant les PIEC, elle souligne les contraintes réelles : une offre limitée à 5,3 % du marché et des délais de livraison incompatibles avec la restitution des véhicules. De son côté, Mobilians appelle aussi à la nuance, affirmant qu'une « part importante des manquements constatés concerne des défauts d'information [...] qui relèvent davantage d'une complexité réglementaire croissante que d'une volonté délibérée de la part des



© Adobe Stock

professionnels de tromper les consommateurs » !

Un plan d'action pour sortir du buzz

Mobilians déploie ainsi un plan d'action immédiat comprenant des webinaires d'information et des rappels réglementaires. La FNA réclame quant à elle l'accès aux données brutes et propose de coconstruire avec la DGCCRF « un référentiel partagé de classification des manquements » afin de « quitter le champ du buzz pour réellement concilier protection des consommateurs, qualité du service rendu et réalité économique des entreprises ». ●

C. R.

LE COMMERCE DE PNEUS DU FUTUR

WWW.GETTYGO.COM



PRODUITS

- Tous les pneus, premium, quality et budget !
- Toutes les marques !
- Tout aux meilleurs prix du marché !
- Jantes acier, aluminium et roues complètes



AVANTAGES

- Disponibilité optimale = plus de 200 dépôts européens connectés
- Plus de 50 000 références de pneus et de jantes
- Pas de minimum de commandes
- Écotaxe incluse et reprise sans frais des pneus usagés
- Franco à partir de 2 pneus achetés
- Livraison en 24/48 h - option livraison express

SERVICE ET CONTACT

- Service client basé à Strasbourg pour toutes vos demandes de renseignements techniques ou commerciaux
- Contactez-nous gratuitement au :

0800 850 333

- Créez votre compte professionnel en quelques clics sur :

www.gettygo.com

SIMPLE. RAPIDE. EFFICACE.

GETTYGO

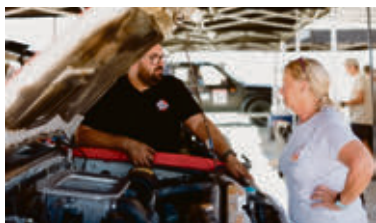
En Bref

Roady recrute et forme !



Le réseau lance une campagne de recrutement visant à attirer 100 vendeurs et 150 mécaniciens supplémentaires. Les premiers vont bénéficier d'une formation régionale dédiée aux techniques de vente et à la mise en valeur des produits ; pour les seconds, le parcours de deux à quatre mois suit un test initial ciblant les besoins du candidat. Roady forme également ses managers de centre.

AutoFirst France partenaire des Roses des Sables



Le réseau animé par LKQ devient partenaire assistance officiel pour la 25e édition du rallye, qui se déroulera du 9 au 18 octobre en plein désert marocain. L'enseigne aura en charge un "garage assistance du désert" animé par des réparateurs adhérents volontaires, afin d'entretenir et réparer les véhicules engagés durant cette compétition 100 % féminine.

Première franchise pour Feu Vert Entreprises

Le 15 juin, l'enseigne a ouvert son premier centre Feu Vert Services / Entreprises en franchise au Thillay (95). Parmi les services dédiés à la clientèle BtoB, un outil de pilotage et d'optimisation des coûts d'entretien (TCO), des véhicules de prêt ou encore un service de voiturier pour la prise en charge et/ou la restitution du véhicule.

CONSTRUCTEURS

Eurorepar Car Service met le cap sur la performance

Avec Octago, Eurorepar Car Service (ERCS), le réseau multimarque de Stellantis, accélère ! L'enseigne du groupe Stellantis va en effet s'appuyer sur des services d'accompagnement pour gagner en performance et continuer de renforcer son maillage. Cette co-entreprise créée par Stellantis et le fournisseur de services d'externalisation des processus métier vise à accompagner les adhérents du réseau via une équipe dédiée, des analyses avancées et des outils basés sur l'intelligence artificielle afin de gagner en efficacité. Un "modèle intégré", s'appuyant sur un écosystème de données harmonisées, destiné à booster les performances des ateliers en termes de rentabilité et d'efficacité opérationnelle, mais aussi, pour les distributeurs, à développer



Octago a pour mission de renforcer l'excellence opérationnelle des adhérents ERCS comme la vente de pièces chez les distributeurs.

leur activité vente de pièces de rechange.

Accompagner pour optimiser
Concrètement, les adhérents vont désormais bénéficier de formations techniques et commerciales, d'un accompagnement opérationnel en atelier, d'outils de pilotage via une analyse avancée de la performance et du benchmarking ainsi que de l'analyse des données

pour optimiser la relation client. Soit un suivi personnalisé permettant aux ateliers du réseau de faire la différence dans un marché conjuguant évolutions technologiques rapides, digitalisation et ultra-concurrence. Deuxième objectif poursuivi par Octago : permettre à l'enseigne de recruter de nouveaux membres sur les principaux marchés européens. ●

J. M.

DIGITAL

Avec ServiceCheck, Solvd étend sa logique de chiffrage à la mécanique

Déjà présent dans le vitrage avec GlassCheck et évidemment la carrosserie grâce aux solutions de chiffrage GT Motive, Solvd poursuit l'enrichissement de son offre digitale. Le groupe lance ServiceCheck, une plateforme en mode SaaS dédiée aux opérations d'entretien et de réparation mécanique avec une philosophie proche de celle qui a présidé au développement de son outil de chiffrage vitrage. Le principe : à partir de l'immatriculation, et du kilométrage du véhicule, le logiciel récupère automatiquement le plan de maintenance du constructeur.

Philosophie commune

Le réparateur dispose ainsi d'une base harmonisée pour établir son diagnostic et préparer son devis. Au-delà du plan d'entretien, ServiceCheck permet d'accéder au chiffrage



L'objectif affiché par Solvd est de bâtir un ensemble cohérent de briques logicielles couvrant les différents métiers de la réparation auto.

complet de l'intervention via les 17 caractères du VIN. L'opérateur peut obtenir la référence constructeur, les temps barémés associés et une proposition de sourcing auprès des fournisseurs indépendants. La solution est également conçue pour dialoguer avec les principales marketplaces de pièces détachées et avec les DMS via les API. Cette approche

rappelle GlassCheck, lancé pour les acteurs du vitrage. En moins de dix secondes, celui-ci fournit un chiffrage intégrant les tarifs pièces et main-d'œuvre constructeur, tout en donnant accès aux données CESVI pour le recalibrage des ADAS et aux éventuelles pièces annexes nécessaires à l'intervention. ●

r.thirion@zepros.fr

PRÉPARATION WORLDSKILLS

Rémi Szendroi décroche le bronze à Taiwan

Membre de l'équipe de France des WorldSkills pour affronter les meilleurs du monde en technologie auto, le jeune technicien stéphanois a rencontré quelques-uns de ses futurs adversaires lors d'une étape à Taïwan durant une compétition internationale. Verdict : la 3^e marche du podium ! Après ce premier déplacement hors de l'Hexagone en compagnie de son entraîneur Jérôme Kuentz, Rémi Szendroi est retourné travailler le 1^{er} juin à la concession Renault-Dacia-Alpine de Saint-Étienne. À peine remis du décalage horaire, il a découvert le "Talent d'Or" que lui a attribué le Rotary pour valoriser son parcours d'excellence. Le Français a concouru dans six modules répartis sur trois demi-journées. « Même si j'ai été rassuré sur mon niveau, tout ne s'est pas parfaitement passé, comme le montrent les



Durant le module de métrologie, Rémi a perdu du temps dans le démontage du moteur Toyota mais a réussi le diagnostic.

© Taipei Cup Photo

grilles d'évaluation. Durant un diagnostic sur une VW Golf, je suis resté bloqué sur une panne qui m'a coûté des points, mais c'était la première fois que je concourais à l'étranger », explique-t-il. Il rebondit dans les exercices suivants, réussit la géométrie d'une Hyundai Ioniq puis les diagnostics d'un train roulant et d'une Toyota Prius. Pour l'épreuve du freinage,

il est stoppé par un système de frein à main électrique et se débat avec un moteur Toyota dans l'exercice de métrologie.

Améliorer ses points faibles

Entre les tableaux de bord en chinois, les manuels en anglais, les raisons de déstabiliser le seul Européen parmi des concurrents asiatiques surentraînés ne manquent pas. Conscient

de devoir poursuivre sa préparation, il peut compter sur la bienveillance de son coach qui l'accueillera pour un stage à Mulhouse. Deux soirs par semaine, il continuera aussi la préparation avec son formateur au CFA du Roannais, Christian Dudu.

Le technicien de 22 ans, titulaire d'un BTS, garde le moral. Chargé de l'après-vente pour la partie Alpine, il sacrifie ses loisirs et ses congés pour être dans les meilleures dispositions. En Chine, avec 40 compétiteurs, gagner une médaille sera encore plus éprouvant. « Cette compétition, c'est de l'adrénaline, une opportunité pour apprendre à travailler vite et bien. » La prochaine étape : Rémi représentera la France aux finales mondiales des WorldSkills à Shanghai du 22 au 27 septembre 2026. ●

Jean-Pierre Raynaud

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

MONTÉE EN COMPÉTENCES

Ford challenge ses réseaux SAV en relançant ses Compagnons de l'Ovale

Plus de 30 ans après sa création, le constructeur ressuscite un programme d'émulation pour les équipes après-vente de ses réseaux de concessions et d'agents. Les Compagnons de l'Ovale reviennent ainsi sous une forme totalement réinventée et digitalisée. Un programme de gamification conçu pour engager tous les métiers du SAV, des ateliers jusqu'aux comptoirs d'accueil. Objectif : engager, fédérer et valoriser tous les métiers du SAV, depuis l'atelier jusqu'aux comptoirs d'accueil.

Trois défis à relever

Un levier essentiel pour répondre aux trois défis majeurs du secteur : la connectivité, l'électrification et la fidélisation des collaborateurs. « Notre réseau après-vente est le premier point de contact durable avec nos clients. Face aux révolutions de l'électrique et du véhicule connecté, nous voulions un programme capable à la fois de valoriser leur expertise et de les propulser vers les compétences de demain », décrypte Annabel de Redon,



Aux Compagnons de l'Ovale, 900 candidats de 160 concessions ont participé à des quiz, battles, épreuves pratiques, jusqu'à l'examen final.

directrice marketing de Ford Service. Le challenge a été pensé pour intégrer l'ensemble de l'écosystème des concessions. Du côté technique (apprentis, carrossiers, peintres et techniciens), comme du côté commercial avec les conseillers clientèle, secrétaires service, magasiniers et vendeurs itinérants. L'événement s'est articulé comme un véritable marathon

d'apprentissage étalé sur huit mois, mêlant théorie digitale et pratique terrain. Sur les 900 candidats initiaux, seuls les 100 meilleurs ont décroché leur ticket pour les épreuves pratiques, réparties dans les centres de formation technique de Paris, Bordeaux et Lyon. En janvier, les finalistes ont été jugés sur des cas réels : résolution de pannes électriques

complexes ou débosselage de portes pour les techniciens ; évaluation des connaissances et tests de savoir-être (gestion du stress, accueil, sourire) pour les profils commerciaux.

Une deuxième promotion déjà dans les tuyaux

Début avril, l'épilogue de cette première édition a couronné 82 lauréats du titre hautement symbolique de Compagnon de l'Ovale, lors d'une cérémonie orchestrée par la direction de Ford Service. Au-delà des récompenses high-tech et des voyages collectifs plébiscités par les vainqueurs pour prolonger l'esprit communautaire, l'initiative s'impose comme un outil managérial. Le succès est tel, soutenu par d'excellents scores de qualité en atelier et une visibilité record sur les réseaux sociaux, que les inscriptions pour la deuxième promotion ouvrent ce mois-ci, tandis que d'autres filiales européennes de Ford étudient déjà le modèle français pour le dupliquer. ●

m.blancheton@zepros.fr

DISTRIBUTION

Le groupe Pautric construit sa fusée

Coup d'accélérateur depuis la fin du premier trimestre pour le groupe Pautric. Le n° 1 des distributeurs français BMW amplifie sa diversification dans

le haut de gamme avec les marques Jaguar Land Rover, Polestar et Volvo. Ainsi, à Nice, Cannes et Fréjus, les reprises portent sur les trois concessions

Jaguar et Land Rover (Maputo et Azur Auto) exploitées par Harold et Jordan Bakalian. Ces sites ont distribué, en 2025, 700 VN et 600 VO représentant un CA de 100 M€. Ils complètent ainsi la présence de Pautric à Grenoble, Chambéry, Annemasse et Annecy sous la direction d'Éric Gigot.

La gamme Polestar bientôt élargie

Avec le constructeur suédois 100 % électrique Polestar, Pautric a également implanté un showroom, "Polestar Space", à Annemasse au cœur d'une zone commerciale. La gamme compte trois modèles et sera enrichie au cours de l'année. Les voitures seront entretenues

dans les ateliers Volvo/Pautric à Annemasse, Chambéry et Annecy. François Forot, directeur Polestar chez le distributeur nantais, n'avance aucun objectif de vente.

Troisième et dernier étage (pour le moment) de la fusée développement, la concession Volvo de Grenoble. Situé à Seyssinet-Pariset, le site dirigé par Nicolas Grange s'appuie sur une équipe de sept collaborateurs et ses objectifs VN se situent entre 100 et 200 unités par an. Après Annemasse, Annecy et Chambéry, la concession grenobloise devient le quatrième maillon de la présence de Pautric sous les couleurs de Volvo. ●

François Legrand



Le nouveau "Polestar Space" d'Annemasse est situé au cœur d'une zone commerciale à fort courant en termes de trafic client.

STRATÉGIE

Emil Frey France active son bouclier anti-crise

Le premier opérateur VN/VO de France ajuste sa feuille de route. Lors des Rencontres du Pneu, son directeur général, Vincent Gorce, a dressé le bilan sans filtre d'un secteur marqué par une baisse drastique de l'activité en atelier, en magasin et en concession depuis six mois. Pour contrer le repli des volumes de vente de véhicules neufs (stabilisés à 105 000 unités contre 140 000 avant le Covid-19), Emil Frey France, fort de ses 6 Md€ de CA et 10 000 collaborateurs, mise sur une diversification offensive. Amorcée au début des années 2020, elle propulse le groupe sur tous les fronts : le poids lourd avec Kertrucks, la pièce indépendante (MGA, Barrault), l'importation (Mitsubishi et Subaru) et l'offensive des constructeurs chinois, BYD en tête. Face à une clientèle multi-marque vieillissante, la straté-



Le groupe forme ses réceptionnaires au commerce et à l'usage de l'IA pour doper la productivité, explique Vincent Gorce, le DG d'Emil Frey France.

gie repose sur la rétention via des contrats de maintenance positionnés 10 à 15 points sous les tarifs constructeurs. En pneumatique, le groupe s'est adossé à Michelin sur le premium et déploie une offre verticale à trois niveaux pour répondre à la sensibilité accrue au prix. Un arbitrage vital à l'heure où les flottes basculent vers l'électrique (40 % des achats BtoB), des clients opportunistes privilégiant le ROI et la com-

pétitivité du SAV à la fidélité. Surtout, l'électrique ampute l'après-vente de 30 à 40 % les premières années. Emil Frey accélère sur les contrats de service (pénétration 1,5 fois supérieure sur l'électrique). Fin 2026, un dispositif global de partage de données sera généralisé, ouvrant la voie à des solutions IA capables de transformer instantanément un tour de véhicule en devis. ●

M. B.

ÉLECTIONS

Mobilians annonce son nouveau bureau et sept chantiers prioritaires

L'assemblée générale élective du Métier Concessionnaires VP d'avril 2026 a acté le renouvellement de son bureau national et a établi une feuille de route offensive pour sécuriser le business des distributeurs. Pour cette mandature 2026-2030, trois figures de la distribu-

tion ont été élues à l'unanimité : Marc Bruschet (Bruschet Automobiles) prend la présidence, épaulé par Jérôme Daumont (groupe Altair et groupement Renault) à la vice-présidence et Pierre Jallu-Berthier (groupe Jallu-Berthier) à la trésorerie. Le bureau s'enrichit également

de trois nouveaux visages : Antoine Mennetrier (BMS), Hervé Krux (groupe Dubreuil) et Eric Cheli (groupe Cheli). Face aux mutations du marché, la nouvelle équipe déploie sept axes stratégiques de défense de la profession :

- Intensifier le lobbying européen via l'AME (Automotive Mobility Europe) et porter des propositions fortes pour les prochaines élections présidentielles (fiscalité stable, retour de la prime à la conversion).
- Collaborer avec Bercy sur une refonte des dispositifs d'aides.
- Resserrer les liens avec les groupements sur les futurs buy-backs et accentuer les synergies inter-métiers (VI, deux-roues).
- Accompagner les adhérents face aux risques de trésorerie et poursuivre les analyses de marché avec Dataneo. ●

M. B.



Le bureau des Concessionnaires VP, avec Marc Bruschet réélu à sa présidence, a établi son programme jusqu'en 2030.

En Bref

Ford Pro et SuiviDeFlotte partenaires

SuiviDeFlotte s'intègre à Ford Pro Data Services, permettant d'accéder aux données des véhicules Ford sans boîtier additionnel et via une simple activation à distance. Cette connexion native offre aux gestionnaires de flotte un suivi plus précis de la localisation, du kilométrage, de la maintenance ou encore des véhicules électrifiés. Les deux partenaires misent sur la maintenance prédictive et une gestion plus proactive des parcs. La télématique constructeur devient un standard du marché.

3 concessionnaires Toyota très "Ichiban"

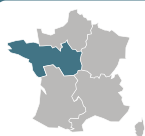


Toyota a récompensé trois concessionnaires français lors des prix Ichiban 2026, qui distinguent les meilleurs distributeurs européens de la marque pour la qualité de leur expérience client. Le Garage Arnaud à Aurillac, GCA à Alençon et le Garage Nello Cheli à Dijon figurent parmi les 47 lauréats sélectionnés parmi les 2 400 concessions Toyota européennes.

Pautric distribue Omoda et Jaecoo

Depuis le 1^{er} juin 2026, le groupe Pautric est devenu distributeur officiel des marques chinoises Omoda et Jaecoo à Vannes, avant une prochaine ouverture à Lorient. Cette implantation permet au constructeur Chery de renforcer sa présence dans le Morbihan. Les deux marques misent sur des SUV hybrides et hybrides rechargeables, assortis d'une garantie de sept ans ou 150 000 km.





GRAND OUEST



35510 CESSON-SÉVIGNÉ
CESSON REPAR'AUTO
35590 SAINT-GILLES
A&F AUTO



36000 CHÂTEAUX
GARAGE PARIS JULIEN
37270 AZAY-SUR-CHER
RC AUTOMOBILES



45140 INGRÉ
FC AUTOS
49380 TERRANJOU
AB MECA AUTO
56400 BRECH
AST AUTO
36270 ÉGUZON-CHANTÔME
GARAGE REGL'AUTO



IDF NORD



59650 VILLENEUVE-D'ASCQ
AD CARROSSERIE ET GARAGE EXPERT
LILLOISE III
91830 LE COUDRAY-MONTCEAUX
NEXT-AUTO



95160 MONTMORENCY
FLASH S AUTO



77390 GUIGNES
AVM AUTOMOBILE
MASURIER Arnaud



62400 BÉTHUNE
SPA AUTO BETHUNE
91540 ORMOY
GARAGE D'ORMOY

95200 SARCELLES
GS AUTO
95400 ARNOUVILLE
D-A AUTO



SUD-OUEST



12440 LA SALVETAT-PEYRALÈS
GARAGE PUECH AUTO



40200 MIMIZAN
GARAGE VELASCO



40090 SAINT-AVIT
RUFFAUTO
RUFFROY Tristan

64140 BILLÈRE
GARAGE BEZIOU
ROUSSEAU Cédric

87460 BUJALEUF
GARAGE BUI'AUTO
MAHIEUX Vivien



17230 ANDILLY
JORDINO SPORT
46500 GRAMAT
GARAGE BEZIAT



24200 CARSAC-AILLAC
GARAGE CARSAC
LAFAYE Franck



SUD-EST



38120 FONTANIL-CORNILLON
AD CARROSSERIE ET GARAGE EXPERT
ADH AUTOMOBILES

74210 FAVERGES-SEYTHENEX
AD CARROSSERIE ET GARAGE EXPERT
THIAFFEY

74550 CERVENS
MCL AUTO



03110 VENDAT
NDS AUTOMOBILE

13004 MARSEILLE
FRIOL AUTO MOTO
30130 PONT-SAINT-ESPRIT
GARAGE BRES
42140 CHEVRIÈRES
ETABLISSEMENTS AUJARD
63300 THIERS
DSP SERVICES
74600 ANNECY
TRANSACAR



84270 VEDÈNE
CARROSSERIE INDUSTRIELLE
DE PROVENCE
RICARD Didier



43700 BLAVOZY
GARAGE MECAPRO 43

04160 CHÂTEAU-ARNOUX
GARAGE HUBERT



83200 TOULON
DRD MECA
83500 LA SEYNE-SUR-MER
MJ'S GARAGE

01120 PIZAY
JULIEN AUTO SERVICES

03300 CREUZIER-LE-NEUF
GARAGE GUELPA



06110 LE CANNET
MECA SPORT AUTO
RÉMY Christophe



GRAND EST



57430 SARRALBE
AD CARROSSERIE ET GARAGE EXPERT
DE L'ALBE



71460 SAINT-MARTIN-DU-TARTRE
SARL GARAGE BORNE

88150 THAON-LES-VOSGES
AUTO PASSION 88



54480 CIREY-SUR-VEZOUZE
GARAGE BRAYAN JASNIEWSKI
JASNIEWSKI Brayen

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



PROMOTION ÉTÉ 2026
Juin – Juillet 2026

Les kits qui font partir l'esprit tranquille.

APPRAU mise sur la saison estivale avec une sélection
de kits techniques pensés
pour les professionnels de la distribution.



Retrouvez le détail de la promo sur l'appli APPRAU

WWW.APPRAU.FR

TÉLÉCHARGEZ L'APPLI
OU CONNECTEZ-VOUS



Android



iOS



ADAS

Mondial Pare-Brise lance son tour de France de la vulgarisation

Avec son ADAS Tech Tour, le réseau de vitrage entend sensibiliser assureurs, experts et gestionnaires de flotte aux enjeux de la recalibration des aides à la conduite. Un sujet devenu central pour l'enseigne, alors que plus d'un véhicule sur deux entrant en atelier est désormais équipé d'ADAS. Une tendance renforcée par « le parc roulant très récent des loueurs, et parfois composé de véhicules asiatiques qui nécessitent des mises à jour plus fréquentes et un renouvellement plus fort », affirme Françoise Blais, directrice générale de Mondial Pare-Brise. Pour mieux faire comprendre ces technologies, l'enseigne a imaginé l'ADAS Tech Tour, appuyé sur une semi-remorque tractée par un camion électrique qui parcourra la France pendant plus d'un an. Une fois déployée,

celle-ci offre près de 70 m² d'exposition consacrés aux pare-brise, aux ADAS et aux enjeux environnementaux.

Un aménagement dédié

« Nous avons un demi-véhicule à l'intérieur pour montrer comment se déroule la calibration, avec l'écran affichant les cibles, et les différents ADAS : caméras, capteurs, radars et autres lidars », explique Thomas Codeverte, directeur marketing de l'enseigne. Plusieurs simulations permettront aussi de comparer une connexion correcte et une défaillance des systèmes d'aide à la conduite. « Les agents d'assurance étaient en demande d'information à ce sujet, car ceux-ci ne sont pas tous autour des plateaux d'appel, généralement mieux informés », rappelle Françoise Blais. L'enseigne prévoit d'animer le dispositif



Dans le camion de l'ADAS Tech Tour, il y a tout ce qu'il faut pour bien saisir l'importance de la recalibration.

avec des experts du vitrage, des formateurs et, selon les événements, des spécialistes de la RSE. « Nos équipes sont souvent démunies dans leur capacité à montrer les choses : ce camion de démonstration va y remédier. Cela permet de

se rendre compte physiquement et d'être convaincu de ce qui se passe réellement quand un ADAS est mal calibré. C'est ainsi plus facile d'expliquer la nécessité de bien calibrer son véhicule », conclut Françoise Blais. ●

r.thirion@zepros.fr

RÉSEAU

eCarro, booster sélectif du ROI des pros

Six mois après son lancement à Equip Auto 2025, eCarro revendiquait un bilan supérieur à ses promesses initiales. L'application d'Autogriff, qui met en relation carrossiers, assureurs, courtiers et gestionnaires de flotte, annonçait un potentiel de 3 990 € HT de CA mensuel pour un abonnement de 39,90 € HT. Les 1 300 ateliers partenaires généreraient finalement en moyenne 10 602 € HT par mois. Certains avancent des performances bien supérieures. Ainsi, Point Auto Lyon, à Vaulx-en-Velin (69), revendique un taux de transformation de 99 % et près de 47 500 € de CA mensuel entre janvier et avril 2026. Fort de ces résultats, eCarro durcit ses critères d'admission afin de répondre aux exigences des flottes et assureurs. Les ateliers doivent désormais maintenir une note de



Franck Keller, fondateur d'Autogriff et eCarro.

satisfaction supérieure à 4,5/5, respecter les délais d'immobilisation, ainsi que proposer des véhicules de remplacement de moins de trois ans et 50 000 km. Environ 4 % des partenaires historiques ont ainsi été écartés. Malgré cette sélectivité, Franck Keller vise un réseau de 1 500 carrossiers d'ici fin 2026. ●

c.ridet@zepros.fr

CONSOMMABLES

3M déploie enfin RepairStack en Europe

Après son lancement en Amérique du Nord en 2020 et son arrivée au Royaume-Uni en 2025, l'équipementier accélère le déploiement européen de sa solution connectée destinée aux ateliers de carrosserie-peinture. Déjà introduite en Allemagne, elle doit désormais gagner l'Hexagone sous l'impulsion d'Hatem Bouhouche, récemment nommé responsable de son développement commercial. RepairStack associe une armoire sécurisée connectée à un logiciel capable de suivre en temps réel les consommations de produit, les stocks, les coûts matières et les performances de l'atelier. Chaque technicien dispose d'un accès individualisé permettant d'affecter précisément abrasifs, colles ou mastics à chaque ordre de réparation. Développé pendant quatre ans aux États-Unis et déjà adopté

par plus de 4 000 ateliers outre-Atlantique, l'écosystème vise à améliorer la rentabilité des carrossiers dans un contexte marqué par la hausse des coûts, la complexification des réparations et la pression sur les marges. ●

R. T.



Le réparateur dispose d'un dashboard aux indicateurs extrêmement fins.

ze AWARDS

CARROSSERIE

5^E CÉRÉMONIE
DE REMISE DE PRIX

**JEUDI
24 SEPTEMBRE
2026**

**L'UNIQUE ÉVÉNEMENT QUI RÉCOMPENSE
LES ENTREPRENEURS DE PROJETS AUDACIEUX**

7 PRIX SERONT DÉCERNÉS

ZE AWARD CARROSSIER

ZE AWARD RÉSEAU DE CARROSSERIE

ZE AWARD VITRAGE

ZE AWARD DISTRIBUTION PEINTURE
CARROSSERIE

ZE AWARD FABRICANT / ÉQUIPEMENTIER

ZE AWARD INNOVATION

ZE AWARD DU JURY

À L'ÉLYSÉES LINCOLN
(Paris 8e)

**POUR VALORISER VOTRE PROJET
OU DEVENIR SPONSOR, FLASHEZ LE QR CODE**

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



PARTENAIRES PLATINUM 2026



PARTENAIRES GOLD 2026



PARTENAIRE 2026

UN ÉVÉNEMENT ORGANISÉ PAR

En Bref

Purflux à la conquête de la rechange VI

Annoncée à l'occasion d'Equip Auto 2025 et officiellement lancée en mars dernier, la gamme Heavy Duty du spécialiste de la filtration entend jouer les trouble-fêtes sur le marché en conjuguant expertise OE, largeur de gamme et positionnement prix étudié. L'offre comprend au total dix familles de produits et plus de mille références permettant de couvrir les besoins de 95 % du parc roulant européen.

Mercedes-Benz Trucks dans les pas de Jules Verne



Le constructeur allemand et Tobias Wagner, chauffeur professionnel et créateur de contenus connu sous le nom d'Elektrotrucker (160 000 followers), annoncent une première mondiale : le tour du monde réalisé avec un camion 100 % électrique. L'expédition d'un an passera par 35 pays en accomplissant un parcours long de 45 000 km et avec seulement 80 recharges.

Trouillet Services veut devenir LA référence

Le réseau multimarque intégré du carrossier-constructeur (14 ateliers) ambitionne de devenir le réflexe des pros pour la prise en charge de leurs véhicules. Il intervient tout au long du cycle de vie du produit : mécanique, carrosserie, entretien des systèmes hydrauliques et des hayons élévateurs, aménagement intérieur, reconditionnement, location... Trouillet annonce en outre la certification UTAC de tous ses points de service cette année et étoffe encore sa palette de services. Il vise 60 M€ de CA en 2030.

DISTRIBUTION

GCA Trucks va densifier son réseau

Afin d'accompagner sa croissance, la jeune entité du groupe de concessions entend mailler plus finement le territoire et étoffer ses équipes ! Avec la reprise de GSVI, premier distributeur DAF en France, le distributeur automobile multimarque GCA a réalisé une incursion remarquée dans le véhicule industriel. Sur un vaste territoire allant de Bayonne (64) à Annecy (74), l'ensemble, rebaptisé GCA Trucks, représente seize concessions, pèse 200 M€ de CA et emploie 300 salariés. Directeur général de la nouvelle entité, Philippe Canetti connaît bien la marque puisqu'il a travaillé treize ans chez DAF, dont dix comme directeur général pour l'Hexagone. Lui et David Gaist nourrissent de fortes ambitions de développement. Alors que GSVI a vendu 800 VI neufs l'an dernier, le cap est fixé à 1 200 dès 2026, 1 500 en 2027 et 1 800 en 2028.

Densification à venir

Cette progression des ventes passera par un maillage renforcé du territoire. « En accord



Le traitement de la data sera un élément clé pour améliorer la maintenance préventive et le suivi de réparation, annonce Philippe Canetti (à g.), ici avec David Gaist.

avec le constructeur, on s'est engagé à densifier le réseau », indique Philippe Canetti, annonçant des souhaits d'implantation en Isère, en Savoie, dans la vallée du Rhône, à Nîmes (30), à Perpignan (66) et dans le Var. Le DG annonce aussi « des investissements humains pour accompagner les clients sur les évolutions tech-

niques et technologiques des véhicules », dans l'écoconduite des véhicules thermiques et dans la transition vers l'électrique. En termes de synergies avec GCA, il compte s'appuyer sur « les forces financières du groupe, ses compétences RH et informatiques » pour conduire ces chantiers. ●

Thierry Goussin

CARROSSIER-CONSTRUCTEUR

Durisotti jette l'éponge

Le carrossier-constructeur de Sallumines (62) n'aura pas su sortir de l'ornière. Après un premier redressement judiciaire prononcé en 2019, Durisotti est repris dans la foulée par le groupe indo-britannique GFG Alliance, via sa filiale Liberty. Il est ensuite revendu en 2024 au groupe GTE Automotive. Les espoirs placés dans ce dernier repreneur n'auront pas été exhaussés, une demande de placement en redresse-

ment judiciaire ayant été faite en avril dernier. La liquidation a rapidement suivi, prononcée le 3 juin par le tribunal de commerce d'Arras.

350 emplois disparus

Symbole d'un secteur en mutation, ce carrossier-constructeur historique paie l'internalisation des services de transformation des véhicules utilitaires par les constructeurs. Il employait 161 collaborateurs.

Mais cette liquidation pourrait générer une vague de licenciements plus importante encore au sein du groupe GTE, le délégué CGT de l'entreprise, Jean-Noël Potez, avançant dans les médias la disparition de 350 postes pour l'ensemble des filiales du groupe GTE Automotive... Dans les jours suivant l'annonce de la liquidation a été évoquée l'idée d'une société coopérative et participative (SCOP), qui pourrait pérenniser les emplois à travers un système de participation des collaborateurs au fonctionnement et aux prises de décisions de l'entreprise. Aucune annonce en ce sens n'a été officialisée depuis... ●

j.morvan@zepros.fr



La liquidation du carrossier-constructeur des Hauts-de-France traduit un profond changement au sein de la carrosserie industrielle.

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

ÉQUIPEMENTIER

Ambitions françaises pour l'Espagnol IJS Group

Encore méconnu en France, le spécialiste espagnol de la pièce moteur en rechange fourbit ses armes pour gagner en visibilité. S'il a longtemps opéré en marque blanche ou comme sous-traitant d'équipementiers, l'industriel catalan s'appuie sur son savoir-faire hérité de sa collaboration avec Seat. Son terrain de jeu : les pièces moteur, comme les poulies d'arbre à came, les kits de distribution par chaîne, les poulies roues libres d'alternateur, les poulies damper, les roulements, les moyeux de roue ou encore les couvre-culasse. Soit au total 5 400 références couvrant environ 90 % des besoins des marques européennes. Repositionné exclusivement sur le marché de la rechange depuis 1995, il ne lance véritablement sa marque



IJS Group qu'en 2015. « IJS Group réalisait auparavant 80 % de son activité en marque blanche et 20 % sous sa propre marque. Le rapport s'est inversé en à peine dix ans », confirme Marina Alvarez, nouvelle responsable export de l'équipementier. Désormais bien implanté sur les marchés ibériques, et le Maghreb pour 7,5 M€ de CA en 2025 (+ 28 % vs 2024), l'équipementier passe à la vitesse

supérieure sur les principaux marchés européens, dont la France qu'il adresse depuis deux ans.

Alternative crédible

Ses atouts maîtres : combiner haute qualité – équivalente à l'origine voire en version renforcée –, profondeur de gammes, garantie de 3 à 5 ans, positionnement prix serré aidé par une production robotisée,

et disponibilité grâce à un stock central d'un an ! En parallèle, l'équipementier investit : extension du site de production, réorganisation en cours des chaînes de fabrication, nouveau site web BtoB, intégration du système TecCom... Déjà référencé en France chez Apprau, Distri Cash ou encore ID Rechange, IJS Group dispose également d'un dépôt conséquent en Île-de-France. Outre sa logistique, l'industriel va multiplier les supports techniques, mais aussi les modules de formation. De quoi s'imposer comme une deuxième carte plus que crédible chez les distributeurs indépendants. Avec ses huit agents commerciaux en France, il souhaite ainsi passer de 1 M€ à 4 M€ de CA à l'horizon 2030. ●

j.morvan@zepros.fr

CONCENTRATION

NSK et NTN préparent leur fusion

Les deux fabricants japonais de roulements ont annoncé la signature d'un protocole d'accord en vue d'une opération de fusion-acquisition qui pourrait se conclure fin 2027. Déjà en 2022, NSK (6,5 Md\$ de CA en 2025) avait tenté de se rapprocher de l'Allemand thyssenkrupp Automotive en vue de la création d'une coentreprise. Le deal avait été abandonné. Quatre ans plus tard, c'est donc avec son compatriote NTN (5,5 Md\$ de CA en 2025) que le Japonais travaille sur le projet de création d'une holding commune fusionnant leurs activités. Objectif : créer

l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de roulements et de systèmes de transmission de puissance, cumulant 12 Md\$ de CA annuel. Avec cette intégration, les deux entreprises visent à générer des gains de productivité via l'optimisation des achats, le renforcement des réseaux de vente, la rationalisation de la production, le partage de technologies... Une enveloppe combinée devenue nécessaire pour renforcer leur compétitivité dans un contexte de mutation du marché qui s'électrifie et d'intensification de la pression concurrentielle. ●

c.ridet@zepros.fr



PLATEFORME

Exadis lance sa propre marque privée



Le réseau aux neuf plateformes passe une nouvelle étape avec la commercialisation de Prodex. Le président d'Exadis*, Jean-Christophe Barthelet, savait qu'il devait combler ce trou dans la raquette Exadis. Dépositionnée à hauteur de 40 % par rapport aux marques nationales et annoncée comme une MDD dite "premium", la gamme Prodex est conçue pour s'adresser aux véhicules de 5 ans et plus, avec une couverture de 80 % du parc roulant. Avec plus de 1 000 références au démarrage, cette nouvelle offre couvre à la fois le freinage, la filtration, la distribution et la charge. Elle est disponible

en H+ auprès des 2 000 distributeurs partenaires depuis le 20 mai. Est d'ores et déjà annoncée l'arrivée prochaine sur les étagères d'Exadis une famille d'amortisseurs, de machines tournantes, de lampes... « Notre ambition est de faire de Prodex une référence dans son segment ; que nos clients distributeurs y trouvent immédiatement ce qu'ils attendent de nous : des marges attractives, de la qualité et de la sérénité au meilleur prix pour leurs clients », ajoute Jean-Christophe Barthelet. ●

C. R.

* Coentreprise Renault Group (44,25 %), Mobivia Group (44,25 %) et le GCR (11,5 %).

CONJONCTURE

Remarquable atterrissage T1 pour PHE



Parts Holding Europe affiche une activité à +9,2 % sur les trois premiers mois de 2026. Belle performance au vu des indicateurs du marché PR sur la période, qui atteignent un petit +0,6 %. Cette fois encore, PHE se positionne largement au-dessus de cet étiage. Après avoir réalisé une belle année 2025, Parts Holding Europe*

démarre 2026 sur une bonne dynamique, avec une croissance organique annoncée à +2,4 % sur l'activité "France" (58 % du total). Une performance qui grimpe même à +12,6 % à l'international (42 % du total). Au total, le CA au T1 2026 s'est élevé à 798,1 M€, soit +9,2 % en glissement annuel, avec 6,3 % de croissance

organique et 3 % de contribution des acquisitions. Des performances à mettre en perspective au niveau européen face à des concurrents qui souffrent davantage, avec AAG dont l'activité reste quasi stable (-0,6 % au T1 2026) et LKQ Europe qui affiche une activité globale en forte hausse mais un CA organique à -4 %. Avec Belron (+6,9 % de croissance organique, rabotée par un effet de change négatif de -5,6 %), les performances de PHE permettent au groupe belge, très impacté par la chute du marché VN, d'annoncer pour ce premier trimestre un CA quasi stable (+0,2 %) à 2,9 Md€.

C. R.

* Autodistribution, AD Poids Lourds, ACR Group, Cora, Oscaro, Doyen (Belgique), Geevers (Pays-Bas), Autodis (Italie), AD Parts Intergroup (Espagne), Top Part (Irlande).

DIGITAL

Autodoc Pro: le phygital a du plomb dans l'aile

Sur le mois de mai, le leader européen de la vente de pièces en ligne se séparait de Franck Millet, initiateur et développeur de son activité BtoB, et deux autres membres de la direction quittaient la société. Il s'agit d'Alex Tabone, directeur des opérations, notamment du développement des marques privées, et Wolfgang Sakals, directeur de la zone DACH (Allemagne, Autriche et Suisse) chez Autodoc Pro. Une valse qui fait hésiter sur le devenir de la division "Pro" ! Si Autodoc a confirmé vouloir poursuivre ses développements BtoB, il dit également vouloir recalibrer son dispositif. Et de fait, s'il a validé le déploiement d'Autodoc Pro sur l'Europe, exit la présence terrain avec un format qui redevient dorénavant 100 % digital. Confirmation de la difficile équation entre un modèle basé sur les prix "light" du Web et un coûteux dispositif terrain ! Cependant,



le pure-player annonce maintenir ce format phygital en France. Modèle qui a d'ailleurs largement contribué au succès d'Autodoc Pro auprès des clients réparateurs français.

Objectif BtoB

Résultat, alors que le CA de l'activité BtoB a doublé en 2025 pour dépasser 142 M€ et continué de progresser au T1 2026 de 39 % (42,4 M€), les bénéfices

ne sont pas au rendez-vous avec une perte annoncée de 9,6 M€ sur 2025 et de 2,5 M€ sur T1 2026. Sachant que ces coûts d'installation du modèle sont largement compensés par les performances globales du e-commerçant, qui a réalisé 1,8 Md€ de CA en 2025 pour un bénéfice de 163,8 M€ (+9,1 %) et de 40 M€ (+8 %) pour un CA (BtoB et BtoC) de 484 M€.

C. R.

En Bref

Rheinmetall cède sa division Auto

Réorganisation stratégique vers l'industrie de la Défense pour l'équipementier allemand qui cède pour 350 M€ sa division civile Power Systems, qui annonce 2 Md€ de CA pour 2025, au fonds d'investissement munichois Aequita, également propriétaire de TMD Friction. Une nouvelle histoire s'ouvre donc pour les marques Pierburg, Kolbenschmidt et Motorservice.

Wahler reprend la distribution directe



S'appuyant jusqu'ici sur des partenariats externes, le spécialiste allemand des thermostats et des systèmes de gestion thermique distribue dorénavant son catalogue de pièces de rechange via sa maison-mère, Thermal Management Solutions (TMS). Avec cette nouvelle organisation, TMS apporte l'expertise produit et le support technique, tandis que les distributeurs gardent la main sur la logistique et la relation client.

Aniel placé en redressement

La filiale du Groupe Faubourg fait face à des difficultés et a sollicité la protection du tribunal de commerce de Toulon. En croissance régulière jusqu'en 2018, le CA du distributeur avait bondi de plus de 5 M€ entre 2020 et 2022, atteignant alors un pic de 27,5 M€, pour retomber sous la barre des 10 M€ en 2024. Pour mémoire, la marketplace d'Aniel, devenue Carrossity depuis l'investissement du Groupe Covéa avec Faubourg, est hors champ du redressement.



WÜRTH | OUTILLAGE

Interface de diagnostic pour le recalibrage ADAS

L'interface WOW! DIALOOQ REMOTE permet de recalibrer l'ensemble des systèmes ADAS – caméras avant et arrière, radars frontaux, lidars et caméras 360° – sur des véhicules allant des compactes aux utilitaires légers... quelles que soient les recommandations constructeurs. Il suffit de connecter l'outil au véhicule qui se connecte au portail WOW! parmi un catalogue de 300 000 fonctionnalités couvrant 70 constructeurs automobiles grâce au code VIN du véhicule. Une fois connecté, un expert WOW! prend alors la main à distance et effectue les opérations nécessaires via un chat, y compris sur les véhicules protégés par des certificats de sécurité (Security Gateway). L'opérateur peut ainsi opérer sur différents réglages : codage, réinitialisation et déverrouillage des pièces du véhicule ; codage de nouveaux équipements ; réinitialisation des services d'entretien et des alertes AdBlue ; codage des phares et programmation de la télécommande de la clé.

www.eshop.wurth.fr



Pas besoin de l'outil de diagnostic constructeur pour recalibrer



WYNN'S | ACCESSOIRES

Nettoyant clim' à base de probiotiques

Probiotic A/C Cleaner est un nettoyant qui maintient le système de climatisation du véhicule propre grâce à sa formulation à base de probiotiques. Ces derniers produisent des enzymes qui décomposent

naturellement les matières organiques (pollens, poussières...) situées dans le circuit de clim' et éliminent les mauvaises odeurs éventuelles. Une fois appliqué, il laisse un parfum de menthe verte qui dure dans le temps et conserve une action prolongée jusqu'à six mois après le traitement, minorant ainsi le risque de retour des mauvaises odeurs.

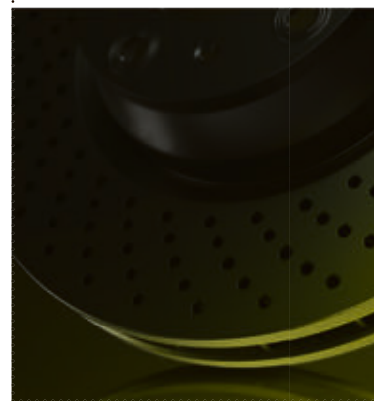
www.wynns.fr

STARLINE | PIÈCES DE RECHANGE

Du nouveau du côté des disques de frein

Cette nouvelle gamme de disques de frein, forte de plus de 1000 références, se distingue par un revêtement noir électrophorétique sur toute la surface du disque, permettant ainsi de réduire l'oxydation et la corrosion – et donc éliminant le nettoyage généralement requis avec les disques huilés standards. Conforme à la norme ECE R90, la gamme couvre plus de 90 % du parc auto européen.

www.emotive.group



PURFLUX | PIÈCES DE RECHANGE

Gamme de filtration pour VI

Avec plus d'un millier de références couvrant 95 % du parc roulant européen, la gamme de pièces de rechange Heavy Duty est conçue pour les véhicules industriels. Elle propose tout un panel de pièces pour les besoins de filtration : moteur, dépollution, habitacle et systèmes auxiliaires. Cette gamme multimarque répond aux exigences OE, Purflux étant également fournisseur première monte pour de nombreux constructeurs. Des extensions de la gamme sont d'ores et déjà prévues pour 2027, notamment dans le domaine des kits.

www.purfluxgroup.com



BILSTEIN GROUP | PIÈCES DE RECHANGE

Kit de chaîne de distribution BMW/MINI

L'équipementier enrichit son catalogue avec un kit de chaîne de distribution complet destiné à de nombreux modèles BMW et MINI récents. Cette solution couvre notamment les BMW Série 1, 2, 5, 7, les X1, X2, X3 ainsi que les nouvelles MINI Cooper C et S. Le kit intègre la chaîne de distribution, la chaîne d'entraînement de pompe à huile, le tendeur, les glissières et les rails de guidage. Compatible avec plus de 33 000 véhicules, il simplifie l'approvisionnement des ateliers et garantit des réparations fiables sur des motorisations premium.

www.bilsteingroup.com



COOPER TIRES | PNEUMATIQUES

Nouveau pneu Toutes Saisons

L'enveloppe Cooper All-Season, destinée aux SUV et véhicules de tourisme, se distingue par sa polyvalence et ses performances équilibrées. Grâce à la technologie 3D Blading, le pneu assure un freinage efficace sur routes sèches, mouillées ou dans des conditions changeantes, notamment grâce à sa carcasse robuste. Sa conception favorise une usure régulière de la bande de roulement, garantissant une longévité accrue et davantage de kilomètres parcourus. Il est proposé en 84 références, de 14 à 20 pouces, et convient aussi aux véhicules électriques.

www.coopertire.fr





Parole d'expert...



Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

Aujourd'hui, la climatisation automobile ne se limite plus au confort des occupants. Sur les véhicules modernes, et plus encore sur les véhicules électriques et hybrides, elle participe directement à la gestion thermique du véhicule. Face à des systèmes de plus en plus électroniques et complexes, les professionnels doivent maîtriser des méthodes de diagnostic précises, comme la recherche de fuite à l'azote hydrogéné, afin de garantir des interventions fiables, conformes et respectueuses des enjeux environnementaux.

Climatisation véhicule: êtes-vous en conformité avec la réglementation?

Saviez-vous que pour intervenir sur le circuit de climatisation d'un véhicule, il est obligatoire de détenir une attestation d'aptitude à la manipulation des fluides frigorigènes?

Cette certification concerne les opérations de maintenance, de contrôle, de recharge ou encore de récupération des fluides. Elle permet de garantir la sécurité des interventions, le respect de l'environnement et la conformité avec la réglementation en vigueur. Un indispensable pour les professionnels de l'automobile.



Scannez-moi



Panne de climatisation: quelles sont les causes les plus fréquentes en atelier?

En atelier, les pannes de climatisation les plus courantes proviennent généralement d'une fuite de fluide frigorigène, d'un compresseur défectueux, d'un condenseur endommagé ou d'un dysfonctionnement électrique.

Les défauts d'étanchéité restent la première cause rencontrée lors des interventions. Des erreurs de maintenance ou un manque de contrôle du circuit peuvent également impacter les performances du système.

Un diagnostic précis et des techniciens qualifiés sont essentiels pour garantir une intervention conforme et efficace.

Scannez-moi



Climatisation électronique: des diagnostics de plus en plus complexes



Les systèmes de climatisation modernes intègrent désormais de nombreux capteurs, calculateurs et fonctions de régulation électronique.

Résultat: les diagnostics deviennent plus techniques en atelier. Une panne peut provenir d'un capteur défaillant, d'un défaut de

communication électronique ou d'une mauvaise gestion des données, et non uniquement du circuit frigorifique. Face à ces évolutions, les techniciens doivent maîtriser les stratégies de régulation pour éviter les erreurs de diagnostic et les remplacements inutiles.

Scannez-moi



Véhicules électriques et hybrides: une maintenance de climatisation indispensable



Sur les véhicules électriques et hybrides (VEH), la climatisation joue un rôle bien plus important que le simple confort thermique.

Elle participe également au refroidissement des batteries et à la gestion thermique des composants haute tension. Une maintenance

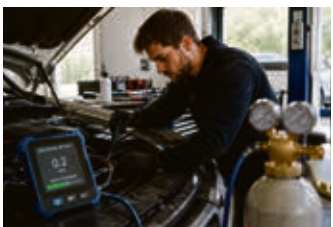
insuffisante peut entraîner une baisse des performances, une surconsommation énergétique ou une dégradation prématurée du système.

Pour les professionnels, maîtriser l'entretien et le diagnostic des circuits de climatisation sur les VEH devient essentiel afin de garantir sécurité, efficacité énergétique et fiabilité des véhicules.

Scannez-moi



Recherche de fuite en climatisation: pourquoi l'azote hydrogéné s'impose en atelier?



Détecter une fuite sur un circuit de climatisation reste l'une des opérations les plus complexes en atelier. Les microfuites sont souvent difficiles à localiser et certaines méthodes traditionnelles peuvent entraîner une consommation inutile de fluide frigorigène. La recherche de fuite à l'azote hydrogéné s'impose aujourd'hui

comme une solution rapide, précise et plus respectueuse de l'environnement. Cette méthode permet de contrôler efficacement l'étanchéité d'un circuit sans rejeter de gaz de climatisation dans l'atmosphère. Le prestataire peut lui-même décider de faire un Passthru, ou d'utiliser directement un outil constructeur pour réaliser ces opérations.

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 !



LA SECONDE MAIN DEVRAIT ÊTRE LE PREMIER CHOIX.

GPA met à votre disposition l'indicateur Eco Repair Score® sur l'ensemble de **ses pièces de carrosserie, d'éclairage, mécaniques et d'intérieur**. Grâce à ces données, vous pouvez mesurer concrètement les économies en CO₂ équivalent réalisées en optant pour des pièces de réemploi.



88% d'émissions évitées

Soit 67,7kg de CO₂ eq de moins qu'une pièce neuve,
pour une porte avant gauche de berline française



Service commercial disponible
du lundi au vendredi de 8h à 18h
par téléphone au 04 75 61 79 99

OUVREZ VOTRE COMPTE PRO
WWW.GPA26.COM

