40 495
exemplaires

Zepros AUTO N°133
Septembre 2026

zepros APRÈS-VENTE AUTO

auto.zepros.fr



P.18

RÉSEAUX

65 fiches pour intégrer le collectif gagnant



ÉCONOMIE CIRCULAIRE

L'heure de l'activation générale

Première édition du panorama Zepros des principaux fournisseurs de PIEC. Dix-huit fiches d'identité pour éclairer les principaux circuits d'approvisionnement. **P.56**



RÉPARATEURS MULTIMARQUES

Les MRA conservent un tiers des interventions

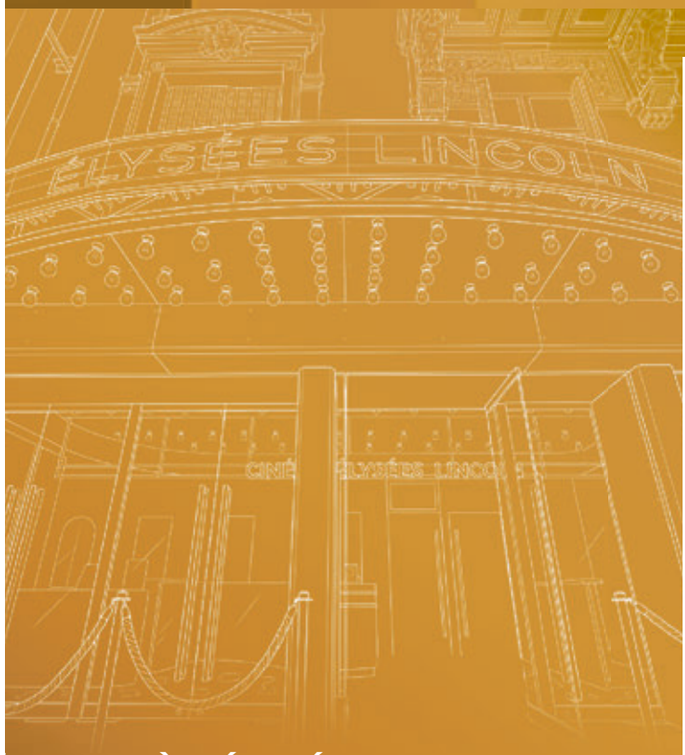
La dernière livraison du baromètre Fiev-Feda met en exergue une avance de pdm qui continue de se creuser au profit des garagistes indépendants vs les réseaux constructeurs. **P.66**

Ze AWARDS CARROSSERIE

5E 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**

ALPHA SCALE · CESVI FRANCE · Five Star · ixell · LEASEWAY · TEXA

PARTENAIRES **GOLD 2026** — PARTENAIRE **2026** — UN ÉVÉNEMENT **ORGANISÉ PAR**

MOBILIANS Les entreprises de la mobilité · point S GLASS · SINNEK · VASANO SOLUTIONS · Mobipolis FORMER POUR TRANSFORMER · zepros EVENTS



Déterminante réparabilité

Exit la couverture d'une dizaine de modèles ! Un assureur néerlandais (Unive) vient de trancher : refus net d'assurer certaines marques chinoises (Omoda & Jaecoo, Leapmotor) et même le Vietnamien VinFast, ou restriction à la seule responsabilité civile (Dongfeng, Lucid, Nio, Zeekr). La cause ? Une réparabilité non garantie, faute de réseau après-vente structuré, de logistique de pièces en Europe et de données techniques accessibles. En clair : en cas de panne ou de sinistre, le niveau de service s'effondre et les coûts s'envolent.
Le mirage d'une conquête européenne sans ancrage local aura fait long feu… Depuis deux ou trois ans en France, les nouveaux entrants multiplient donc les accords avec les groupes de distribution historiques (P.68). Car faire l'impasse sur l'après-vente est tout simplement injouable : la stratégie de Stellantis sur Leapmotor le confirme, faisant de l'atelier le pivot de son réseau (P.68). Reste que le combat pour assurer la réparabilité, notamment sur l'électrique, est loin d'être gagné (P.10). Un enjeu qui reste donc au centre du combat de l'écosystème de la rechange indépendante pour assurer l'efficience des ateliers.
D'autant plus vital que dans ce paysage réaligné, les réparateurs indépendants conservent la cote auprès des automobilistes et gagnent du terrain à mesure que le parc vieillit (P.66). Proximité, maîtrise des coûts (P.67) et compétences techniques font la différence. Pour relever ce défi, le soutien des enseignes multimarques – via leurs boîtes à outils et un volet formation crucial – s'avère indispensable.
Comme chaque année, Zepros dresse le panorama des réseaux à travers 65 fiches d'identité (P.18), complétés pour ce millésime par un focus sur les fournisseurs de pièces issues de l'économie circulaire (p.56). Car l'économie circulaire s'impose, elle aussi, au cœur du métier.

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

INDICATEURS P.4
ANALYSE P.6
PEOPLE P.8
ACTUALITÉS P.10
VOS RÉGIONS P.14
FICHES RÉSEAUX P.18
Mécanique P.18
Centres auto & Fast-fitter P.42
Pneumatiques P.44
Carrosserie P.46
Vitrage P.53
FICHES ÉCONOMIE CIRCULAIRE P.56
APPROVISIONNEMENT
Véhicules d'occasion P.62
Pneumatiques P.64
MÉTIERS
Réparateurs multimarques P.66
Réparateurs agréés P.68
Carrossiers P.72
Véhicules industriels P.74
Distributeurs équipementiers P.76
ENSEIGNES P.70
NOUVEAUTÉS PRODUITS P.78
DAF CONSEIL P.79



Santé fragilisée pour les ateliers



Démontabilité n'est pas réparabilité



VO: Tesla conserve son avance, tandis que l'hybride simple s'impose



Un été record pour les ateliers



Flauraud adhère à l'enseigne Precisium

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 • **MAQUETTISTE :** Isabelle Cerf • **ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO :** Jean-Pierre Raynaud, Emmanuel Varrier, François Legrand, Jean-Sébastien Thomas, Thierry Goussin • **CRÉDIT PHOTOS ET ILLUSTRATIONS :** Droits réservés sauf mention contraire, Photo couverture : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION :** Sandrine Reumond, s.reumond@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 Vallès, d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION :** Roto Champagne, ZI Dame Huguenote, 2 rue des Frères Garnier, 52000 Chaumont • **DISTRIBUTION :** 40495 exemplaires • **MENTIONS LÉGALES :** Dépôt légal à parution, ISSN 2779-0339 -ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », S.A. au capital de 108000 € • RCS Bobigny B 483806717.

zepros APRÈS-VENTE AUTO

LE TRI + FACILE

Origine du papier : Perlen, Suisse
Taux de fibres recyclées : 90 %
Eutrophisation : Ptot = 0,0056 kg/t

ZEPROS S'ENGAGE POUR LA PLANÈTE !

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 de mécanique, 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 %.

PNEUMATIQUES

Source : Syndicat du Pneu/GfK

MAI 2026



TOURISME - 4,5 %
4X4 / SUV - 7,3 %
VUL - 13,4 %

PDM PAR SEGMENT 12 MOIS GLISSANTS



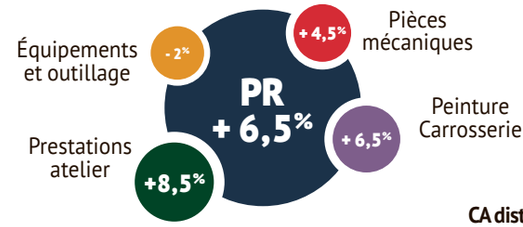
MARQUES A : 50,7 %
MARQUES B : 18,2 %
MDD : 9,7 %
MARQUES BUDGET : 21,3 %

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 %) pour des versions Tourisme dont les ventes restent quasi stables (-0,2 %).

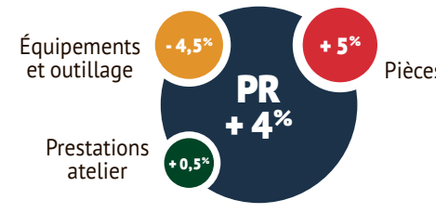
PIÈCES

Baromètre Feda/Xerfi Specific (évolution sur 2025)

CA DISTRIBUTEURS VL Juin 2026



CA distributeur PL Juin 2026



Dynamique de juin en *« trompe-l'œil »*, commente la Feda, qui estime que derrière une activité paraissant porteuse à + 6,1 % (PL et VL) sur juin se cache deux jours ouvrés supplémentaires qui gonflent artificiellement la dynamique. Au cumul six mois, les distributeurs restent quasiment à l'équilibre (+ 0,1 %) comparé au S1 2025. Une activité atone qui démontre que les tensions de pouvoir d'achat des automobilistes commencent à se répercuter sur la réparation auto et donc les fournisseurs de pièces.

PARC ROULANT VP-VU

Source : AAA Data

Janvier 2026



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

VISIBILITÉ DIGITALE

» Nouveau «

Baromètre Vasano - note moyenne Google au T2 2026 (comparé à 2025)

Podium Top 5 ateliers en réseau

MOTRIO	4,68/5	↘
AD GARAGE/EXPERT	4,59/5	↗
EUROREPAR CAR SERVICE	4,58/5	↗
BOSCH CAR SERVICE	4,56/5	↗
TOP GARAGE	4,41/5	↘

Podium Top 5 spécialistes-centres auto

SPEEDY	4,62/5	↘
MIDAS	4,61/5	↘
FEU VERT	3,92/5	↗
NORAUTO	3,76/5	↗
E.LECLERC AUTO	3,61/5	↗

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, Technicar Services (en progression, à 4,64/5) Auto Primo (note de 4,62/5) ou encore Delko (en progression, à 4,62/5) qui affichent de bonnes notes… mais avec moins de 1 000 avis.

Podium centres de contrôle technique

NORISKO	4,88/5	↗
SECURITEST	4,88/5	↗
AUTOSÉCURITÉ	4,88/5	↘
DEKRA	4,87/5	↗
AUTOSUR	4,83/5	↗

On note que les internautes sont très généreux sur les notes mises aux centres de contrôle technique, qui sont bien supérieures à celle que reçoivent les ateliers ou même les pneumaticiens ! De même pour le nombre d'avis laissés, qui est est stratosphérique (34 467 pour Securitest et près de 26 000 pour Autosecurité). Nos Top 1 et 2 étaient déjà les "champions" 2025 de la notation mais également du nombre d'avis.

VÉHICULES NEUFS

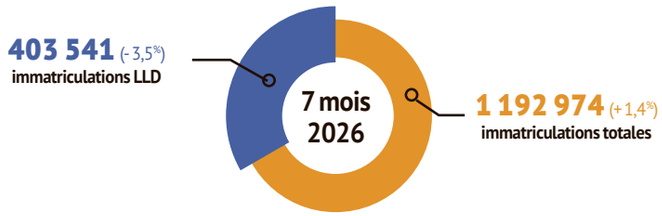
Progression des ventes VN (Source : CCFA/PFA - AAA)



JUILLET 2026	CUMUL 7 MOIS
+ 9 %	**+ 2,6 %**
soit 126 808 immatriculations	soit 938 974 immatriculations

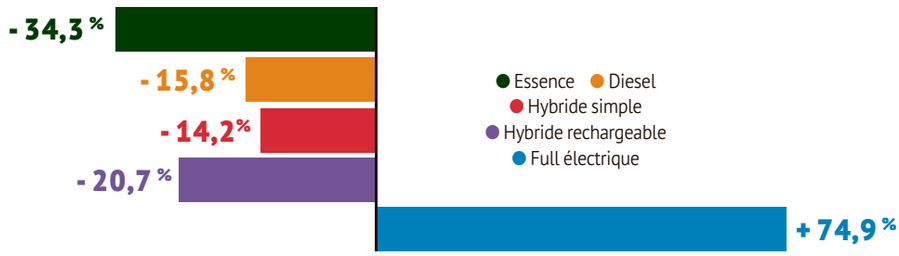
Mai a signé la reprise de dynamique pour les ventes VN à + 3,7 %, suivie de + 11,4 % sur juin. Les immats de juillet suivent cette courbe ascendante, notamment chez les particuliers (+ 19 %). Cette reprise se fait cependant sur un étiage faible, et toujours, au cumul 7 mois, à 26,9 % sous les niveaux de la même période de 2019. Les VE capitalisent 35 % du marché, dont 37 % de pdm pour les ventes à particuliers.

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



Après l'embellie de juin avec des mises à la route des véhicules d'entreprise à + 4,37 % (70 647 VP et VUL), le marché rebascule en négatif sur juillet à - 1 % (57 939 VP et VUL). En juillet, si les VP ont progressé de 6,84 % (37 395 unités), les immatriculations de VUL ont dévissé de 12,69 % (20 544 unités). Comme en mai et juin, il s'est immatriculé en juillet plus de véhicules électriques dans les flottes – + 32 % au global dont 40 % en VP – que de modèles hybrides, essence (- 35 %) ou diesel (- 27,5 %).

Mix énergétique des véhicules en LLD (7 mois 2026)
Immatriculations VP + VUL en LLD (source : Arval Mobility Observatory)



Au global, les parts de marché s'établissent à 9,37 % pour l'essence ; 29,65 % pour le diesel ; 30,62 % pour l'électrique ; 30,62 % pour les hybrides (total), dont 4,99 % pour les hybrides rechargeables, 12,98 % pour les hybrides simples et 12,65 % pour les micro-hybrides.

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source : AutoScout24)



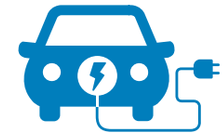
JUILLET 2026
- 3,4 %
soit 472 884 immatriculations
CUMUL 7 MOIS
- 4 %
soit 3 101 358 immatriculations

Après un mois de mai à - 4 %, juin à - 0,9 %, l'essoufflement des immatriculations VO se confirme sur juillet qui, à jours ouvrés comparables serait en retrait de 4,6 %. Le rapport VO/VN s'établit à 3,73 et à 3,15 depuis le début de l'année. Si les marques françaises conservent le leadership (46,6 % de pdm), les néo-marques chinoises gagnent du terrain avec des immats à + 82,3 % mais toujours des pdm minimes, à 0,74 %. Enfin, le prix moyen des annonces passe sous la barre de 30 000 € (- 6,5 % par rapport à juillet 2025).

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Source : Avere, AAA Data

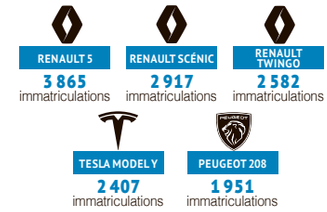
Parc roulant en juillet 2026



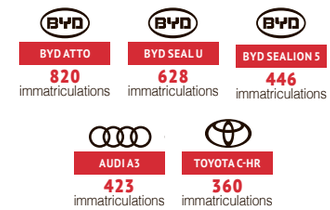
2 865 320 véhicules électrifiés rechargeables
(100 % VEP et VUL-e et hybrides rechargeables)

dont **373 555** immatriculés sur 7 mois 2026
(+ 50,2 % vs 7 mois 2025)

TOP 5 des véhicules électriques légers neufs en juillet 2026

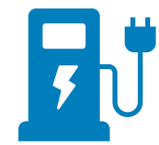


TOP 5 des véhicules hybrides rechargeables légers neufs en Juillet 2026 (particuliers et utilitaires)



Transactions VEO sur T2 2026 : **72 244 unités,**
soit + 42 % vs T1 2025.

Points de recharge



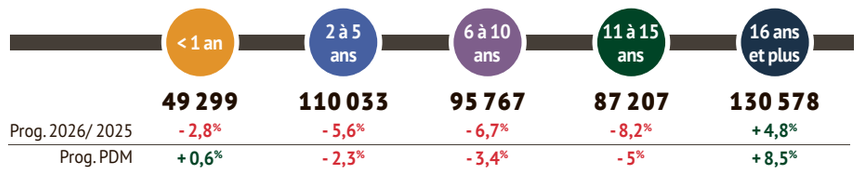
200 045
+ 15 %
sur 12 mois.

Sur le marché VP (+ 9 %), l'électrique s'octroie 35,4 % de part de marché, soit plus d'une immatriculation sur trois. Le segment des VUL commence également à s'électrifier de manière significative, soit 15,5 % des immats. Enfin, les acquisitions de véhicules électriques sont désormais réparties de façon quasiment équilibrée entre particuliers et acheteurs professionnels, commente-t-on chez Avere.

Évolution du nombre de véhicules vendus par typologie de carburant

• **DIESEL - 12%** • **ESSENCE - 5,2%** • **ÉLECTRIQUE + 55%** • **HYBRIDE + 24,5%**

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



	< 1 an	2 à 5 ans	6 à 10 ans	11 à 15 ans	16 ans et plus
	49 299	**110 033**	**95 767**	**87 207**	**130 578**
Prog. 2026/ 2025	- 2,8%	- 5,6%	- 6,7%	- 8,2%	+ 4,8%
Prog. PDM	+ 0,6%	- 2,3%	- 3,4%	- 5%	+ 8,5%

Les vagues successives d'achat de 100 % VE débouchent sur plus de 1 VO sur 5 électrifié. Les hybrides représentent 12 % de pdm, quand les versions diesel en mode décomposition pèsent tout de même toujours 42 % (- 9 % vs 2025) du parc, pour 37 % de modèles essence (- 2 %).

CONJONCTURE

Santé fragilisée pour les ateliers



***« L'économie actuelle est à l'économie ! »* La formule de Marie-Jo Faivre, directrice des opérations d'Alternative Autoparts, résume parfaitement le climat des affaires en général, et celui de l'après-vente automobile en particulier. De fait, la conjoncture commence à impacter sérieusement les ateliers.** *« Face à une demande atone et à des coûts d'exploitation toujours élevés, les entreprises mobilisent davantage leurs ressources de trésorerie »*, commente Thierry Millon, directeur des études d'Altares, dans la dernière livraison des données sur les défaillances. Pour l'expert, il ne s'agit plus de compenser le remboursement du PGE, *« mais plutôt d'une conjoncture qui affaiblit l'équilibre financier des entreprises »*.

Au 2e trimestre 2026, les défaillances d'entreprises ont progressé de 5,4 % toutes activités confondues. La zone de turbulences est encore plus marquée pour les services de l'automobile : *« Le commerce et la réparation automobile restent le principal facteur de dégradation du secteur Commerce »*, souligne Altares. Sur le T2 2026, l'institut recense 823 défaillances, en forte hausse de 14,8 % par rapport au T2 2025, avec un taux inquiétant de 70,8 % de liquidations judiciaires.

Des défaillances au plus haut

Dans le détail, alors qu'en 2025 les deux branches affichaient des hausses contenues sous la barre des 5 %, la situation s'est nettement tendue en ce début d'année 2026 : + 11 % chez les concessionnaires, et une explosion à + 28 % pour les ateliers d'entretien-réparation. De quoi entamer la légendaire résilience d'une profession largement portée ces dernières années par le pouvoir d'achat contraint des ménages, qui préféraient prolonger la durée de vie de leur véhicule plutôt que d'en acheter un neuf.

Nous sommes désormais entrés dans une "phase 2" : l'essoufflement des consommateurs, qui semblent reporter massivement l'entretien de leur véhicule… Un trou d'air subi par des réparateurs jusque-là protégés par des carnets de rendez-vous complets des semaines à l'avance.

Les fournisseurs vigilants

« La croissance organique annuelle du marché ne devrait pas dépasser 1 à 2 %. Cette décélération traduit un changement brutal chez les réparateurs, dont la visibilité en atelier est tombée de trois semaines à seulement trois ou quatre jours », confiait à Zepros un distributeur à la fin juin dernier. Sur le terrain, la tension devient palpable. Les distributeurs constatent une multiplication des retards de paiement, y compris chez des clients historiques dits "solides". *« Nous commençons à observer quelques cas de clients rencontrant des problèmes de trésorerie, nécessitant des décalages ou des échelonnements de paiement »*, indique un autre acteur. La vigilance reste de mise, *« notamment pour les ouvertures de nouveaux comptes »*.

Autre levier actionné par les réparateurs à la trésorerie fragilisée : revaloriser (enfin) leurs tarifs de main-d'œuvre pour faire face aux coûts de fonctionnement en hausse. Car c'est bien une "panne" structurelle qui semble s'amorcer chez les MRA. La situation varie néanmoins selon le profil des établissements : un atelier à la clientèle diversifiée (loueurs, flottes se détachant des réseaux constructeurs) s'en sort mieux qu'un garage dépendant de l'automobiliste particulier ou qu'un carrossier lié aux assureurs. On observe également une accentuation de la bipolarisation territoriale entre les zones à fort potentiel de parc roulant et les départements plus ruraux, où l'activité est plus tendue.

Pas encore la crise

« Nos clients garagistes voient leur clientèle décaler les opérations. Il y a un léger ralentissement, mais nous sommes encore sur des tendances acceptables. Pas de coup de frein, nous sommes sur des chiffres dans l'auto en BtoB à + 9,9 %. C'est une belle performance », relativise une tête de réseau.

On ne parle donc pas encore de crise. *« Il faut attendre le bilan du 3e trimestre, historiquement porteur pour les réparateurs en période prétranshumance estivale, pour savoir si les garagistes réussiront à sauver l'année »*, nuance-t-elle. De fait, si l'on en croit les chiffres de ventes de pièces aux garagistes enregistrés par la plateforme Vroomly de mi-juin à fin juillet (cf. P.66), les curseurs sont repartis à la hausse. De même en zoomant sur le baromètre Feda de juin (cf. P.4) : on constate que le business est encore largement dans le vert.

Mais l'environnement économique et géopolitique mondial, particulièrement bousculé, rend toute prévision complexe. *« Une année de "décroissance" est jugée possible pour nos clients garages, et donc pour la distribution, si la situation actuelle (crise, inflation) persiste »*, analyse un patron de groupement. *« En fait, c'est le monde et ses turbulences qui vont piloter les résultats de fin d'année »*, conclut avec lucidité un distributeur. ●

c.ridet@zepros.fr

En rupture ?

Faites connaissance avec le match* du moment !



C'EST UN MATCH !

*la correspondance

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

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


1 Éric Manuelpillai


2 Patrick Nardou

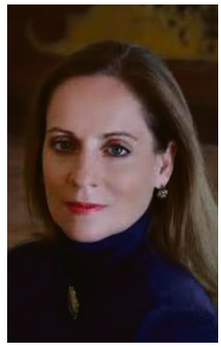

3 Laure Klinguer


4 Marine Durix-Confrère


5 Laurent Mahieux

FEMMES & HOMMES DU MOIS


6 Aurélien Janot


7 Maria Grazia Davino


8 David Colantonio


9 Daniel Griffin

- FRANCE
- EUROPE
- MONDE

EXADIS

Éric Manuelpillai rejoint les équipes du réseau de huit plateformes, implanté en Auvergne-Rhône-Alpes, pour développer les accords grands comptes. Il bénéficie de quinze ans d'expérience dans l'après-vente, principalement du véhicule industriel, notamment chez Renault Trucks. Enfin, jusqu'à son intégration chez Exadis, il était responsable des achats chez Force Réseau Pièces & Services, distributeur de la région Rhône-Alpes proposant des solutions de maintenance pour les VUL et PL.

FFC

Patrick Nardou a été réélu président de la Fédération française de carrosserie par le conseil d'administration pour un nouveau mandat de quatre ans. Une reconduction s'inscrivant dans la continuité des chantiers engagés depuis sa prise de fonction par intérim en 2023. Sa feuille de route est placée sous le signe de la continuité.

RENAULT TRUCKS

Laure Klinguer est nommée directrice commerciale grands comptes du constructeur pour l'Hexagone. Elle a débuté sa carrière chez Valeo en tant que consultante, avant de rejoindre le groupe Volvo à des fonctions techniques et de gestion de projet. Elle rejoint Renault Trucks France en 2011, d'abord en charge de la stratégie de la gamme lourde à l'échelle européenne, puis comme directrice des marchés nordiques et baltes.

SCHAEFFLER

Marine Durix-Confrère succède à Rémy Triouleyre à la direction générale de l'équipementier en France. Elle a démarré sa carrière il y a plus de vingt ans dans l'aftermarket chez Valeo, puis dans l'univers constructeur chez Fiat. En 2011, elle réintègre le monde des équipementiers où elle prend la direction Automobile de Schaeffler France puis est promue directrice de "Corporate strategy & business development" en janvier 2025.

TEXA

Laurent Mahieux succède à Francis Pègues en tant que directeur général de la filiale française du spécialiste italien du diagnostic multimarque et système de climatisation. Il dispose de plus de 30 ans d'expérience dans le secteur, dont 23 ans comme directeur commercial Europe de l'Ouest (France, Belgique, Luxembourg) chez RAV France, filiale française de Vehicle Service Group Italy. Il y pilotait la commercialisation des marques Ravaglioli et Rotary. Auparavant, il a exercé des fonctions commerciales régionales chez DEG (distributeur des équipements OMCN en France) et Muller Bem.

VOLVO

Aurélien Janot est nommé directeur commercial de Volvo Car France. Il est directement rattaché à Christophe Duchatelle, président pour l'Hexagone, et rejoint le comité de direction. Depuis avril 2025, il occupe la fonction de responsable Formation et Développement pour la région EMEA au sein de Volvo Car Corporation. Avant de rejoindre Volvo Car France, Aurélien Janot a occupé plusieurs fonctions de direction chez Porsche France, Volkswagen Group France, Fiat France et ALD Automotive.

FORD

Maria Grazia Davino est nommée vice-présidente des ventes du constructeur à compter du 1er octobre prochain, directement rattachée à Jim Baubick, président de Ford Europe. Elle bénéficie d'une expérience de plus de vingt ans dans l'industrie auto, acquise chez Stellantis puis BYD, où elle était directrice générale régionale de la marque en Europe.

LKQ

David Colantonio est promu directeur des ventes Europe du groupement, un an seulement après avoir pris la direction de la filiale française. Il reporte à Anthony McAteer, directeur commercial senior de LKQ Europe. Avant de rejoindre LKQ, David Colantonio a travaillé pendant quinze ans chez PHE. Son successeur à la direction France est Sébastien Vanderperre, déjà directeur des ventes pour la Belgique, les Pays-Bas et l'Italie.

PHINIA

Daniel Griffin est nommé vice-président Aftermarket Monde de l'équipementier spécialisé notamment dans les systèmes électroniques et d'injection. Rattaché à Drady Ericson, le P-DG, il succède ainsi à Neil Fryer, qui prend sa retraite. Dans ses nouvelles fonctions, il assumera l'entière responsabilité de la performance opérationnelle, financière et humaine de l'activité après-vente de Phinia à l'échelle mondiale. Il a auparavant évolué chez IAC Group et Dana Incorporated, où il a occupé plusieurs postes de direction.

DISPARITION

Dominique Peyrache, cofondateur du groupe VSF en 1993 aux côtés de Franck Martin (le P-DG actuel), est décédé le 15 août dernier. Aux côtés de son gendre Franck Martin, il a contribué au développement spectaculaire de la société, devenue depuis le numéro un de la distribution de vitrage indépendante sur le Vieux Continent depuis son siège XXL de Saint-Amand-Longpré (41). Zepros présente toutes ses condoléances à ses proches ainsi qu'aux collaborateurs de l'entreprise.



Organisation sans but lucratif au service de la performance de votre entreprise.

FNA | FÉDÉRATION NATIONALE DE L'AUTOMOBILE

ADHÉREZ EN LIGNE
EN SCANNANT LE QR CODE

www.fna.fr

ACTUALITÉS
L'INFORMATION EN FRANCE

DIAGNOSTIC

Les experts du diagnostic à distance s'unissent à Bruxelles

Mi-juillet, à Bruxelles, la Communauté des prestataires de services à distance (Remote Service Supplier Community - RSSC) a été lancée. Les membres sont : Clever DiagnostiX, Core Diagnostics, DAF Conseil, Grup Eina (fournisseur technique d'AD Parts), Herth+Buss Mobility Solutions, Lifeline Remote Diagnostics, Repairify et Saint-Gobain. Tous sont fournisseurs de services de diagnostic à distance, de programmation de logiciels, de codage, d'étalonnage et de support technique aux ateliers à travers l'Europe. Des services devenus essentiels aux réparateurs.



Le Français DAF Conseil fait partie des membres fondateurs de la Communauté des experts du Remote Diagnostic.

La mission de la RSSC

Si la Communauté vise à défendre les intérêts des entreprises fournissant des services à distance, elle se fait surtout porte-voix des acteurs du multimarquisme indépendant dans le cadre de la bataille pour un accès équitable aux informations relatives à la réparation et à l'entretien, aux outils de diagnostic, aux logiciels et aux systèmes embarqués. *« Les États membres ont identifié les inégalités d'accès, le manque de transparence des tarifs, la fragmentation des exigences et l'application insuffisante de la législation en vigueur comme les principaux défis qui affectent le marché »*, précise le communiqué de la Figiefa (fédération européenne des distributeurs PR), qui héberge la RSSC dans ses bureaux bruxellois.

Elle assurera également le secrétariat, l'expertise réglementaire, la veille législative et l'orientation stratégique de cette nouvelle communauté. ●

c.ridet@zepros.fr

SIV

Les fédérations (en partie) entendues

Face à des fraudes d'ampleur, les pouvoirs publics ont initié une refonte globale du SIV à horizon fin 2027. Une première étape a été franchie cet été avec le déploiement de la plateforme professionnelle SIV 2 et l'adoption d'une nouvelle architecture pour les conventions d'habilitation. Parmi les nouvelles règles introduites figurent la suppression de la reconduction tacite des conventions d'habilitation, l'obligation de justifier d'au moins trois ans d'activité dans le secteur automobile et un quota minimal de 200 opérations à réaliser chaque année.



© Capucine Henry

«La fiabilité d'un professionnel ne peut pas être appréciée uniquement au regard du nombre d'immatriculations qu'il réalise», souligne Bruno Choix, vice-président de la FNA.

Nécessaires mais pas suffisantes

La FNA et Mobilians se réjouissent que certaines de leurs propositions aient été retenues – mécanisme de renouvellement des conventions, prise en compte des opérations de fusion, reprise ou acquisition d'entreprises pour attester les trois années d'activité requises.

Mobilians réclame toutefois un renforcement des effectifs des centres d'expertise et de ressources titres (CERT), et la création d'une cellule interministérielle pour lutter contre la fraude ainsi qu'une ligne d'urgence pour les professionnels.

Outre un volume minimal d'opérations pouvant pénaliser les plus petites structures, la FNA plaide pour une sécurité optimisée, avec notamment une authentification renforcée et un système de détection automatique des opérations inhabituelles. ●

j.morvan@zepros.fr

STRATÉGIE

La feuille de route de Virginie de Pierrepont pour Mobilians

L'élection 2026 de la présidence de Mobilians marque une double rupture. Historique d'abord, avec l'arrivée de la première femme à sa tête. Stratégique ensuite. Il faut accompagner la montée en puissance d'une fédération dont le périmètre a doublé en une décennie, passant de 15 à 25 métiers et de 13 000 à 26 000 adhérents !
Ligne directrice de Virginie de Pierrepont : faire que Mobilians pèse davantage sur les choix économiques et réglementaires de la filière. Car les 170 000 entreprises représentées par la fédération évoluent dans un environnement où les décisions de Bruxelles et de Bercy impactent davantage que la conjoncture économique.


« Nous devons proposer des solutions, pas seulement porter des revendications », résume Virginie de Pierrepont, ici entourée du nouveau directoire.

Être acteur des décisions

C'est donc sur ce terrain que Virginie de Pierrepont entend déplacer le centre de gravité de l'organisation professionnelle. Son premier chantier consiste à renforcer son influence auprès des pouvoirs publics, réclamant des règles plus lisibles, assorties de clauses de revoyure tous les trois ans afin d'éviter les changements de cap.
À Bruxelles, Mobilians souhaite renforcer son action au sein de l'Alliance for New Mobility Europe (AME), et intervenir plus en amont sur les dossiers comme l'accès aux données des véhicules, la réparabilité, la responsabilité élargie du producteur, etc. La nouvelle présidente fait également de l'attractivité des métiers et de l'économie circulaire des priorités économiques. Enfin, parce que Mobilians représente aussi un tissu de TPE, elle souhaite développer une offre de services plus opérationnels, construite avec les élus territoriaux et les représentants métiers. ●

m.blancheton@zepros.fr

RÉGLEMENTATION

Démontabilité n'est pas réparabilité

On est encore loin de l'indice de réparabilité ! C'est le constat de l'association Halte à l'obsolescence programmée (HOP) après l'analyse du règlement sur la circularité de la conception des véhicules et leur gestion en fin de vie adopté en juillet 2026 à Bruxelles. Un bilan mitigé pour l'association qui, si elle relève des avancées – incorporation des plastiques recyclés, passeport de circularité numérique, amélioration de l'écoconception… –, regrette que la *« recyclabilité soit priorisée sur la réparabilité »*.

Réparabilité : levier maître contre l'obsolescence

« L'article 7 du règlement impose de permettre, dès la conception du véhicule, le démontage et le remplacement de certaines pièces. Néanmoins, cela n'assure pas la réparabilité pendant l'usage », regrette l'association HOP.
Est également ciblé le traitement des batteries et moteurs de véhicules électrifiés, aucune mention n'étant faite d'une obligation de donner accès à l'ensemble des composants, comme la liste de critères pour les modulations des écocontributions, qui se concentre sur la recyclabilité sans y intégrer le moindre critère de réparabilité. HOP insiste également sur la nécessité d'encadrer les pratiques d'irréparabilité (batteries scellées, gigacasting, sérialisation) et, bien entendu, sur l'indispensable accès aux informations des véhicules à un prix raisonnable. ●

C. R.


Si la prise en compte de la durabilité automobile gagne du terrain, il reste de la route pour que sa réparabilité devienne un principe gravé dans le marbre.

En Bref

La FFC Constructeurs claque la porte

C'est officiel : la FFC a annoncé le départ de la FFC Constructeurs de son organisation. Depuis le 17 juin dernier, l'organisation professionnelle ne réunit donc plus "que" deux branches : la FFC Équipements et Véhicules, et la FFC Mobilité Réparation et Services. L'organisation professionnelle assure garder la main tendue, notamment dans le cadre de grands rendez-vous comme Solutrans…

Facturation électronique : guide "pour les nuls"


© IA

Avec l'arrivée de la facturation électronique obligatoire depuis le 1er septembre, le ministère de l'Action et des Comptes publics a édité un guide pratique afin de répondre aux questions d'entrepreneurs encore nombreux à être dans le flou.
À deux mois de l'échéance, moins de 40 % des entreprises françaises étaient déjà connectées à une plateforme dédiée…

La CPME rebaptisée Les Entrepreneurs


Parce qu'elle ne veut plus être réduite à une notion de taille, voilà que la Confédération des Petites et Moyennes Entreprises change de nom et évoque un état d'esprit avec Les Entrepreneurs qui continuera de rassembler TPE, PME, voire ETI. Une profession de foi de la confédération présidée depuis 2025 par Amir Reza-Tofighi (photo), et un nouveau nom, dix ans après être passé de CGPME à CPME…

Bosch : la qualité d'origine, l'expertise système en plus

L'expertise de la première monte au service de la performance de votre atelier

Bosch s'appuie sur plus de 130 ans d'innovation et une forte présence en première monte pour proposer des pièces fiables, performantes et parfaitement adaptées aux exigences des véhicules modernes (thermiques, hybrides, électriques).

- Systèmes de freinage
- Sondes d'échappement
- Démarreurs et alternateurs neufs et échange standard
- Système d'essuyage
- Filtres
- Ampoules et éclairage
- Batteries
- Capteurs de gestion moteur
- Systèmes diesel et essence
- Pièces électriques
- Gestion thermique
- Bougies d'allumage et de préchauffage
- Courroies de distribution et composants
- Systèmes de direction et de suspension
- Capteurs TPMS

Bénéfices pour votre atelier

- Gagner en efficacité à chaque intervention.
- Réduire les retours, renforcer la satisfaction client.
- Couvrir plus de véhicules avec une seule marque.
- Réparer en toute confiance grâce à l'expertise première monte.





Découvrez notre notre catalogue produits : Accessoires et Pièces Auto

BOSCH

Du diagnostic à la réparation, Bosch vous accompagne à chaque étape

Gagnez en précision, en rapidité et en sérénité grâce aux équipements et solutions de diagnostic Bosch. Appuyée sur une expertise reconnue en première monte, notre offre vous permet d'intervenir efficacement sur toutes les technologies de motorisation, des véhicules thermiques aux modèles hybrides et électriques.

- Outils de diagnostic des calculateurs (KTS)
- Logiciel de diagnostic ESI[tronic] avec fonction Secure Diagnostic Access
- Service de diagnostic à distance (RDS)
- Attestation de santé du véhicule
- Solution de recalibrage des ADAS
- Station de climatisation et détecteurs de fuites
- Chargeurs et testeurs de batteries
- Analyseurs des systèmes électriques
- Analyseurs de gaz
- Outils de maintenance des batteries haute tension
- Outils de reprogrammation des capteurs TPMS
- Bancs de test et outillage injection Diesel

L'effet Bosch Training : Transformez la formation en expertise technique

Bosch Training Solutions, est notre nouvelle plateforme de formation conçue pour transformer le potentiel de votre atelier en performance concrète. Avec un programme annuel structuré autour des compétences clés (diagnostic, systèmes haute tension, moteurs thermiques, Diesel), cette plateforme intuitive et pratique vous offre un accès simplifié à des formations constamment mises à jour, pour renforcer l'expertise de vos équipes, optimiser vos processus quotidiens et garantir un service irréprochable face aux évolutions technologiques rapides du secteur.

Découvrez notre programme de formations sur www.bosch-training-solutions.com



DANS VOS RÉGIONS
L'INFORMATION PRÈS DE CHEZ VOUS

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

CONTACT-AUTO@ZEPROS.FR



44 I PAYS DE LA LOIRE

Une région dynamique

Dévoilé au printemps dernier par l'ANFA, le Régioscope 2026 des services de l'automobile et de la mobilité dresse un tableau plutôt dynamique de la filière en Pays de la Loire. Entre 2019 et 2025, le parc de VP a progressé de 5,2 % et atteint les 2,4 millions de véhicules, avec un âge moyen de 11,9 ans. L'électrification est en marche puisque sur les 80 859 VN immatriculés en 2025, 21 % étaient électriques. À noter aussi que 324 319 VO ont été vendus dans la région l'année dernière. Le nombre d'entreprises des services de l'automobile s'établit à 7 399. Au nombre de 4 522, les établissements employeurs ont vu leur nombre progresser de 7 % entre 2018 et 2025. Précison : cette progression a ralenti depuis 2021. La filière emploie 30 056 salariés, soit une forte progression de 15 % depuis 2018. Et 77 % de ces salariés sont des hommes. Près d'un salarié sur quatre a moins de 25 ans, preuve d'une relève au rendez-vous. Concernant la formation, la filière recense 4 895 jeunes, dont 62 % sont en alternance. Et l'insertion professionnelle des jeunes fonctionne plutôt bien : six mois après leur sortie de formation, 77 % des apprentis formés dans les domaines spécifiques de la branche sont en emploi. Ce ratio tombe à 56 % pour les lycéens… ●

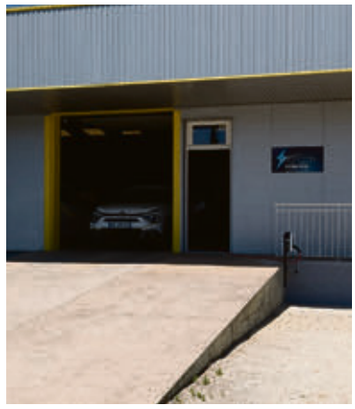


Le groupe Jean Rouyer (ici la carrosserie d'Angers) est l'un des principaux acteurs de la région Pays de la Loire.

Thierry Goussin

86 I MIGNÉ-AUXANCES

Forever fait le pari du tout-électrique


Forever est un garage, mais aussi un lieu de formation centré sur le VE.

C'est au milieu des concessionnaires de l'avenue des Loges que Mathieu Alyanakian a choisi d'installer son atelier. Ouvert depuis le 1er juin, Forever est aujourd'hui le seul garage de Poitou-Charentes exclusivement consacré à l'entretien, au diagnostic et à la réparation des véhicules électriques et hybrides. Mécanicien depuis vingt-cinq ans et formateur en habilitation électrique, le gérant avoue avoir été guidé par une double démarche : *« J'aime la mécanique mais pas avoir les mains pleines d'huile. Par ailleurs, lors des formations que je dispense, j'ai constaté que de nombreux ateliers traditionnels hésitent à intervenir sur les VE, faute de compétences spécifiques ou d'intérêt pour cette technologie. »*
Indépendant de tout réseau, Forever Garage intervient sur toutes les marques. L'atelier réalise les opérations d'entretien courant, les diagnostics de batterie, les réparations électroniques, mais aussi des interventions plus poussées comme la remise en état de batteries de traction. L'activité de l'atelier démarre doucement, avec sept entrées atelier en juin et cinq enregistrées à la mi-juillet.
Autre particularité, le garage s'appuie sur l'expérience de son dirigeant dans la formation professionnelle. Des sessions sont proposées aux particuliers souhaitant mieux comprendre l'usage d'un VE, mais aussi aux professionnels de l'automobile désirant obtenir les habilitations nécessaires pour intervenir sur les systèmes haute tension. Enfin, l'entreprise développe également une activité de rétrofit de cyclomoteurs, en partenariat avec l'entreprise Noil de Montreuil, permettant de transformer des modèles emblématiques en versions électriques. ●

Jean-Sébastien Thomas

50 I AVRANCHES

LSA s'installe au bord de l'A84

LSA L'Automobile Avranches a récemment ouvert ses portes en bordure de l'A84. Le bâtiment de 2000 m², entièrement réactualisé, propose un vaste showroom et un atelier flambant neuf aux couleurs du réseau Bosch Car Service. *« Nous avons racheté les locaux d'une ancienne entreprise de TP. Nous existons depuis 2003 avec notre garage d'Isigny-le-Buat »*, expliquent Élodie Lemaitre et Ludovic Coupé, les deux patrons. Mais le site était devenu trop exigu et les gérants avaient besoin de visibilité pour se développer. Le premier site est conservé avec ses dix salariés, répartis entre la vente VN/VO et la mécanique et la carrosserie.

À Avranches, une équipe d'une vingtaine de collaborateurs (dont quatre apprentis) a été constituée. *« L'attractivité du lieu et la qualité de l'équipement ont évité les difficultés de recrutement : un atelier isolé et chauffé, du matériel Bosch, trois valises de diagnostic, deux recharges de clim, huit ponts et la vidange de boîte auto avec Bardahl… »*



Face à l'entrée du nouveau site LSA, le vaste showroom et à gauche l'atelier Bosch Car Service avec ses huit ponts.

À ce stade, il est prématuré de quantifier le nombre d'entrées atelier. *« Avec tout notre équipement, et notamment l'ADAS, nous offrons un service complémentaire aux concessions et pros du secteur. Nous vendons actuellement 800 véhicules VN et VO chaque année. »* Objectif : porter le volume de vente à 1 200 unités par an.

Les VN proviennent d'importateurs et les VO sont essentiellement issus des buy-backs, notamment Arval et ALD, avec moins de 50 000 km au compteur. *« Aujourd'hui, nous occupons seulement 50 % de notre terrain. Il nous reste un hectare pour nous développer et bâtir, à terme, un atelier supplémentaire »*, conclut Ludovic Coupé, conscient qu'il faudra dans un premier temps amortir l'investissement de 2 M€… L'activité carrosserie est restée à Isigny avec trois techniciens dédiés à la remise en état des sinistres et la préparation des VO. ●

François Legrand

63 I CHÂTEAUGAY

Nouveau D'PAR pour le plus ancien centre VHU du département

Depuis vingt ans, les normes sur les véhicules hors d'usage n'ont cessé d'évoluer, et les dirigeants du garage D'PAR Automobile s'adaptent sans cesse à cette réglementation en mouvement permanent ! Audrey Delort et Sébastien Chamorêt se préparent même à accueillir les VE. La traçabilité du véhicule et des déchets est pourtant chronophage, selon le couple à la tête du site spécialisé dans la démolition et la réparation auto. Audrey Delort a informatisé la comptabilité, constitué la base de données, photographié et étiqueté 1 500 composants avec un code-barres.

Pour conserver leur agrément, ils transmettent les statistiques à l'association Recyclez Mon Véhicule (RMV), sont contrôlés chaque année par Euro Quality et tous les quatre ans par la DREAL.

L'entreprise propose des prestations mécaniques et espère développer son CA avec la mise en ligne de pièces de réemploi. Depuis 2019, la plateforme Opisto a permis à la petite structure de se développer tout en surveillant la qualité de la prestation par une notation hebdomadaire. Pour attirer la clientèle, le couple s'efforce de faire tourner le stock de 200 modèles récents et s'approvisionne en répondant aux appels d'offres du BCA sur un rayon de 200 km.



Audrey Delort et Sébastien Chamorêt se préparent à la transition électrique.

Dans l'attente d'intervenir sur les VE, un bac de rétention pour l'eau en cas d'incendie a été mis en place, tandis que la réalisation d'un autre bac pour pouvoir les immerger et de murs coupe-feu sur des dalles étanches est à l'étude. ●

Jean-Pierre Raynaud

16 I CHALAIS

Un nouveau garagiste s'installe

Après dix-sept ans comme salarié dans le secteur auto, Cédric Lafarge a investi 100 000 € pour ouvrir son garage à Chalais en rachetant le fonds de commerce d'un ancien atelier fermé depuis un an. Le site est spécialisé dans les marques allemandes, tout en proposant une gamme complète de services : réparation, entretien, vente VO et VN.

55 I LAC DE MADINE

Salon de l'Outdoor mi-septembre



© RTT Festival

Les adeptes de la voiture au quotidien ont rendez-vous du 11 au 13 septembre au Lac de Madine dans le cadre du RTT Festival. Aménagements amovibles, tentes de toit et autres kits sleep-in-car sont annoncés tout comme les pros qui savent les installer. Une diversification certaine pour toute la filière.

31 I L'UNION

AAI tient salon fin septembre



Le 26 septembre, le distributeur Allliance Auto Industrie organisera la 8e édition de son salon au domaine de Preissace, près de Toulouse. Après avoir réuni plus de 800 visiteurs en 2024, cette biennale vise un visitorat d'un millier de pros attirés par la présentation des nouveautés par 60 fournisseurs exposants. *« Au-delà du CA réalisé sur la journée, l'objectif est de présenter à nos clients nouveautés produits, nouvelles technologies métier, nouveautés marché. Il s'agit aussi d'entretenir l'essentiel relationnel clients/fournisseurs… »*, insiste Vincent Olives, le P-DG.

16 | ANSAC

Le garagiste vend son matériel aux enchères

Avant de partir à la retraite, le garagiste François Vignaud a cherché un repreneur pour son Centr'Auto. Sans résultat, il a organisé une vente aux enchères de son matériel. L'opération a attiré près de 300 personnes, particuliers et professionnels. Parmi les 500 lots proposés, une Ferrari Mondial de 1983 ayant appartenu à l'ancien maire d'Angoulême, Jean-Michel Boucheron, vendue 30 000 €.

56 | MORBIHAN

Pautric distribue Omoda Jaecoo…



Le groupe Pautric, initialement centré sur les marques BMW et MINI, poursuit la diversification entamée avec Volvo, Jaguar-Land-Rover et Polstar. Cette fois, le Nantais mise sur les marques chinoises haut de gamme Omoda Jaecoo. La première concession se situe à Vannes dans les anciens locaux de MINI, à proximité immédiate de BMW. Un second établissement est prévu à Lorient.

56 | VANNES

… et marque à la culotte les joueurs du Top 14

C'est un partenariat qui s'inscrit dans la durée : depuis une dizaine d'années, la concession BMW Pautric de Vannes soutient le RCV (Rugby-Club) avec son nom sur les shorts des joueurs. La formation morbihanaise est le seul club breton présent dans l'élite nationale du ballon ovale.



NORMANDIE

Mary : en route pour la 4e décennie



Parti de l'atelier Peugeot de Lisieux où il a débuté comme mécano, François Mary a bâti un véritable empire automobile. En 2026, la structure, basée à Rouen, possède 100 établissements dont 85 concessions auto représentant dix marques et a distribué 19 000 VN et 25 000 VO en 2025. Le distributeur implanté en Normandie, Picardie et Hauts-de-France emploie 2 050 salariés pour un CA de 1 Md€. Au fil des acquisitions, l'entreprise s'est diversifiée dans la distribution PR, le VHU ainsi que la distribution de motos et vélos. *« Nous demeurons un groupe familial profitable. Nous restons très vigilants sur nos investissements. Nous avons traversé sans encombre tous les soubresauts du marché pour l'instant »*, confie Victor Mary. Chaque concession dispose de son propre atelier adapté aux standards de la marque. Au-delà de la formation des apprentis, les salariés participent à celles proposées par les marques, notamment en fonction de l'évolution des technologies et l'arrivée des nouveaux modèles.

Le groupe possède deux centres de préparation à Rouen (76) et Saint-Quentin (02). Un nouveau centre est actuellement en construction à Yerville (76) et devrait à court terme employer une quarantaine de salariés. Ces unités assurent la préparation des VN et la remise en état d'environ 15 000 VO par an, soit une cinquantaine de véhicules par jour. Tout comme pour l'après-vente, chaque concession gère son activité VO. Le groupe n'a pas souhaité développer son propre label. En moyenne, le stock varie entre 65 et 100 véhicules qui proviennent des reprises, buy-backs et achats constructeurs. *« Notre clientèle reste très fidèle. Nous pouvons vendre et reprendre un même véhicule plusieurs fois. Ce fonctionnement permet une offre élargie en fonction de l'âge et du prix »*, reconnaît Victor Mary. ●

F. L.

54 | LESMÉNILS

Car Avenue lance sa nouvelle plateforme digitale

Nouvelle plateforme digitale pour Car Avenue ! Le groupe de distribution automobile renforce ses outils pour s'afficher comme « acteur global de la mobilité ». *« Plus qu'une vitrine digitale, cette nouvelle plateforme constitue un véritable outil de mise en relation, conçu pour simplifier et fluidifier le parcours d'achat, de la recherche initiale jusqu'à la prise de décision finale »*, assure Thierry Lonziano, directeur des opérations de Car Avenue. Conçu selon une approche "Mobile-First", le site répond aux nouveaux usages des internautes, alors que près de deux tiers des consultations sont aujourd'hui réalisés depuis un smartphone.



La plateforme digitale permet au groupe Car Avenue de renforcer son empreinte européenne.

Chaque parcours, chaque fonctionnalité et chaque contenu ont ainsi été pensés en priorité pour une utilisation fluide sur mobile, avant d'être déclinés sur les autres supports. La porte d'entrée digitale est unique et à l'échelle européenne, et non pas par pays. *« Cette approche permet de réunir, au sein d'un même environnement, un stock de véhicules répartis sur nos quatre pays d'implantation – Luxembourg, France, Belgique, Allemagne. Cela offre ainsi une visibilité élargie et une expérience homogène à l'échelle du groupe. »* Le site intègre également l'ensemble des services du groupe (entretien et réparation) avec prise de rendez-vous. ●

Emmanuel Varrier

63 I CLERMONT-FERRAND

Le Garage de la Glacière en quête de bras

Après un apprentissage jusqu'au BTS chez Bony et un détour chez un préparateur de véhicules tout-terrain à Lyon, Quentin Baldacchino a repris un petit garage dans le quartier de Montjuzet. Manquant de place, il trouve en 2021 un atelier de fabrication de billards qu'il aménage, ajoute deux ponts, un appareil pour la géométrie et remplace les machines pour le montage des pneus. La clientèle a suivi et le réparateur a gagné en visibilité. Avec sa femme, il s'efforce de renvoyer la meilleure image possible du garagiste. *« Il faut justifier la facture à des clients de plus en plus exigeants. Nous devons trouver un équilibre en choisissant des pièces medium de qualité »*, explique Mathilde, qui a laissé son agence de communication pour aider son mari. Pour rendre service, un paiement en plusieurs fois est proposé tandis qu'un centre de contrôle technique vient récupérer et ramener les véhicules au garage pour les visites périodiques. La gestion du personnel est le plus problématique. *« Nous cherchons deux mécaniciens pour du service rapide et de la mécanique lourde avec recherche de panne. Nous envisageons aussi de développer la carrosserie et proposer le remplacement de pare-brise. »* ●

J.-P. R.



Mathilde et Quentin Baldacchino sont membres du réseau Omnitech (Doyen API).

54 I BATILLY

La Sovab en mode sur-mesure



Son nom : Converted by Renault ! La solution de conversion clé en main est aujourd'hui une réalité au cœur de la Sovab et de ses lignes de production du Master, leader de son segment chez les VU. La personnalisation du véhicule est dorénavant intégrée aux chaînes de montage. Plateaux, bennes ou encore cabines approfondies, en provenance de carrossiers agréés à l'image de Gruau et JPM, sont montés en fin de chaîne permettant de répondre aux besoins spécifiques de toute la palette d'activités professionnelles. Les aménagements et transformations plus poussées (rangement, protection, adaptation spécifique, signalétique) sont, eux, redirigés vers une filiale du groupe Qstomize. Un VU sur deux dans l'Hexagone étant converti, la mise en œuvre directe sur les chaînes de montage permet une flexibilité certaine pour le constructeur. Depuis le début de l'année, plus de 10 000 conversions ont été réalisées sur le site de Batilly pour le Master. Les autres usines du groupe (Maubeuge pour le Kangoo et Sandouville pour le Trafic) sont également dans la logique Converted By Renault. À Batilly, cette nouvelle activité s'est traduite par l'embauche d'une cinquantaine de collaborateurs. ●

E. V.



PANORAMA DES RÉSEAUX MULTIMARQUES
CAP SUR LA PERFORMANCE

Année après année, une constante du marché demeure dans ce panorama des réseaux : les enseignes multimarques continuent d'attirer toujours plus de professionnels de la maintenance. Et comptent dans leurs rangs des champions du maillage, avec désormais trois grands réseaux nationaux ayant atteint voire dépassé le cap des 1 500 réparateurs !

Les enseignes multimarques continuent d'attirer car elles confèrent de la visibilité (digitale notamment) aux adhérents et apportent des boîtes à outils toujours plus riches afin de faciliter la vie du réparateur. Un succès corroboré par l'étude conjointement réalisée par la Fiev et la Feda auprès de 5 000 automobilistes (cf. P.66), lesquels plébiscitent les indépendants pour leur proximité et leur positionnement tarifaire. De quoi leur permettre de consolider leur position de leader du marché avec 33,1 % (+ 2 points vs 2024), devançant des réseaux de marque qui, pour leur part, voient leur part de marché s'éroder.

Techniciens ET commerçants

Dans cette boîte à outils, le volet "formation" est plus que jamais névralgique. Car les ateliers doivent se montrer suffisamment agiles pour réussir un grand écart technologique entre les véhicules âgés, souvent des Diesel très kilométrés, et les nouveaux véhicules, bardés d'électronique, connectés, voire électrifiés !

À cet égard, si les têtes de réseau maintiennent la pression sur l'électrification ou les systèmes ADAS, d'autres sujets comme la vidange de boîte de vitesses automatique ou le Remote Diag prennent de l'épaisseur…

L'autre gros volet est bien sûr commercial. Et avec un marché flat où les budgets des ménages sont sous pression, l'arme de la MDD – comme une offre PIEC toujours plus structurée – s'avère un atout maître. Il convient de souligner sur ce point la récente initiative de Stellantis via Octago, joint-venture créée avec MSX International (cf. Zepros Après-Vente Auto n° 132), afin de soutenir l'activité après-vente multimarque du groupe à travers des services dédiés avec une équipe accompagnant les adhérents via des analyses avancées et des outils basés sur l'IA. Objectif : gagner en efficacité et piloter plus finement des entreprises qui doivent non seulement s'appréhender comme un fournisseur toujours plus global de solutions de mobilité, mais aussi comme des centres de profit. *« Notre priorité est simple : remettre le client et le réseau au centre de nos décisions. L'après-vente est un levier de croissance majeur pour Stellantis et nous voulons accélérer son développement »*, résumait récemment Rémi Philippe, directeur Pièces et Services de Stellantis France. ●

j.morvan@zepros.fr

1,2,3 AUTOSERVICE

Initiateur du réseau
API France (Doyen Auto)

Date de création
2005

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
37 chemin du Prat Long
31200 Toulouse

Téléphone
05 62 22 71 23

Site internet
www.123autoservice.fr

2 animateurs réseau
Nord & Sud

Responsable réseau
Marie Mercy

Contact recrutement
marie.mercy@doyen-auto.com

EXIGENCES DU RÉSEAU
- **Profil des prospects :** MRA / agent / autoentrepreneur
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Investissement global :** reprise de structure existante
- **Investissement signalétique :** selon configuration du garage
- **Redevance :** à partir de 289 €
- **Durée du contrat initial :** 3 ans
- **Durée d'un contrat renouvelé :** 1 an

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 135
- **Objectif fin 2026 :** 145
- **Profil des adhérents :** atelier avec en moyenne 3 productifs
- **CA moyen par établissement :** 450 000 €
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 25

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Réunions régionales dans toute la France des adhérents
- Nouveau partenaire MSA Staff

ACCES-PNEUS

Initiateur du réseau
Mega6

Date de création
2009

Forme juridique de l'enseigne
licence de marque

Coordonnées du siège
Mega6 Organisation
67100 Strasbourg

E-mail
mega6@mega6.fr

Site internet
www.acces-pneus.com

Responsable réseau
Olivier Metz

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Nature et durée du contrat :** 1 an reconductible
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 99 €/mois
- **Conditions d'appartenance :** Autologiste de France
- **Apport demandé :** aucun

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 63 franchisés
- **CA moyen d'un établissement :** 500 000 €
- **Effectif moyen par établissement :** 2 à 12 personnes
- **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m²
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 28 plateformes pneumatiques au plan européen

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Accès aux produits et services Autologiste de France
- Accords constructeurs
- Financement et contrat entretien GE
- Garanties Mappfre
- Sourcing VN/VO
- Accès au fichier des cartes grises

AUTOFIRST

Initiateur du réseau
LKQ France SAS

Date de création du réseau
2016

Forme juridique de l'enseigne
marque communautaire enregistrée (n° 011196342)

Coordonnées du siège
LKQ France SAS
12 avenue Louis Blériot
69680 Chassieu

Téléphone
03 60 85 09 96

Site internet
www.autofirst-france.fr

Responsable réseau
Ludovic Montenot
ludovic.montenot@lkqeurope.com

Contact recrutement
marketing.fr@vhip.eu

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** employer 2 personnes minimum dont 1 mécanicien réparateur agréé ou plus
- **Nature du contrat et durée :** partenariat de minimum 36 mois
- **Droit d'entrée :** 400 €
- **Redevance :** 139 €/mois
- **Engagement sur pièces de rechange :** % CA annuel à respecter en pièces auprès du grossiste
- **Autres :** participation à l'adhésion du MRA au réseau : 400 €

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 140
- **Profil des adhérents :** cf. profil des prospects
- **CA global :** pas de standard
- **CA moyen par établissement :** pas de standard
- **Surface moyenne d'un établissement :** pas de standard
- **Nombre de partenaires clients :** plus de 50

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Réunions en région au plus près de nos adhérents
- Lancement de la gamme huiles MPM
- Renforcement du partenariat avec la FNA dans le cadre de la médiation de la consommation
- Partenariat avec le fournisseur Car Lock Systems, spécialiste en serrures et clés
- Programme de fidélité AutoFirst Premium Experience
- Renouvellement du partenariat avec le rallye Roses des Sables en tant que Partenaire Assistance
- Campagnes publicitaires nationales en partenariat avec TF1
- Convention réseau en septembre 2026

AUTO REPAR EXPERT

Initiateur du réseau
Groupe Ferron

Date de création
01/01/2024

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de garages indépendants

Coordonnées du siège
ZA Piquet - Cap Bretagne
35370 Étrelles

Téléphone
0 2 99 75 41 74

E-mail
contact@autoreparexpert.com

Site internet
www.autoreparexpert.com

Responsable réseau
Sébastien Jolivel

Contact recrutement
Stéphane Boisrame

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** MRA, agent de marque
- **Nature du contrat et durée :** partenariat d'une durée initiale de 36 mois renouvelable par période de 12 mois par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 129€ HT/mois
- **Engagement sur pièces de rechange :** oui

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 42
- **Objectif fin 2026 :** 50
- **Profil des adhérents :** ateliers de mécanique et/ou carrosserie

AUTO&GO

Initiateur du réseau
Emil Frey

Date de création
2025

Forme juridique de l'enseigne
Contrat de partenariat

Coordonnées du siège
12 boulevard René Descartes
CS 70139
86360 Chasseneuil-du-Poitou

Téléphone
05 49 49 49 20

E-mail
contact-enseignes@emilfrey.fr

Responsable réseau
Jérôme Magloire
(directeur des enseignes)

Contacts recrutement
contact-enseignes@emilfrey.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** MRA/RA2 mécanique et carrosserie
- **Nature du contrat et durée :** partenariat d'un an reconductible
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 69 €/mois
- **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** minimum de 25 000 € par productif
- **Autres :** participation signalétique enseigne

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 34
- **Profil des adhérents :** MRA multimarques
- **Nombre d'employés :** 2 maximum

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Conditions d'achat spécifiques
- Hotline technique dédiée
- Pilotage satisfaction client et e-réputation
- Pilotage de la présence web
- Médiation client
- 6 réunions régionales en mars 2026
- 9 campagnes nationales BtoC avec campagnes SMS
- Plateforme de vente de véhicules
- Programme flottes locales
- Partenariats pour la fourniture de véhicules relais
- De nombreux accords fournisseurs : assurances, mutuelles, gestion de patrimoine, facilités de paiement, véhicules abandonnés, recouvrement de créances, optimisation des taxes, solution de paiement, SERMI, attestation de capacité, DUERP, vérifications périodiques et étalonnages, obtention de subventions, renfort ponctuel des équipes, gestion des déchets, contrats longue durée (garanties et entretien)
- Nouveau partenariat avec InterVO pour la fourniture de VO
- Nouveau partenariat avec Tec3h pour structurer l'activité VO
- Nouveau partenariat avec Nextlane pour accompagner l'activité VO
- DMS agréés
- Lancement d'une solution de Remote Diagnostic

AUTOFIT

Initiateur du réseau
Emil Frey

Date de création
1997

Forme juridique de l'enseigne
Contrat de partenariat

Coordonnées du siège
12 boulevard René Descartes
CS 70139
86360 Chasseneuil-du-Poitou

Téléphone
05 49 49 49 20

E-mail
contact-enseignes@emilfrey.fr
Site internet

www.garage-autofit.com

Facebook
Garage Autofit

Responsable réseau
Jérôme Magloire
(directeur des enseignes)

Contact recrutement
contact-enseignes@emilfrey.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** MRA/RA2 mécanique et carrosserie
- **Nature du contrat et durée :** partenariat d'un an reconductible
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 149 € HT
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** minimum de 25 000 € par productif
- **Autres :** participation signalétique enseigne

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 141
- **Profil des adhérents :** MRA multimarques
- **Nombre d'employés :** 3 en moyenne

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Conditions d'achat spécifiques
- Hotline technique dédiée
- Pilotage satisfaction client et e-réputation
- Pilotage de la présence web
- Médiation client
- 6 réunions régionales en mars 2026
- 9 campagnes nationales BtoC avec campagnes SMS
- Plateforme de vente de véhicules
- Programme flottes locales
- Partenariats pour la fourniture de véhicules relais
- De nombreux accords fournisseurs : assurances, mutuelles, gestion de patrimoine, facilités de paiement, véhicules abandonnés, recouvrement de créances, optimisation des taxes, solution de paiement, SERMI, attestation de capacité, DUERP, vérifications périodiques et étalonnages, obtention de subventions, renfort ponctuel des équipes, gestion des déchets, contrats longue durée (garanties et entretien)
- Nouveau partenariat avec InterVO pour la fourniture de VO
- Nouveau partenariat avec Tec3h pour structurer l'activité VO
- Nouveau partenariat avec Nextlane pour accompagner l'activité VO
- DMS agrées
- Lancement d'une solution de Remote Diagnostic

GARAGE AD EXPERT & GARAGE AD



Eddy Albert, responsable national des réseaux mécaniques VL Autodistribution

Date de création
1985

Appartenance
Autodistribution

Coordonnées du siège
22 avenue Aristide-Briand
94742 Arcueil Cedex

Responsable des réseaux mécaniques
Eddy ALBERT

Contact recrutement
Karine VAUREZ
k-vaurez@autodistribution.com

Site internet
www.ad.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** recruter des agents de marque dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'agréation
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 4 660 €/an + budget plan média national AD + budget solutions digitales AD
- **Conditions d'appartenance :** respect du cahier des charges Garage AD Expert + façade aux normes.

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 1 480
- **Objectif fin 2026 :** 1 500
- **Profil des adhérents :** réparateur indépendant multimarque sous contrat
- **CA moyen par établissement :** 700 000 €/an
- **Surface moyenne d'un établissement :** pas de standard
- **Effectif moyen :** 4,5 personnes pour AD Expert

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Mon Marketing Prédictif AD
- AD Occasion (négoce VO)
- DMS AD Mécanique, solution de gestion des accords-cadres
- Positionnement des réparateurs AD Expert sur Technologies VE/VH, Passthru, ADAS, éco-entretien
- Plateforme de recrutement "AD Recrute"
- Pilotage satisfaction client et e-réputation avec Goodays
- Kit de communication pour les zones d'accueil des adhérents AD
- Assistance juridique et médiation client
- Ma Télé AD
- Site internet grand public AD.fr
- Site personnalisé pour chaque garage
- Devis et rendez-vous en ligne sur AD.fr
- Conditions d'achat spécifiques
- Programme de formation et d'accompagnement des entreprises
- Hotline technique dédiée et données techniques multimarques en ligne
- Partenariats préférentiels pour le traitement et la gestion des déchets
- Programme d'aide et de coaching à la performance commerciale d'entreprise
- Apport de chiffre d'affaires et développement de nouveaux partenariats
- Accords fournisseurs (véhicule de courtoisie, mutuelle des réseaux, gaz…)
- Notoriété forte de l'enseigne renforcée par une présence télé et sur Internet
- Un service client AD assurant le suivi des prestations tant pour les partenaires que pour les réseaux
- Solution de paiement en plusieurs fois



AD GARAGE

AD EXPERT



25 ANS
AUTO PRIMO

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU DE 1 000 ARTISANS GARAGISTES



COMMUNICATION
Une identité forte et un important dispositif de communication

COMMERCE
La puissance d'achat et logistique du groupe Autodistribution

COMPÉTENCE
Des outils d'aide à la réparation fiables et performants

CONQUÊTE
Des services clés en main pour dynamiser votre activité

AUTO PRIMO
1000 ARTISANS GARAGISTES

POUR EN SAVOIR PLUS CONTACTEZ-NOUS
AU **01 69 79 88 47** OU SUR **AUTOPRIMO.COM**

PROXIMECA



Nicolas Gérard, responsable développement réseaux

Initiateur du réseau
AGRA

Date de création
2003

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

Coordonnées du siège
6 avenue Lionel Terray
69330 Meyzieu

Téléphone
04 37 43 62 62

Responsable réseau
Nicolas GÉRARD

Contact recrutement
Nicolas GÉRARD
nicolas@groupe-agra.fr

Site internet
www.proximeca.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** sélection des garages faite par nos adhérents distributeurs
- **Nature du contrat et durée :** contrat location d'enseigne de 2 ans renouvelable par tacite reconduction tous les ans à partir de la 3e année
- **Droit d'entrée :** offert
- **Redevance :** 250 € HT/mois
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** aucun
- **Autres :** contrat d'approvisionnement non exclusif signé avec le distributeur

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 160
- **Objectif fin 2026 :** 170
- **Effectif moyen :** de 1 à 6 personnes

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Janvier 2026 : Lancement du premier séminaire national des hommes réseaux référents de nos distributeurs
- Cinq réunions d'information des régions pour nos référents commerciaux et clients prospect ou réseau de nos distributeurs
- Juin 2026 : journée Portes Ouvertes nationale AGRA à Meyzieu (69)

proximeca
la compétence d'un technicien de proximité



proximeca



DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ, RESTEZ INDÉPENDANT

- Identité et indépendance conservées
- Aucun objectif de chiffre d'affaires imposé
- Zone de chalandise préservée
- Accompagnement terrain dédié

UNE ORGANISATION SOUPLE ET ADAPTÉE

DÉCOUVREZ LE RÉSEAU DE GARAGES PROXIMECA

AUTOLOGISTE DE FRANCE

Initiateur du réseau
Mega6

Date de création
2003

Forme juridique de l'enseigne
licence de marque

Coordonnées du siège
Mega6 Organisation
67100 Strasbourg

E-mail
mega6@mega6.fr

Site internet
www.autologiste.com

Responsable de l'enseigne
Olivier Metz

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Nature et durée du contrat :** 1 an reconductible
- **Droit d'entrée :** 199 €
- **Redevance :** 199 €/an selon les options choisies
- **Conditions d'appartenance :** aucune
- **Apport demandé :** aucun

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre de points de service au 01/06/2026 :** 127 franchisés
- **CA moyen d'un établissement :** 500 000 €
- **Effectif moyen par établissement :** 2 à 12 personnes
- **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m²
- **Nombre de partenaires clients :** accords Acces-Pneus, Carrosserie Directe, Multimark Service®, Direct Pare-Brise, Entretenir-mon-auto.com, Acheter-mon-auto.com.

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
Plan d'entretien en ligne et un site internet mis en place pour ceux qui n'en ont pas, boutique de vente en ligne (pneus, entretien, VN-VO).

AUTOPRIMO

Date de création
2001

Appartenance
Autodistribution

Coordonnées du siège
22 avenue Aristide Briand
94742 Arcueil Cedex

Responsable des réseaux mécaniques
Eddy Albert

Contact recrutement
Karine Vaurez
k-vaurez@autodistribution.com

Site internet
www.autoprimo.com

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** réparateur indépendant multimarque sous contrat
- **Nature du contrat et durée :** contrat de licence
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 1 110 €/an + budget plan média national
- **Conditions d'appartenance :** client du distributeur Autodistribution / cahier des charges garage Autoprimo

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre de points service au 01/06/2026 :** 967
- **Objectif fin 2026 :** 1 000
- **Profil des adhérents :** structure de 1 à 3 collaborateurs en milieu rural et semi-rural
- **CA moyen par établissement :** 350 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** pas de standard
- **Nombre d'employés :** 2 en moyenne

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Positionnement des réparateurs sur les technologies VE/VH et Passthru
- Assistance médiation client
- Kit de bienvenue
- Revalorisation de l'ensemble des outils de communication
- Intranet dédié aux adhérents "Mon Espace Autoprimo"
- Plan de communication TV, notoriété renforcée par une présence télé (TF1) et sur Internet
- Site internet grand public
- Devis et rendez-vous en ligne avec IdGarages
- Conditions d'achat spécifiques
- Programme de formation et d'accompagnement des entreprises et données techniques multimarques en ligne
- Partenariats préférentiels pour le traitement et la gestion des déchets
- Accords fournisseurs (véhicule de courtoisie, mutuelle des réseaux, gaz…)
- Solution complète négoce VO – CARGROUP VO

BH ATELIER

Groupe d'appartenance
Groupe BH France
(créé en 2010, 3 enseignes :
BH Car, BH Atelier, BH Pare-Brise)

Date de création
2016

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
207 rue Bernard de la Rochefoucault
45450 Fay-aux-Loges

Téléphone
06 49 63 01 59

Site internet
www.bhatelier.fr

Responsable réseau
Guillaume Herbin
guillaume.herbin@bhatelier.fr

Contact recrutement
Jonathan Mordelet
jonathan.mordelet@bhatelier.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** créateur d'entreprise en mécanique automobile et mécanicien déjà en activité avec changement de panneau
- **Nature du contrat et durée :** licence de marque / 7 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** à partir de 399 € HT/mois
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** pas d'engagement d'exclusivité
- **Outil métier fourni :** solution CRM / gestion d'atelier développée en interne, incluse dans la redevance
- **Accompagnement :** bénéfice de la notoriété nationale BH (plus de 80 agences, 3 marques) + expertise groupe automobile depuis 2010

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 18
- **Objectif fin 2026 :** 25
- **Profil des adhérents :** adhérent multi-activités et entrepreneur
- **CA global :** 6 M€
- **CA moyen par établissement :** 300 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 200 m²
- **Nombre total d'employés :** 43
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 16

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Objectif de 25 adhérents fin 2026 (croissance de 39 % sur l'année)
- Déploiement de notre outil digital ProGarage sur l'ensemble du réseau
- Référencement de nouveaux acteurs et fournisseurs partenaires
- Convention annuelle à Bratislava en novembre 2026

BOSCH CAR SERVICE

Initiateur du réseau
Robert Bosch

Date de création
2001

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de garages indépendants

Coordonnées du siège
32 avenue Michelet
93400 Saint-Ouen

E-mail
boschservicefr@fr.bosch.com

Site internet
www.boschcarservice.fr

Contact commercial & recrutement
Guillaume ABECASSIS
guillaume.abecassis@fr.bosch.com
06 03 53 55 74

Responsable grands comptes flottes
Martin Perez Lopez
martin.perezlopez@fr.bosch.com
06 27 05 01 24

Responsable formation
Vincent Brochoire
vincent.brochoire@fr.bosch.com
06 71 19 99 66

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** le Bosch Car Service doit être facilement identifiable. Certains éléments tels que les bandeaux de façade, enseignes, panneaux… sont obligatoires. Un équipement technique minimum est nécessaire : outil de diagnostic Bosch… Le coût peut être variable selon les spécificités locales
- **Nature du contrat et durée :** contrat tripartite entre Robert Bosch France, le garage et son distributeur local. Le contrat est conclu pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction pour une période annuelle et ce, d'année en année
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** 70 % de fidélité sur la partie pièces de rechange à son distributeur agréé
- **Point Electric Service :** une offre complémentaire pour la réparation et l'entretien des véhicules hybrides et électriques

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 620
- **Objectif fin 2026 :** 650
- **Profil des adhérents :** excellentes bases techniques
- **CA moyen par établissement :** 640 000 €
- **Nombre de partenaires clients :** en fonction de la zone de chalandise
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 8 partenaires flotte, 15 partenaires et médias

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Convention en septembre 2026 (25 ans du réseau)
- Solution pour le suivi des flottes

BOSCH CLASSIC SERVICE

Initiateur du réseau
Robert Bosch

Date de création
2017

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de garages indépendants

Coordonnées du siège
32 avenue Michelet
93400 Saint-Ouen

E-mail
boschservicefr@fr.bosch.com

Site internet
www.bosch-classic.com

Contact commercial et recrutement
Guillaume Abecassis
guillaume.abecassis@fr.bosch.com
06 03 53 55 74

Contact Formations
Vincent Brochoire
vincent.brochoire@fr.bosch.com
06 71 19 99 66

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** pour maintenir un haut niveau de qualité, les futurs membres sont audités avant leur entrée dans le réseau ; tous les membres ont accès à un large catalogue de formations techniques dédiées aux "anciennes" notamment sur les technologies Bosch
- **Nature du contrat et durée :** contrat bipartite entre Robert Bosch France et le garage. Le contrat est conclu pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction pour une période annuelle et ce, d'année en année.
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** être membre Bosch Car Service
- **Rétrocession :** aucune
- **Autres :** le Bosch Classic Service est identifié par une enseigne sur la façade, voire une enseigne lumineuse. Un équipement technique minimum est de plus nécessaire : analyseur de gaz, oscilloscope et kit de manomètres

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 42
- **Profil des adhérents :** l'appartenance au réseau est soumise à des critères structurels et de compétences techniques

CLUB AUTO CONSEIL

Initiateur du réseau
AURILIS Group (propriétaire)

Date de création
2003

Forme juridique de l'enseigne
Contrat de partenariat

Coordonnées du siège
14 rue Pierre Boulanger
63100 Clermont-Ferrand

Téléphone
04 73 42 04 10

E-mail
contact@clubautoconseil.com

Site internet
www.clubautoconseil.com

Responsable réseau
Steven Jouve

Contacts recrutement
Steven Jouve

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** MRA/RA2 mécanique et carrosserie
- **Nature du contrat et durée :** contrat de partenariat d'un an, renouvelable par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 210 €/mois
- **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** minimum de 45 000 € par productif
- **Autres :** participation signalétique enseigne

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 170
- **Objectif fin 2026 :** 180
- **Profil des adhérents :** MRA multimarque
- **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m²
- **Nombre d'employés :** 3,7 en moyenne

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Le réseau Club Auto Conseil est complété par un réseau secondaire qui porte le nom de MECANOTO pour un total de 38 adhérents à date. Ce second réseau permet de mieux mailler le territoire et de répondre à une demande client différente

DELPHI SERVICE AUTO (DSA)

Initiateur du réseau
Delphi

Date de création
1994

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
Phinia Delphi France
10 avenue de l'Entreprise
95800 Cergy

Téléphone
01 34 30 34 30

Site internet
www.delphiaftermarket.com

Responsable réseau
Jean-Christophe Couto

Contact recrutement
Jean-Christophe Couto

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** spécialiste de l'automobile hautement qualifié et parfaitement équipés ; le réseau propose des solutions de test et de réparation innovantes et compétitives, couvrant l'ensemble des systèmes d'injection diesel et essence. L'enseigne privilégie un développement qualitatif, fondé sur l'excellence technique et le service
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'un an, renouvelable par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 1 100 €
- **Rétrocession :** aucune (conditions particulières sur les pièces et le matériel)
- **Engagement sur pièces de rechange :** obligation d'utiliser les pièces de réparation d'origine Delphi sur les pièces d'injection diesel ; obligation d'investissement et d'utilisation des moyens d'essai officiels Delphi

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 127
- **Profil des adhérents :** réparateur spécialisé dans les systèmes d'injection, la gestion moteur et le diagnostic

ETAPE AUTO

Initiateur du réseau
Groupauto

Propriétaire actuel
Point S Group

Date de création
1989

Forme juridique de l'enseigne
Franchise

Coordonnées du siège
9 rue Curie
69006 Lyon

Téléphone
04 37 48 84 84

E-mail
developpement@points-france.fr

Site internet
www.etape-auto.fr

Site marchand
www.etape-auto.fr

Responsable réseau
Franck Mathieu

Contact recrutement
developpement@points-france.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** centre auto situé dans une zone commerciale située dans une ville de 5 000 à 15 000 habitants, attenant à un hyper ou supermarché
- **Apport personnel :** 60 000 €
- **Droit d'entrée :** à partir de 5 000 €
- **Investissement global :** 90 000 à 150 000 € HT, dont :
  – Stock : 50 000 € HT
  – Aménagement : 40 000 à 100 000 € HT (si centre de montage)
- **Redevance :** a partir de 420 €/mois
- **Durée du contrat initial :** franchise - contrat valable à partir de 3 ans

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 18
- **Objectif fin 2026 :** 18
- **Profil des adhérents :** entrepreneur passionné par le commerce et le service automobile
- **CA global :** 10 M€
- **CA moyen par établissement :** 600 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** entre 150 et 600 m²
- **Nombre total d'employés :** 99

EUROREPAR CAR SERVICE



Bruno Danielou, responsable réseau

Date de création
2015

Appartenance
Octago

Forme juridique de l'enseigne
Joint-venture Stellantis
et MSX International

Coordonnées du siège
Eurorepar Car Service
Bâtiment Hydrae
Case Courrier YT 265
43 rue Jean Pierre Thimbaud
78300 Poissy

E-mail
reseau@eurorepar.com

Site internet
www.eurorepar.fr

Responsable de l'enseigne
Bruno DANIELOU

Responsable marketing et communication
Naomi PERRAULT

Contact recrutement
0 808 80 02 99

Directeurs régionaux
Cédric MONNIER
et Christophe GONCALVES

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** MRA / agents
- **Nature du contrat et durée :** contrat à durée indéterminée (licence)
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 119 € HT/mois
- **Engagement sur pièces de rechange :** obligation minimum d'achats annuels de pièces de rechange auprès de sa plaque Distrigo

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/07/2026 :** 1 500
- **Objectif fin 2026 :** 1 500
- **Profil des adhérents :** MRA / agents/ centres autos
- **CA moyen par établissement :** 350 000 € (pièces et main-d'œuvre)
- **Surface moyenne d'un établissement :** 200 m²
- **Nombre d'employés total :** plus de 4 000
- **Nombre de partenaires clients :** 20
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 20

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Création d'une coentreprise entre Stellantis et MSX International, baptisée Octago. Les adhérents du réseau Eurorepar Car Service bénéficient ainsi d'une expertise terrain consolidée, d'analyses avancées et d'outils basés sur l'intelligence artificielle, permettant de générer des améliorations mesurables de la performance des ateliers. Ce modèle intégré de performance et d'expansion vise à accélérer le développement du réseau Eurorepar Car Service ainsi que les ventes de pièces sur l'ensemble du marché indépendant de l'après-vente.
- Portefeuille formation Via DAF conseil + Mobipolis
- Offre de Remote Control
- Cap des 1 500 adhérents franchi en juillet 2026 !



PROPULSEZ VOTRE ATELIER VERS L'AVENIR

1 500 GARAGES
PARTOUT EN FRANCE



DES SOLUTIONS D'AUJOURD'HUI POUR LA MOBILITÉ DE DEMAIN

Création : TAKOMA

EUROREPAR
CAR SERVICE

LA CONFIANCE ÇA S'ENTRETIENT

1ER RÉSEAU DE PROXIMITÉ TOUTES MARQUES EN FRANCE SPÉCIALISÉ DANS L'ENTRETIEN ET LA RÉPARATION

EN SAVOIR PLUS

08 08 80 02 99 RESEAU@EUROREPAR.COM

eurorepar.fr

EUROREPAR CAR SERVICE – SAS au capital de 15.040.000 euros – 444 590 574 RCS Versailles – Siège social : 43 rue Jean-Pierre Timbaud 78300 POISSY

TECHNICAR SERVICES



Sandra Henric, responsable réseau

Initiateur du réseau
ALTERNATIVE AUTOPARTS

Date de création
1er juin 2016

Forme juridique de l'enseigne
garagistes indépendants

Coordonnées du siège
24 rue des Carriers Italiens
91350 Grigny

Téléphone
01 69 02 79 75

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

Site internet
www.technicar-services.fr

Responsable réseau
Sandra HENRIC

Contact recrutement
Sandra HENRIC
contact@alternative-autoparts.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** garagistes indépendants avec ou sans enseigne
- **Nature du contrat et durée :** 36 mois renouvelable par période de 12 mois par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** cotisation de base : 163 € HT/mois
- **Rétrocession :** aucune

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 215
- **Profil des adhérents :** garagistes indépendants avec ou sans enseigne
- **CA moyen par établissement :** 350 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 350 m²
- **Effectif moyen :** 3 personnes
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 180

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Refonte du Store Locator Technicar Services
- Premier séminaire national Animateurs réseau en septembre 2025
- Déploiement de la solution SERMI
- Déploiement de la solution Cartes grises



Technicar SERVICES

UNE ENSEIGNE AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE

- PARTENARIAT PRIVILEGIE AVEC VOTRE DISTRIBUTEUR
- ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE
- IMAGE DE MARQUE FORTE
- SOLUTIONS OPTIONNELLES ADAPTÉES ET NÉGOCIÉES
- OPTIMISATION DE VOTRE VISIBILITÉ LOCALE & DIGITALE
- OUTIL D'AIDE AU RECRUTEMENT
- OUTILS DE COMMUNICATION PERFORMANTS
- SOLUTION VENTE VN-VO INTÉGRÉE

EXPERT ÉCO MOBILITÉ

POSITIONNEMENT DE RÉPARATEUR DE DEMAIN

Des experts, c'est rassurant !



www.technicar.services.fr

AVATACAR



Olivier Cavagna, responsable réseau

Initiateur du réseau
Cédric MASSA

Date de création
2018

Forme juridique de l'enseigne
SARL

Coordonnées du siège
Parc d'activités de l'Échangeur –
Bât. 6 – Avenue Saint-Exupéry
06211 Mandelieu-la-Napoule

Téléphone
04 92 19 80 00

E-mail
info@avatacar.com

Site internet
www.avatacar.com

Facebook
www.facebook.com/Avatacar

Responsable réseau
Olivier CAVAGNA

Contact recrutement
Aurélien BERNHARD

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** MRA
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'affiliation de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 200 € HT/mois
- **Rétrocession :** aucune

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 275
- **Objectif fin 2026 :** 300
- **Profil des adhérents :** MRA
- **CA global :** 22 M€
- **CA moyen par établissement :** 300 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m²
- **Nombre d'employés total :** 40 collaborateurs
- **Nombre de partenaires clients :** 20
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 50

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Réunions régionales en mars 2026



avatacar
les garages proches de vous

rejoignez un réseau novateur !



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



Contactez-nous au :

06 72 23 82 76

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

600 000 pneus
en stock et disponibles.

Un catalogue
de 20 partenaires disponibles
pour améliorer votre quotidien.

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

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

Campagnes de **remise immédiate**
100% financées sur les pneus.

EUR-AUTO

Initiateur du réseau
Leroy Accessoires Distribution

Date de création
2012

Forme juridique
Contrat de concession

Coordonnées du siège
7 rue Gustave Eiffel
ZI d'Étriché
49500 Segré-en-Anjou Bleu

Téléphone
06 87 42 22 24

E-mail
contact@eur-auto.com

Site internet
eur-auto.com

Responsable réseau
Romain Fouché

Contact recrutement
Romain Fouché

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** professionnel de l'automobile souhaitant faire évoluer son activité vers un concept moderne, articulé autour de l'entretien, de la réparation et de la vente de pièces détachées, avec :
  - une surface de vente accueillante pour la clientèle,
  - un espace de stockage pour les références disponibles,
  - une zone atelier pour les prestations techniques.
- **Nature du contrat :** concession
- **Durée :** 4 ans
- **Droit d'entrée :** 2 500 € HT
- **Redevance :** 270 € HT/mois
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur les pièces de rechange :** un minimum de 80 % des achats de pièces de rechange doit être réalisé via la plateforme Leroy Accessoires Distribution

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'unités :** 55 (32 unités en propre ; 23 unités en concession)
- **CA moyen (2e année) :** 750 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 600 m²
- **Effectif moyen par centre :** 4 employés

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Lancement d'une structure dédiée à l'entretien et à la réparation des véhicules électriques et hybrides, avec un accompagnement technique et opérationnel pour l'ensemble du réseau
- Déploiement d'une nouvelle solution de communication digitale permettant aux clients automobilistes de recevoir directement sur leur smartphone des offres promotionnelles, des coupons de réduction et des avantages exclusifs grâce à un système de Wallet

GARAGE PREMIER

Initiateur du réseau
Groupauto

Date de création
2006

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de réparateurs indépendants

Coordonnées du siège
155-159 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

E-mail
infos.garage1er@allianceautomotive.fr

Site internet
www.garage-premier.fr

Responsable réseau
David Le Merrer
Directeur des réseaux mécaniques

Contact recrutement
www.garage-premier.fr/adhesion

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** réparateur indépendant
- **Nature du contrat et durée :** adhésion de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** à partir de 49 € HT/mois
- **Engagement sur pièces de rechange :** à définir avec son distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 557
- **Objectif fin 2026 :** 575
- **CA moyen par établissement :** de 150 000 à 400 000 €
- **Nombre d'employés :** de 1 à 3
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

GARAGE & CO

Initiateur du réseau
Precisium Groupe

Date de création
2016

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de réparateurs indépendants

Coordonnées du siège
155-159 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

E-mail
infosgarageandco@allianceautomotive.fr

Site internet
www.garage-and-co.com

Responsable réseau
David Le Merrer
Directeur des réseaux mécaniques

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

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** MRA sans enseigne
- **Nature du contrat et durée :** adhésion de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Cotisation mensuelle :** à partir de 34 € HT
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 161
- **Objectif fin 2026 :** 180
- **CA moyen par établissement :** de 150 000 à 400 000 €
- **Nombre d'employés :** de 1 à 3
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

MULTIMARK SERVICE

Initiateur du réseau
Autologiste de France

Date de création
2009

Forme juridique de l'enseigne
Franchise

Coordonnées du siège
Mega6 organisation
67100 Strasbourg

E-mail
mega6@mega6.fr

Site internet
Propre à chaque agence

Responsable de l'enseigne
Olivier Metz

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Nature et durée du contrat :** franchise d'un an renouvelable par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** % sur CA compensé par une RFA attribuée par le distributeur partenaire de l'enseigne
- **Conditions d'appartenance :** Autologiste de France
- **Apport demandé :** investissement nécessaire pour répondre au cahier des charges d'agent ou de concessionnaire Multimark Service

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 6 franchisés
- **CA moyen d'un établissement :** 500 000 € (point relais), 1 M€ (agence) ou 3,5 M€ (concession)
- **Surface moyenne d'un établissement :** 500 m² + 300 m2 expo si concessionnaire
- **Effectif moyen par établissement :** 2 à 12 personnes
- **Nombre de partenaires clients :** GE Money Bank, Mapfre Warranty, sourcing VO/VN

NEXDRIVE

Initiateur du réseau
GPC

Date de création
2023

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de réparateurs indépendants

Coordonnées du siège
155-159 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

E-mail
infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet
www.nexdrive.fr

Site marchand
www.nexdrive.fr

Responsable réseau
David Le Merrer
Directeur des réseaux mécaniques

Contact recrutement
www.top-garage.fr/adhesion

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** agent, réparateur indépendant multimarque
- **Nature du contrat et durée :** contrat de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 29 € HT/mois
- **Engagement sur pièces de rechange :** à définir avec son distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 85
- **Objectif fin 2026 :** 120
- **Profil des adhérents :** réparateur indépendant sous enseigne avec AAG
- **CA moyen par établissement :** à partir de 350 000 €
- **Nombre d'employés :** à partir de 2 collaborateurs
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Partenariat pour l'installation de bornes de recharge depuis 2026

NEXUSAUTO

Nom de l'enseigne
NEXUSAUTO

Date de création
2016

Appartenance
NEXUS Automotive International

Coordonnées du siège
Chemin du Château-Bloch 11,
1219 Le-Lignon (Suisse)

Licence de distribution France
Groupement ID Rechange

Responsable de l'enseigne
Christophe Chapot

Contact recrutement
service@nexusautofrance.fr

Site Internet
nexusautofrance.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Forme juridique de l'enseigne :** accord de partenariat entre IDR, le distributeur et le NEXUSAUTO
- **Conditions d'appartenance :** libre de tout autre engagement réseau
- **Nature du contrat et durée :** contrat tripartite de 36 mois reconduit tacitement 12 mois
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 249 €/mois

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 220
- **Objectif fin 2026 :** 250
- **Profil des adhérents :** MRA ou ex-agent privilégiant l'indépendance, la rentabilité et la proximité
- **CA moyen par établissement :** 400 000 €
- **Nombre d'employés :** 6 en moyenne
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** entre 10 et 15

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- En 2026, NEXUSAUTO célèbre un cap majeur : ses 10 ans d'engagement aux côtés des garages indépendants ; cette année anniversaire marque une nouvelle étape dans le développement du réseau, avec le renforcement de son maillage national, le lancement de NEXUSCarrosserie et la mise en place de nouveaux partenariats stratégiques pour accompagner les réparateurs face aux évolutions du marché

POINT REPAR

Initiateur du réseau
AGRA

Date de création
2015

Forme juridique de l'enseigne
Contrat de licence de marque

Coordonnées du siège
6 avenue Lionel Terray
69330 Meyzieu

Téléphone
04 37 43 62 62

E-mail
nicolas@groupe-agra.fr

Site internet
www.pointrepar.fr/

Responsable réseau
Nicolas Gérard

Contact recrutement
Nicolas Gérard

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

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 105
- **Objectif fin 2026 :** 125
- **Effectif moyen par établissement :** de 1 à 3 personnes

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Janvier 2026 : lancement du premier séminaire national des hommes réseau référents de nos distributeurs
- Cinq réunions d'information des régions pour nos référents commerciaux et clients prospect ou réseau de nos distributeurs
- Juin 2026 : journée Portes Ouvertes nationale AGRA à Meyzieu (69)

PRECISIUM GARAGE

Initiateur du réseau
Precisium Groupe

Date de création
2003

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de réparateurs indépendants

Coordonnées du siège
155-159, rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

E-mail
infosprecisium@allianceautomotive.fr

Site internet
www.precisium.fr

Directeur des réseaux de réparation
David Le Merrer

Contact recrutement
www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** agent, réparateur indépendant ; professionnel confirmé
- **Nature du contrat et durée :** contrat de partenariat tripartite de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** aucune
- **Cotisation :** 225 €/mois
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** fixé par le Distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 309
- **Objectif fin 2026 :** 320
- **CA moyen par établissement :** À partir de 350 000 €
- **Nombre d'employés :** à partir de 2 collaborateurs
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350
- **Accords grands comptes :** oui

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Deux nouveaux partenariats pour l'offre réseau : sourcing véhicules neufs et d'occasion
- Prestataire offre de remplacement pour absence collaborateurs
- Nouvel accord grand compte : assisteur national

MOTORCRAFT



Romain Petibon, responsable réseau

Initiateur du réseau
FMC Automobiles SAS

Date de création
2004

Forme juridique de l'enseigne
contrat d'agréation

Coordonnées du siège
1 rue du 1er Mai
92752 Nanterre Cedex

E-mail
mtcraft@ford.com

Site internet
www.motorcraft.fr

Responsable réseau
Romain PETIBON

Contact recrutement
Romain PETIBON

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** MRA indépendant / MRA sous enseigne / agent de marque
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'agréation à durée indéterminée
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 158 €/mois (incluant logiciel pièces, outils de communication, campagnes nationales, référencements internet, CRM, partenaires Motorcraft, labels)
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** à négocier localement avec le distributeur
- **Autres :** partenariats et accompagnement du distributeur (Motorcraft Mobilité, Motorcraft Academy, Motorcraft Environnement, Motorcraft CRM, Motorcraft Glass, Motorcraft Elec, Motorcraft Wash, Motorcraft Assistance technique, Motorcraft Dématérialisation, Motorcraft Tenue de travail, référencement sur AlloGarage, etc.)

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 398
- **Profil des adhérents :** MRA et agents Ford
- **Effectif moyen :** 3 à 10 salariés
- **Nombre de partenaires clients :** plus de 50
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** plus de 50

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Lancement du nouveau logiciel Motorcraft Online: en 2026, nous franchissons une nouvelle étape avec une génération de catalogue électronique pensée pour simplifier le quotidien de nos adhérents. Bien plus qu'un simple catalogue, Motorcraft Online offre :
  - un seul catalogue pour toutes les commandes : pièces, pneus et gammes universelles
  - stocks et prix en temps réel pour une visibilité immédiate
  - comparatifs intégrés pour choisir la pièce ou le pneu le plus adapté
  - filtrage intelligent basé sur les données OE/AM pour réduire les erreurs de commande
- Lancement d'une nouvelle plateforme de fidélisation adhérent.
- Lancement d'une nouvelle plateforme de commande de papeterie et goodies aux couleurs de Motorcraft
- Lancement d'un partenariat avec AutoEco : première plateforme conçue spécialement pour assurer la traçabilité des déchets du secteur automobile.

Motorcraft
PROCHE ET PRO À LA FOIS



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

Motorcraft GLASS

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

NOS LABELS POUR ALLER PLUS LOIN

Motorcraft WASH

Motorcraft ELEC

NOS SERVICES PROS

Motorcraft ASSISTANCE TECHNIQUE

Motorcraft ACADEMY

Motorcraft ENVIRONNEMENT

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

Motorcraft est une marque de la société **Ford France**, 1 rue du 1er Mai, Immeuble Axe Seine, 92000 Nanterre. SIREN 425 127 362 RCS Nanterre.

MOTRIO Mécanique / Carrosserie



Sylvain Devos, directeur Après-vente Carrosserie et Qualité France de Renault

Date de création
2003

Appartenance
Groupe Renault

Coordonnées du siège
1 avenue du Golf
78280 Guyancourt

Responsable de l'enseigne
Guillaume HUREL

Contact recrutement
Chef de magasin de la concession Renault la plus proche ou http://motrio.fr/recruitment

Site internet
www.motrio.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Nature du contrat et durée :** contrat d'agréation à durée indéterminée
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** aucune
- **Rétrocession :** aucune
- **Être représentatif de la marque :** poser la signalétique, utiliser les vêtements MOTRIO, factures à en-tête MOTRIO
- **Logiciel obligatoire :** abonnement au module de documentation toutes marques
- **Stock mini :** Le réparateur MOTRIO doit avoir en permanence un stock tampon de pièces MOTRIO d'une valeur de 1 500 € au minimum
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** 30 000 € HT/an

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 1 504 (dont mécaniciens : 735 ; carrossiers : 223 ; mécaniciens et carrossiers : 546)
- **Profil des adhérents :** MRA ou ancien agent de marques
- **CA moyen par établissement :** 400 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 500 m²
- **Effectif moyen :** 2,5
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 30

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Déploiement de Remote Repair, un nouveau service permettant aux réparateurs Motrio d'effectuer des opérations de programmation et de configuration à distance pour toutes les marques de véhicule
- Lancement du programme « expérience client » pour accompagner les réparateurs dans les étapes clés du parcours client

MOTRIO




le réseau
qui en fait
toujours +
pour votre
activité
+ Notoriété : communication nationale et locale
+ Accompagnement : Animateur Business Motrio dédié à votre secteur
+ Croissance : offres exclusives sur services, pièces et outils
+ La force de Renault Group
Rejoignez-nous
1500 GARAGES
PARTOUT EN FRANCE
MOTRIO
votre voiture, notre moteur
Renault s.a.s. RCS Nanterre 780 129 987

TOP GARAGE

Initiateur du réseau
Groupauto

Date de création
1999

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de réparateurs indépendants

Coordonnées du siège
155-159 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

E-mail
infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet
www.top-garage.fr

Site marchand
www.top-garage.fr

Responsable réseau
David Le Merrer
Directeur des réseaux mécaniques

Contact recrutement
www.top-garage.fr/adhesion

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** agent, réparateur indépendant multimarque
- **Nature du contrat et durée :** contrat de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Cotisation :** 275 € HT/mois
- **Engagement sur pièces de rechange :** fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 909
- **Objectif fin 2026 :** 940
- **Profil des adhérents :** réparateur indépendant
- **CA moyen par établissement :** à partir de 350 000 €
- **Nombre d'employés :** à partir de 2 collaborateurs
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Deux nouveaux partenariats pour l'offre réseau : sourcing véhicules neufs et d'occasion
- Prestataire offre de remplacement pour absence collaborateurs
- Nouvel accord grand compte : Assisteur national

TOP GARAGE CLASSIC

Initiateur du réseau
Groupauto

Date de création
2016

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de réparateurs de voitures anciennes

Coordonnées du siège
155-159 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail
infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet
www.top-garage.fr/service/entretenez-votre-ancienne

Site marchand
www.top-garage.fr/service/entretenez-votre-ancienne

Responsable réseau
David Le Merrer
Directeur des réseaux mécaniques

Contact recrutement
infos.topgarage@allianceautomotive.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** adhérents au réseau Top Garage ou Top Carrosserie, expert de l'entretien et réparation des véhicules de collection & youngtimers
- **Nature du contrat et durée :** contrat Top Garage et/ou Top Carrosserie & label Top Garage Classic de 3 ans
- **Droit d'entrée :** à partir de 399 €HT

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 182
- **Objectif fin 2026 :** 200
- **Profil des adhérents :** réparateur indépendant spécialiste des véhicules de collection et youngtimers
- **CA moyen par établissement :** à partir de 350 000 €
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Partenariat avec des dealers de pièces spécialistes en véhicules anciens
- Participation aux Nogaro Classic Days



VOTRE BUSINESS
A ENFIN SON AGENCE

zepros
BUSINESS SOLUTIONS

En savoir plus

SASIC

NOUVEAU

POULIES DAMPER & VISSERIES
CATALOGUE 2026-2027



LES POULIES SASIC COUVRENT 95% DU PARC ROULANT EUROPÉEN



sasic-b2b.fr

+33 (0)2 33 67 80 20
adv@sasic.fr

automechanika FRANKFURT
8 - 12 SEPTEMBRE

NOTRE STAND
D70 HALL 4 NIVEAU 0

SASIC.FR

POINT S



Christohe Rollet, directeur général de Point S France

Initiateur du réseau
Un groupement d'une cinquantaine de négociants en pneumatiques et Didier Lebeau, son fondateur

Date de création
1971

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
9 rue Curie
69006 Lyon

Téléphone
04 37 48 84 84

E-mail
www.points.fr/nous-contacter

Site internet
www.points.fr

Responsable réseau
Franck MATHIEU

Contact recrutement
developpement@points-france.fr
www.points.fr/devenir-adherent

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** entrepreneurs passionnés par le domaine des services automobiles
- **Nature du contrat et durée :** 5 ans puis tacite reconduction par période de 5 ans
- **Droit d'entrée :** à partir de 6 095 €
- **Redevance :** à partir de 406 €/mois
- **Rétrocession :** jusqu'à 11 points

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 690
- **Objectif fin 2026 :** 740
- **Profil des adhérents :** majoritairement issus du domaine de l'automobile
- **CA global :** 750 M€
- **CA moyen par établissement :** 750 000 € pour l'activité automobile
- **Surface moyenne d'un établissement :** 400 m²
- **Nombre total d'employés :** 3 100
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 139




Pas de stress, il y a point S !
point S
MARTIN,
ENTREPRENEUR
INDÉPENDANT,
MAIS JAMAIS SEUL.
DIFFÉRENTS DOMAINES D'ACTIVITÉ
POUR TROUVER VOTRE VOIE.
Comme Martin, devenez adhérent Point S et bénéficiez de la puissance et de la notoriété d'un réseau de plus de 690 centres. Faites le choix, en toute autonomie, d'une activité qui vous ressemble.
● Entretien automobile
● Vente automobile
● Vitrage automobile
● Industriel
● Écomobilité
Plus d'informations sur points.fr/devenir-adherent
55 ANS
point S
CONTACTEZ-NOUS
developpement@points-france.fr
Devenez adhérent Point S

AUTOBACS

Date de création
2001

Forme juridique de l'enseigne
SASU

Coordonnées du siège
254 ter boulevard du Havre
95480 Pierrelaye

Téléphone
01 75 72 02 60

E-mail
service.clients@autobacs.fr

Site internet
www.autobacs.fr

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 8 magasins succursalisés
- **Surface moyenne d'un établissement :** 3 200 m²
- **Nombre total d'employés :** 360

FEU VERT

Initiateur du réseau
André et Pierre Arcan

Date de création
1972

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
11 allée du Moulin Berger
69130 Ecully

Téléphone
04 26 10 58 00

E-mail
recrutement.franchise@feuvert.fr

Site internet
www.feuvert.fr

Responsable réseau
Christian Lou

Contact recrutement
recrutement.feuvert-group.com

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** commerçant, entrepreneur et manager
- **Nature du contrat et durée :** franchise de 5 ans
- **Droit d'entrée :** 23 000 €
- **Redevance :** environ 4,5 %

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre de centres (succursales et franchisés) au 01/07/2026 :** 353 centres en France, dont 170 succursales et 183 centres en franchise (plus de 460 centres auto en Europe)
- **CA global :** 935 M€ en 2025
- **Surface moyenne d'un établissement :** 750 m²
- **Nombre total d'employés total :** environ 6 200

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Feu Vert entend poursuivre son maillage territorial en France et à l'international à travers l'ouverture de nouveaux centres intégrés et franchisés, comme à Sainte-Geneviève-des-Bois, Morestel… Plusieurs ouvertures récentes illustrent cette dynamique, notamment à Arès, Apprieu, Lumbres ou encore dans différents territoires à fort potentiel avec la première ouverture Feu Vert Services Entreprises en franchise au Thillay, à côté de Roissy, pour répondre aux demandes des entreprises et des gestionnaires de flotte automobile

MIDAS

Initiateur du réseau
Groupe Mobivia

Date de création
1956

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
1 rue de l'Union
92500 Rueil-Malmaison

Téléphone
01 30 82 56 56

E-mail
franchise@midas.fr

Site internet
www.midas.fr

Responsable réseau
Laurent Strozyk

Contact recrutement
Clémence Delaby
cdelaby@midas.fr
06 07 14 19 13

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** entrepreneur, commercial, manager, gestionnaire
- **Nature du contrat et durée :** franchise 10 ans
- **Droit d'entrée :** 25 000 € HT – 12 500 € HT (à partir du 2e centre)
- **Redevance :** 4 à 4,5 % selon CA (hors montant des fonds marketing et publicitaires)
- **Engagement sur pièces de rechange :** centrale d'achat de référencement ; seconde main ; marketplace

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 375 centres à fin sept 2025 (365 franchises + 10 succursales)
- **CA global :** 303 M€ (à fin sept. 2025)
- **CA moyen par établissement :** 850 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m²
- **Nombre d'employés :** 4,5 en moyenne

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- 50 ans !
- Développement de Midas Glass
- Poursuite du rapprochement avec des distributeurs
- Renforcement de la marque Minas (pneus Tenor, gamme freinage Midas, batteries, etc.)

NORAUTO

Initiateur du réseau
Éric Derville

Date de création
1970

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
2A boulevard Van Gogh
59650 Villeneuve-d'Ascq

Téléphone
03 20 60 88 02

E-mail
franchise@norauto.fr

Site internet
www.franchise.norauto.fr

Responsable réseau
Xavier Chocraux

Contact recrutement
Thibaut Castro Delannoy
tcastrodelannoy@norauto.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** cadre en reconversion, salarié de l'automobile, investisseur
- **Nature du contrat et durée :** franchise de 5 ans, reconductible par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** 20 000 € HT
- **Redevance :** 5 % (2,5 % CA, 2,5 % pub nationale et locale)
- **Rétrocession :** RFA pneus
- **Engagement sur pièces de rechange :** oui

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre de centres Norauto au 01/06/2026 :** 416
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 146
- **Objectif fin 2026 :** 150
- **CA moyen par établissement :** 1,8 M€ HT
- **Surface moyenne d'un établissement :** 700 m²
- **Nombre d'employés :** 11 en moyenne

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Le réseau Norauto poursuit son développement et son maillage territorial, en ambitionnant un centre à une demi-heure de chaque client ; objectif de 10 nouveaux projets par an

ROADY

Initiateur du réseau
Groupement Mousquetaires

Date de création
1982

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
9 allée des Mousquetaires
91078 Bondoufle Cedex

Téléphone
01 88 21 42 79

E-mail
sebastien.schmitt@mousquetaires.com

Site internet
www.roady.fr

Responsable réseau
Sébastien Schmitt

Contact recrutement
Union des Mousquetaires
01 69 64 10 20

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** tout type de profil
- **Nature du contrat et durée :** adhésion / 25 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 1,05 % du CA TTC

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/07/2026 :** 117 points de vente pour 97 adhérents
- **Objectif fin 2026 :** 124
- **CA global :** plus de 200 M€ TTC
- **CA moyen par établissement :** 1,7 M€
- **Surface moyenne d'un établissement :** 900 m²
- **Nombre total d'employés total :** plus de 1 000
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** plus de 70 fournisseurs

SPEEDY

Date de création
1978

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
72 avenue Georges Clémenceau
92000 Nanterre

Téléphone
01 41 20 30 40

E-mail
accueil@speedy.fr

Site internet
www.speedy.fr

Responsable réseau
Thomas Aubert

Contact recrutement
taubert@speedy.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** mécanicien ou investisseur
- **Nature du contrat et durée :** franchise de 9 ans
- **Droit d'entrée :** 25 000 €
- **Redevance fonctionnement :** 5 % du CA HT (hors CA pneumatiques)
- **Redevance publicitaire :** 5 % du CA HT (hors CA pneumatiques)

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 467 en France (dont 318 franchisés) + 49 à l'international
- **Objectif fin 2026 :** 15 nouvelles ouvertures
- **CA moyen par établissement :** 600 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 400 m²



BESTDRIVE FRANCE

Initiateur du réseau
Continental AG

Date de création
2015

Forme juridique de l'enseigne
ContiClub SASU

Coordonnées du siège
80 rue Irène Joliot Curie
60610 Lacroix-Saint-Ouen

E-mail
contact.bestdrive@conticlub.fr

Site internet
bestdrive.fr
pro.bestdrive.fr

Responsable réseau
Éric Demouy

Contact recrutement
contact.bestdrive@conticlub.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** expertise activités VL/VUL et/ou produits industriels
- **Nature du contrat et durée :** franchise 5 ans
- **Droit d'entrée :** 10 000 €
- **Redevance :** variable selon le nombre de centres

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** plus de 210
- **Profil des adhérents :** franchisé
- **CA global :** 350 M€
- **CA moyen par établissement :** 1,5 M€
- **Surface moyenne d'un établissement :** 600 m²
- **Nombre total d'employés :** 1 300

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- Suite à la vente récente des activités de services et de distribution intégrés, BestDrive France achève la transformation de son modèle économique. Cette transaction induit en effet un passage d'une structure de distribution hybride à un réseau entièrement franchisé offrant de nombreux avantages, aussi bien à ses membres qu'à ses clients particuliers et professionnels

EUROMASTER

Initiateur du réseau
Euromaster - Michelin

Date de création
1991

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
180 avenue de l'Europe
38330 Montbonnot

Téléphone
04 76 61 28 00

E-mail
contact.franchise@euromaster.com

Site internet
www.euromaster.fr

Responsable réseau
Bruno Barré
Directeur franchise

Contact recrutement
Frédéric Zilber
Responsable développement

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** professionnel de l'entretien de véhicules
- **Nature du contrat et durée :** franchise 5 ans
- **Droit d'entrée :** 15 000 €
- **Redevance :** 2,5 % du CA total

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 234
- **Objectif fin 2026 :** 240
- **CA global :** 800 M€
- **CA moyen par établissement :** 1,8 M€
- **Surface moyenne d'un établissement :** 800 m²
- **Nombre total d'employés :** 4 200
- **Nombre de partenaires clients :** 100 000
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 50

EUROTYRE

Initiateur du réseau
Continental AG

Date de création
2010

Forme juridique de l'enseigne
ContiClub SASU

Coordonnées du siège
80 rue Irène Joliot Curie
60610 Lacroix-Saint-Ouen

Téléphone
03.44.40.71.91

E-mail
contact@eurotyre.fr

Site internet
www.eurotyre.fr

Responsable réseau
Éric Demouy

Contact recrutement
Vincent Mioche
Responsable Opérations
vincent.mioche@conticlub.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** garage d'entretien et réparation automobile indépendant
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'adhésion réseau d'une durée de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** variable selon CA
- **Rétrocession :** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange :** garantie constructeur
- **Autres :** animation des adhérents par les 7 conseillers réseau dédiés

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** plus de 240 centres
- **Profil des adhérents :** activité BtoB et BtoC, entretien réparation automobile et pneumatiques toutes marques et toutes catégories
- **CA global :** plus de 180 M€
- **CA moyen par établissement :** 750 000 €
- **Nombre moyen d'employés :** 4
- **Nombre de partenaires clients :** plus de 300 grands comptes FleetPartner
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** plus de 100

FIRST STOP – CÔTÉ ROUTE

Initiateur du réseau
BRidgestone

Date de création
2006

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
17-19 rue Jean Zay
69800 Saint-Priest

Téléphone
04 78 78 82 82

E-mail
contact.fstw@firststop.fr

Site internet
www.firststop.fr

Directeur réseau
Alejandro Ganzarain

Contact recrutement
Samir Noui

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** professionnel du pneu et de l'entretien-réparation sous enseigne concurrente ou indépendant, mais aussi créateur ou repreneur d'entreprise
- **Nature du contrat et durée :** franchise de 5 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** % du CA (de 3 500 à 12 000 €)
- **Rétrocession :** programme d'incentive (bonus et primes) selon les réalisations et les objectifs annuels
- **Engagement sur pièces de rechange :** non
- **Autres :** respect de la charte graphique du groupement, engagements et participation à la vie du réseau

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 212
- **Objectif fin 2026 :** 230
- **CA moyen par établissement :** 750 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** environ 15 à 20 m² de surface de vente + 3 à 5 baies de montage
- **Nombre d'employés :** 6 en moyenne
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** grand nombre spécialisés pneus, pièces lubrifiants, consommables, matériel et autres

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

- L'année 2026 s'annonce particulièrement dynamique en matière de développement et d'expansion. L'ambition est de référencer plus d'une trentaine de nouveaux centres afin de franchir le cap des 230 adhérents spécialisés en véhicules légers et industriels.
- La transformation digitale se poursuit et s'intensifie avec le développement de notre site e-commerce, le déploiement de la gestion des avis clients pour nos adhérents, ainsi que l'essor des outils de marketing automatisé et prédictif via notre CRM.
- Cette dynamique s'accompagne également de la mise à disposition d'outils innovants, notamment les tablettes dédiées à la gestion et au suivi des interventions industrielles, permettant d'améliorer l'efficacité opérationnelle et la qualité de service.

PROFIL PLUS

Date de création
2003

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
19 bis avenue Léon Gambetta
92120 Montrouge

Téléphone
01 55 95 88 10

E-mail
contact@profilplus.fr

Site internet
profilplus.fr

Responsable réseau
Julie Herbault

Contact recrutement
Julie Herbault

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** professionnel du pneumatique automobile, poids lourd, génie civil, agricole et/ou de l'entretien automobile
- **Nature du contrat et durée :** affiliation de 5 ans
- **Droit d'entrée :** 10 000 €
- **Redevance :** % du CA
- **Engagement sur pièces de rechange :** Profil Plus propose à ses clients de réparer leur véhicule avec des pièces issues de l'économie circulaire
- **Autres :** centrale d'achat

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 41 adhérents indépendants ; l'enseigne dispose d'un réseau de 220 agences en France
- **Surface moyenne d'un établissement :** 1 000 m²
- **Nombre total d'employés :** 2 500

SILIGOM

Initiateur du réseau
Groupement de négociants spécialistes du pneumatique

Date de création
1998

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
22 avenue Lionel Terray
69330 Jonage

Téléphone
04 82 25 02 20

E-mail
contact@siligom.fr

Site internet
www.siligom.fr

Responsable réseau
Thierry Marmouget

Contact recrutement
recrutement@siligom.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** Professionnel de la vente et la pose de tous types de pneumatiques et/ou de l'entretien et la réparation automobile
- **Nature du contrat et durée :** 3 ans
- **Droit d'entrée :** 5 000 € HT
- **Redevance :** 0,30 % à 0,75 % du CA, plafonné à 15 000 €HT/an
- **Engagement sur pièces de rechange :** non

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2026 :** 215
- **Objectif fin 2026 :** 230
- **CA moyen par établissement :** 700 000 €
- **Surface moyenne d'un établissement :** 400 m²
- **Nombre de partenaires clients :** 300
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 150

ACTUALITÉ DU RÉSEAU
- Nouvelle charte graphique Siligom
- Labellisé "Enseigne Responsable"
- Convention annuelle organisée à Amsterdam

VULCO*

Initiateur du réseau
Dunlop France et GIE Pneuman

Date de création
1996

Forme juridique de l'enseigne
SA

Coordonnées du siège
1 place des Saisons
92400 Courbevoie
Paris la Défense 1

Téléphone
01 47 16 28 11 / 0 805 25 87 87

E-mail
serviceclients@vulco.fr

Site internet
www.vulco.fr

Responsable réseau
Camille Mounier

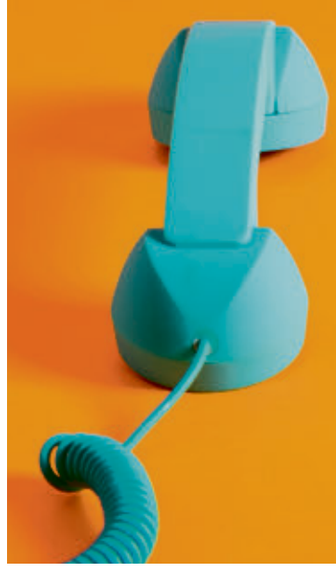
Contact recrutement
Marielle Bugeaud
marielle_bugeaud@vulco.com
06 77 69 61 85

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** idéalement issu du secteur automobile ; commerçant dans l'âme ; sens du service client ; manager de proximité ; entrepreneur ; gestionnaire ; envie d'appartenance à un réseau en restant indépendant
- **Nature du contrat et durée :** 5 ans puis reconduction 2 ans
- **Droit d'entrée :** 3 500 €
- **Redevance :** 1,50 % sur les 12 premiers mois d'activité et dégressivité selon CA sur le reste du contrat
- **Autres :** Tourisme/VL/VUL : pneus, freins, e-revision, amortisseurs, vidange, géométrie, climatisation, diagnostic électronique et sécurité, carte de fidélité, service satisfait ou remplacé, facilités de paiement, garantie assistance européenne pneus « La route plus sûre », révision « Garantie constructeur préservée »
  • Industriel : pneus, géométrie, gestion de parc, rechapage, Fleetcheck (gestion de parc digitalisée), recreusage, dépannage 24h/24… pour tous types de véhicules. Service de facturation centralisée 4Fleet pour la gestion et le suivi des flottes, système de bonification sur objectifs permettant de réduire la redevance de 0,8 % maximum, conditions d'achat centralisées, opérations de marketing ciblées, accompagnement opérationnel, adhérents Vulco regroupés en GIE pour une cogestion du réseau

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 01/06/2025 :** 200
- **Profil des adhérents :** issu du secteur automobile ou du PL ; ex-techniciens ou responsable d'agence ; entreprise familiale ; dépanneur ; ex-garagiste indépendant ou sous enseigne concurrente
- **CA moyen par établissement :** variable selon type d'activité, Tourisme ou PL ou les deux
- **Surface moyenne d'un établissement :** 400 à 1 500 m²
- **Nombre d'employés moyen :** de 2 à 18 selon typologie du point de vente
- **Nombre de partenaires clients :** plus de 220
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** environ 50

*Données 2025

CONTACTEZ…



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

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

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

zepros

AXIAL



Adeline Bourdon, présidente

Initiateur du réseau
Groupe de carrossiers indépendants

Date de création
1986

Forme juridique de l'enseigne
SA

Adresse du siège
EDRA
ZAC de la Croix Blandin
8 rue René Francart
51100 Reims

Téléphone
03 26 36 00 00

E-mail
axial@edragroup.eu

Site internet
www.axial.org

Réseaux sociaux
Facebook, Instagram, LinkedIn

Responsable réseau
Adeline BOURDON

Responsable et contact recrutement
Cédric DAUPHIN

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** carrossiers indépendants
- **Nature du contrat et durée :** licence de marque d'une durée de 3 ans
- **Droit d'entrée :** 1 000 € HT + pack d'ouverture d'une valeur de 3 000 € (enseigne, raison sociale, panneaux directionnels…) pris en charge par nos partenaires peinture référencés
- **Redevance :** calculée en fonction du CA carrosserie de l'entreprise, avec trois paliers déterminés ; gratuité de la redevance d'enseigne les six premiers mois d'adhésion au réseau
- **Engagement sur pièces de rechange et achats peinture :** incitation pour diminuer la charge de la cotisation (RFA)
- **Autres :** Les prérequis d'adhésion au réseau sont : CA carrosserie minimum de 300 000 €, véhicules relais de moins de trois ans, logiciel de chiffrage, EAD, abonnement DARVA, matériel et outillage récents conformes à une charte qualité ; les dossiers de candidature sont soumis à la commission d'attribution de la marque AXIAL (CAMA), composée de carrossiers membres du conseil d'administration

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 375
- **Profil des adhérents :** cf. prérequis d'adhésion
- **CA global :** 50 M€
- **CA moyen par établissement :** 800 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 600 m
- **Nombre moyen d'employés par établissement :** 7
- **Nombre d'accords-cadres :** 100 (loueurs de longue, moyenne et courte durée, courtiers en assurances, flottes automobiles, marchés publics…)
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** plus de 70, dont les marques de peinture premium, Spies-Hecker & Standox (Axalta), R-M et Glasurit (Surventis), Nexa Autocolor, Max Meyer, PPG (PPG), Sikkens et Lesonal (AkzoNobel).




AXIAL
PROFESSION CARROSSIER
Carrossiers, peintres, tôliers, mécaniciens,
préparateurs, postes administratifs, ... H/F
Postulez dès aujourd'hui !
WWW.AXIAL.ORG
AXIAL, votre carrossier idéal !

ACOAT SELECTED

Initiateur du réseau
AkzoNobel

Date de création
1975 en Europe et 1991 en France

Forme juridique de l'enseigne
Contrat de partenariat

Coordonnées du siège
AkzoNobel SAS
Réseau Acoat Selected
ZI Les Bas prés
60762 Montataire Cedex

Téléphone
03 44 28 53 00

E-mail
acoat-france@akzonobel.com

Site internet
www.acoat-selected.fr

Responsable réseau
Anne Dudoit

Responsable et contact recrutement
Anne Dudoit
acoat-france@akzonobel.com

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :**
  - Esprit entrepreneurial du dirigeant
  - Entreprise représentative, rodée au cahier des charges des principaux apporteurs d'affaires
  - Orientation client et culture du service
  - Sensibilisé aux évolutions technologiques et au digital
- **Nature du contrat et durée :** partenariat d'un an renouvelable par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 186,67 € HT/mois (- 50 % pour les sites supplémentaires)
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** exclusivité de peinture Sikkens ou Lesonal
- **Autres :** signalétique extérieure, logiciel de gestion, facturation agréé (Lacour, RepairSoft, Ciléa, Fiducial), labellisation Acoat Selected (référentiel Afnor NFX 50-845 garant de l'homogénéité du réseau), labellisation Sustainable Repair Network

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 205
- **Objectif fin 2026 :** 210
- **Profil des adhérents :**
  - Spécialistes toutes marques exerçant une activité principale de carrosserie
  - Démarche qualité uniforme, respect des process
  - Recommandés par les leaders de l'assurance et les principaux gestionnaires de flotte
  - Sensibilisés à la mobilité, à la qualité de service et au digital pour un parcours client optimisé
  - Dotés de moyens techniques performants
  - Régulièrement formés aux dernières méthodologies de réparation et aux nouvelles technologies des véhicules
  - Impliqués dans la vie du réseau et partage des bonnes pratiques
- **CA global :** 155 M€ en carrosserie
- **CA moyen par établissement :** 860 000 € en carrosserie
- **Surface moyenne :** 1 000 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 8
- **Nombre d'accords-cadres (apporteurs d'affaires) :** 13
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 30

AD CARROSSERIE

Initiateur du réseau
Groupe Autodistribution

Date de création
1988

Forme juridique de l'enseigne
Indépendant sous contrat d'agréation

Coordonnées du siège
22 avenue Aristide Briand
94742 Arcueil cedex

Téléphone
01 69 79 89 89

Contact recrutement
Karine Vaurez Bransard
k-bransard@autodistribution.com

Site Internet
www.ad.fr

Responsable réseau
Catherine Duyck

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** carrosserie indépendante en réseau ou non, agent de marque
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'agrégation
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 3 380 € HT + commission sur le CA apporté par les accords-cadres proposés par AD + 1 200 € HT, budget plan média national AD
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** contrat de fournitures avec le distributeur Autodistribution
- **Autres :** respect du cahier des charges AD Carrosserie (structurel, standard de marque AD, informatique, équipement, formation, services & environnemental), cursus de formation technique obligatoire (Plan Engagement 2027), engagement charte RSE

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 839
- **Objectif fin 2026 :** 850
- **Profil des adhérents :** carrossier indépendant et RA2
- **CA global :** 697 M€
- **CA moyen par établissement :** 969 000 €
- **Nombre d'accords-cadres :** plus de 60 (assureurs, loueurs, courtiers, flottes)

AUTONEO

Initiateur du réseau
Centaure

Date de création
2004

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
6 rue Luigi Galvani
92160 Antony

Téléphone
01 55 59 15 30

E-mail
contact@autoneo.fr

Site internet
www.autoneo.fr

Responsable réseau
Pascale Rambeault

Responsable et contact recrutement
Pascale Rambeault

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** Autoneo fédère des carrossiers indépendants qui souhaitent préserver leur identité et leurs spécificités tout en bénéficiant de la force d'un réseau national et de l'appui des distributeurs spécialistes peinture Centaure
- **Nature du contrat et durée :** adhésion de 3 ans
- **Droit d'entrée :** 1 500 € HT
- **Redevance :** 154 € HT/mois
- **Rétrocession :** conditionnée aux accords avec les donneurs d'ordres
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** pas d'engagement sur les pièces, partenariat peinture avec un distributeur Centaure
- **Autres :** Darva – EAD – VR normés, respect de la norme AFNOR NF X50-845. Logiciels de chiffrage et de gestion (DMS)

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 295
- **Objectif fin 2026 :** 320
- **Profil des adhérents :** carrossier indépendant conforme au cahier des charges Autoneo
- **CA global :** plus de 200 M€
- **CA moyen par établissement :** 700 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 600 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 5
- **Nombre d'accords-cadres :** 11 apporteurs d'affaires nationaux
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** une trentaine de partenaires pièces, informatique et services et 60 partenaires Centaure pour la peinture, les consommables et le matériel

CARFLEX

Initiateur du réseau
5 carrossiers indépendants

Date de création
2002 en association
puis 2010 en société

Forme juridique de l'enseigne
Société par Action Simplifiée

Coordonnées du siège
30 rue Paul-Henri Spaak
26000 Valence

Téléphone
04 58 17 71 94

E-mail
contact@carflex.fr

Site internet
www.carflex.pro

Responsable groupement
Thierry Lutter
thierry@carflex.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** chef d'entreprise de carrosserie souhaitant être acteur de son marché et partageant nos valeurs fondamentales
- **Nature du contrat et durée :** adhésion d'un an puis possibilité d'intégrer l'actionnariat
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 2 100 à 3 600 € HT/an selon le CA carrosserie HT
- **Engagement sur pièces de rechange :** accès à la massification des achats
- **Autres :** Carflex se veut être un groupement fort et indépendant, qui porte des convictions basées sur le partage et les échanges entre chefs d'entreprise de carrosserie ; Carflex propose des solutions concrètes qui vont des achats aux outils de gestion personnalisables, des outils digitaux à la formation

SCAN DU GROUPEMENT
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 100
- **Profil des adhérents :** carrosserie
- **CA global :** 100 M€
- **CA moyen par établissement :** 1,2 M€
- **Surface moyenne par établissement :** 900 m²
- **Nombre moyen d'employé :** 7
- **Nombre d'accords-cadres :** aucun
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 50

ACTUALITÉ DU GROUPEMENT
- Développement de la solution AutoPartSelect
- Accord de coopération avec le réseau A+Glass
- Travaux sur l'extension de notre zone de chalandise avec un accompagnement technique internalisé
- Organisation des Carflex Days 2026 : regroupement national des membres de Carflex
  Dates : du vendredi 18 au dimanche 20 septembre
  Lieu : Majorque

FIX AUTO

Initiateur du réseau
Olivier Grouillard

Date de création
2005 sous la marque Fix Auto, marque canadienne fondée au Canada en 1992

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
116 route d'Espagne
Bâtiment Hélios 2
31100 Toulouse

Téléphone
05 61 44 23 29

E-mail de contact
charlotte.grouillard@fixauto.fr

Site internet
www.fixauto.com/france/fr

P-DG
Olivier Grouillard

Directrice générale
Charlotte Grouillard

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** pas de profil particulier, le carrossier Fix Auto représente l'enseigne sur son territoire, chaque candidature est étudiée attentivement
- **Nature du contrat et durée :** franchise de 5 ans
- **Redevance :** 900 €/mois
- **Communication :** 0,5 %

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 15
- **Profil des adhérents :** les membres du groupe Fix Auto sont des carrossiers professionnels et passionnés. Chaque carrossier Fix Auto est l'unique représentant sur sa zone d'activité et porte une marque nationale et internationale reconnue. Le groupe Fix Auto se développe aussi et surtout par croissance externe c'est-à-dire par le rachat de carrosseries en activités
- **CA global :** 23 M€
- **CA moyen par établissement :** de 1 à 3 M€
- **Surface moyenne par établissement :** de 700 à 2 000 m²
- **Nombre moyen d'employés :** de 6 à 20 personnes
- **Nombre d'accords-cadres :** le groupe Fix Auto travaille depuis plus de 20 ans avec l'ensemble des apporteurs d'affaires et entretient avec ces compagnies d'assurance et loueurs des relations de confiance et de proximité. Chaque carrosserie Fix Auto est agréée par toutes les compagnies d'assurances et bénéficie de conditions réseau
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** les accords nationaux du réseau Fix Auto permettent à ses membres d'accéder à des conditions d'achat inaccessibles en étant seul que ce soit sur la fourniture de pièces, de peinture ou de consommables

PRECISIUM CARROSSERIE

Initiateur du réseau
Precisium

Date de création
2003

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de carrossiers indépendants

Coordonnées du siège
155-159 avenue Anatole France
92300 Levallois-Perret

Téléphone
01 40 89 28 28

E-mail
infosprecisium@allianceautomotive.fr

Site internet
www.precisium.fr

Responsable réseau
Alexandre Borgniet

Responsable et contact recrutement
www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** carrossier souhaitant garder son indépendance
- **Nature du contrat et durée :** partenariat de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 165 €/mois
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 86
- **Objectif fin 2026 :** 100
- **Profil des adhérents :** carrossier souhaitant conserver son indépendance
- **CA moyen par établissement :** à partir de 350 000 €
- **Nombre moyen d'employés :** 2 minimum
- **Nombre d'accords-cadres :** 3
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

TOP CARROSSERIE

Initiateur du réseau
Groupauto

Date de création
2002

Forme juridique de l'enseigne
Réseau de carrossiers indépendants

Coordonnées du siège
155-159 avenue Anatole France
92300 Levallois-Perret

Téléphone
01 40 89 28 28

E-mail
infostopcarrosserie@allianceautomotive.fr

Site internet
www.top-carrosserie.fr

Responsable réseau
Alexandre Borgniet

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

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** carrossier souhaitant garder son indépendance
- **Nature du contrat et durée :** partenariat tripartite de 3 ans
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** 219 €/mois
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 272
- **Objectif fin 2026 :** 276
- **Profil des adhérents :** carrossier souhaitant conserver son indépendance
- **CA moyen par établissement :** à partir de 350 000 €
- **Nombre moyen d'employés :** 2 minimum
- **Nombre d'accords-cadres :** 3
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350

ZECARROSSERY

Initiatrices du réseau
Lucie et Laura Marie

Date de création
2017

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
615 rue Jules Védrines
14760 Bretteville-sur-Odon

Téléphone
09 80 80 69 35

E-mail
contact@zecarrossery.fr

Site grand public
www.zecarrossery.fr

Site recrutement carrossiers
reseau.zecarrossery.fr

Responsables réseau
Laura Marie
lauramarie@zecarrossery.fr
Lucie Marie
luciemarie@zecarrossery.fr

Responsable et contact recrutement
Laura Marie

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil :** carrossier indépendant, garage multi-activité, agent de marque et entrepreneur en création qui souhaitent développer lson activité tout en conservant son indépendance
- **Nature du contrat et durée :** partenariat
- **Droit d'entrée :** aucun
- **Redevance :** différents niveaux d'abonnement
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** aucun
- **Positionnement :** ZeCarrossery donne aux carrossiers indépendants la puissance technologique, marketing et commerciale d'un grand réseau, sans leur retirer leur indépendance. Le réseau défend activement le libre choix du réparateur et œuvre pour permettre aux carrossiers indépendants de reprendre toute leur place face aux modèles d'agrément.
  Le réseau développe un écosystème complet pour développer l'activité et simplifier le quotidien : technologie et outils métier, parcours client digitalisé, accompagnement personnalisé, dispositifs commerciaux BtoC/BtoB et diversification d'activité. Sa forte expertise en acquisition digitale associe puissance d'une marque nationale et activation locale : SEO, Meta Ads, campagnes digitales, réseaux sociaux et communication géolocalisée pour générer visibilité et opportunités commerciales autour de chaque carrosserie
- **Contrat :** partenariat

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents à date :** 125
- **Objectif fin 2026 :** 150 adhérents
- **Partenaires fournisseurs :** Cora, Würth, VSF, Pilkington, Puissance Pneu, GPA, MotorCar (Ford, Suzuki, Mitsubishi, Jaguar, Land Rover), Leaseway.

FIVE STAR



Hervé Charbit, président du GIE Five Star

Initiateur du réseau
AXALTA

Date de création
Novembre 1992

Forme juridique de l'enseigne
Groupement d'interêt économique (GIE)

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

Téléphone
01 30 92 80 17

E-mail
magali.drouet@axalta.com

Site internet
www.five-star.fr

Responsable réseau
Hervé CHARBIT

Responsable et contact recrutement
Responsables développement réseau

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** l'entreprise doit répondre aux critères Five Star et utiliser les produits Axalta ainsi que l'outil de chiffrage Sidexa et le DMS Global Repair
- **Nature du contrat et durée :** contrat de collaboration à durée indéterminée
- **Droit d'entrée :** cotisation annuelle
- **Redevance :** cotisation annuelle + participation pour la communication (en 2026 cotisation 2 760 € HT + communication 840 € HT + Restitution Zen 240 € HT)
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** non / oui pour les marques de peinture groupe Axalta
- **Autres :** mise en place de la signalétique

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 514
- **Objectif fin 2026 :** 525
- **Profil des adhérents :** carrossier indépendant qui répond aux critères Five Star en termes de taille d'atelier, nombre de productifs, utilise les produits peinture Axalta, l'outil de chiffrage Sidexa et le DMS Repair Soft ; carrossier orienté services et digital : parcours client simplifié (tous les carrossiers Five Star ont mis en place Restitution Zen / Réparation Express)
- **CA global :** 595 M€
- **CA moyen par établissement :** 1 120 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** minimum 500 m²
- **Nombre d'employés moyen par établissement :** minimum 5
- **Nombre d'accords-cadres :** 12 constructeurs / 25 apporteurs d'affaires
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 40

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

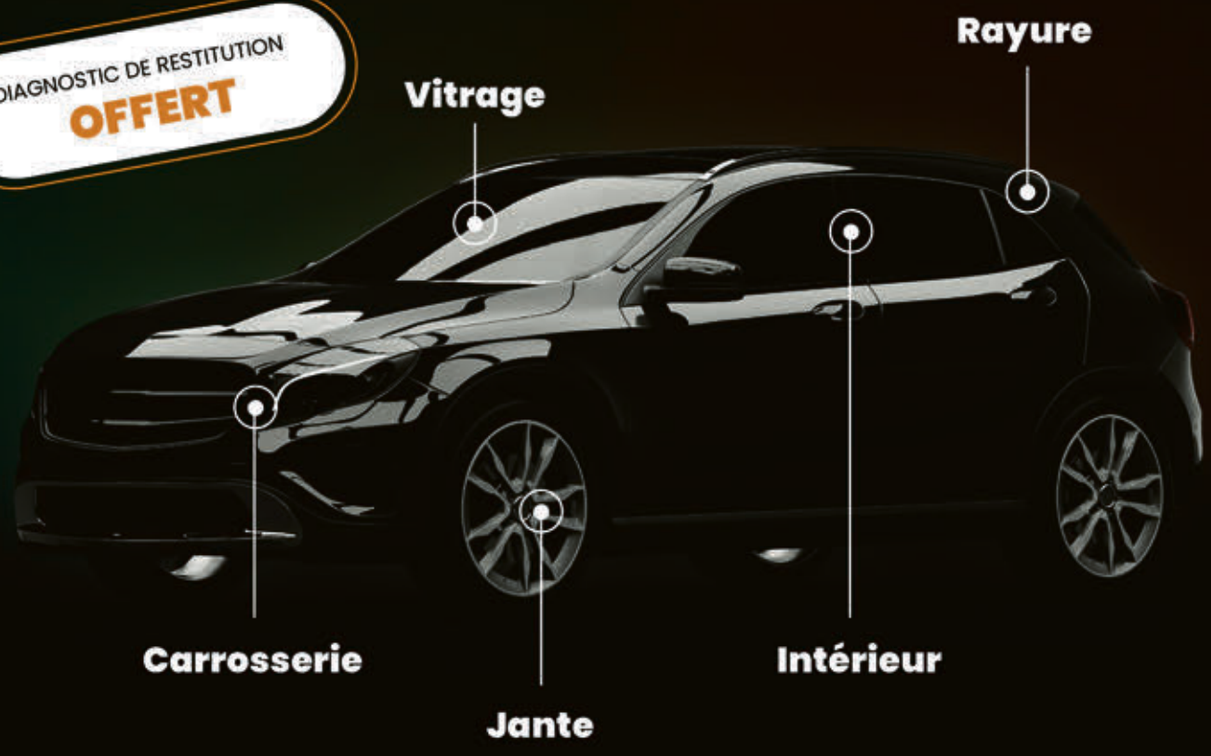
Five Star poursuit sa transformation autour de Cap 27, avec une marque modernisée, une montée en gamme de ses services et le déploiement d'un label RSE dédié au métier de la carrosserie. Le réseau renforce également l'accompagnement de ses adhérents grâce à de nouveaux outils et partenariats, au DMS Global Repair, à la certification SERMI et à une animation terrain renforcée. Enfin, Five Star accélère sa visibilité avec une communication TV et digitale ambitieuse et le lancement de Restitution Zen, une nouvelle offre destinée à développer le chiffre d'affaires hors assurance des carrosseries de son réseau.



Five Star

RESTITUTION ZEN

DIAGNOSTIC DE RESTITUTION **OFFERT**



SCANNEZ-MOI

Vous préférez prévenir que guérir ?

Nous aussi.

Un service exclusif d'inspection et de remise en état de véhicules LOA/LLD



Sébastien
Responsable Commercial

« L'inspection et la remise en état de mon véhicule, en LOA, m'a permis de ne pas payer une fortune au moment de la restitution. »

www.five-star.fr

zepros | MÉTIERS **APRÈS-VENTE AUTO**

BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ

COMMUNIQUEZ
DANS ZEPROS AUTO !

3 JOURNAUX

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



Diff. totale 70 695 exemplaires

3 NEWSLETTERS HEBDOMADAIRES

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



116 400 abonnés totaux

1 NEWSLETTER QUOTIDIENNE

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



40 000 contacts / jours

1 SITE

AUTO.ZEPROS.FR

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



198 999 pages vues / mois

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**

A+GLASS

Initiateur du réseau
Pierre Pérez et
Marie-Pierre Tanugi de Jongh

Date de création
1992

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
265 route de Narbonne
31400 Toulouse

Téléphone
0 800 33 20 00

E-mail
aplusglass@aplusglass.com

Site internet
www.aplusglass.com

Responsable réseau
Nelly Pérez

Responsable et contact recrutement
Nelly Pérez

PDG
Marie-Pierre Tanugi de Jongh

Président du Conseil de Surveillance
Pierre Pérez

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** professionnel de l'automobile avec 5 ans d'expérience vitrage requis
- **Nature du contrat et durée :** franchisage de 3 ans, renouvelable par tacite reconduction
- **Droit d'entrée :** 1 100 € HT
- **Cotisation annuelle :** 2362,22 € HT
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** non

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/07/2026 :** 597
- **Objectif fin 2026 :** 30 adhésions
- **Surface moyenne par établissement :** 250 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 3

ACTIGLASS

Initiateur du réseau
Alain Custey

Date de création
2004

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
458 chemin du Marquis
38430 Moirans

Téléphone
04 87 64 02 69

E-mail
developpement@actiglass.com

Site internet
www.glassglass.fr

Responsable réseau
Frédéric Fourgous

Responsable et contact recrutement
Jean-Baptiste Habrard

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** expert du vitrage automobile
- **Nature du contrat et durée :** concession de 5 ans
- **Droit d'entrée :** à partir de 5 000 €
- **Redevance :** 5 % du CA mensuel
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** non
- **Autres :** obligation d'équipement et de formation pour le calibrage ADAS

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 35
- **Objectif fin 2026 :** 38 (découpe de certains territoires)
- **Profil des adhérents :** entrepreneur technicien vitrage auto
- **CA global :** 15 M€
- **CA moyen par établissement :** 400 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** uniquement des véhicules atelier
- **Nombre moyen d'employés :** 1 à 3
- **Nombre d'accords-cadres :** 25 (80 % des assurances, ainsi que des courtiers et flottes d'entreprise)
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 10

FRANCE PARE-BRISE

Initiateur du réseau
Groupement d'associés de poseurs indépendants

Date de création
1993

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
ZA des Begnennes
rue Pablo Picasso
57365 Ennery

Téléphone
03 87 40 10 70

E-mail
contact@franceparebrise.fr

Site internet
www.franceparebrise.fr

Directeur général
Grégoire Papillard

Directeur des opérations
Yannick Rassemusse

Responsable et contact recrutement
Nathalie Turchi et
Alexis Bicard-Fraissinier
contact@franceparebrise.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** varié
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'enseigne d'un an
- **Droit d'entrée :** 19 000 €
- **Redevance :** 742 € + 3 % du CA et 1,5 % du CA pour la publicité

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre de centres au 30/06/2026 :** 700
- **Objectif fin 2026 :** 720
- **CA global :** 145 M€
- **CA moyen par établissement :** 350 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 300 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 3
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 20

GLASSAUTO

Initiateur du réseau
Coopérative de Guyenne et Gascogne

Date de création
2003 (racheté par SILIGOM en 2023)

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
22 avenue Lionel Terray
69330 Jonage

Téléphone
01 57 19 35 16

E-mail
douglas.carrel@glassauto.fr

Site internet
www.glassauto.fr

Responsable réseau
Olivier Pasini

Responsable et contact recrutement
Douglas Carrel

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** spécialiste du vitrage
- **Nature du contrat et durée :** adhésion de 5 ans
- **Droit d'entrée :** 7 500 €
- **Redevance :** 4 à 6 % du CA HT

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 450
- **Objectif fin 2026 :** 500
- **Nombre d'employés moyen par établissement :** 3
- **Nombre d'accords-cadres :** environ 60
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 50

GLASS PRO SERVICES

Initiateur du réseau
Jean-Pascal Meslet
et Christophe Waeytens

Date de création
2015

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
458 chemin du Marquis
38430 Moirans

Téléphone
03 57 54 11 70

E-mail
contact@glassproservices.fr

Site internet
www.glassglass.fr

Responsable réseau
Louis Deville

Responsable et contact recrutement
Jean-Baptiste Habrard

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

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 12 (83 départements couverts)
- **Objectif fin 2026 :** 15 (100 % du territoire métropolitain)
- **Profil des adhérents :** entrepreneur technicien vitrage auto
- **CA global :** 6 M€
- **CA moyen par établissement :** 550 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 100 m² (stockage et manutention)
- **Nombre d'employés moyen par établissement :** 4 à 6
- **Nombre d'accords-cadres :** 15 (flottes d'entreprise, transporteur marchandises et voyageurs, assureurs)
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 10

MONDIAL PARE-BRISE

Initiateur du réseau
MACIF

Date de création
1999

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
3 rue Joseph Monier
92500 Rueil-Malmaison

Téléphone
01 30 71 13 97

E-mail
info@mondialparebrise.fr

Site internet
www.mondialparebrise.fr

Responsable réseau
Laurent Ficot

Responsable et contact recrutement
Laurent Ficot

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** expérience dans l'univers auto ou en tant que chef d'entreprise
- **Nature du contrat et durée :** franchise de 5 ans
- **Droit d'entrée :** 20 000 € HT
- **Redevance annuelle :** 5 % du CA HT + redevance marketing/ communication

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 430 (145 en propre, 285 en franchisé)
- **Objectif fin 2026 :** 450
- **Profil des adhérents :** univers auto
- **CA global :** 200 M€
- **CA moyen par établissement :** 400 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 250 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 3

OUIGLASS

Initiateur du réseau
Hadrien Dijoux et Laurent Bertrand

Date de création
2016

Forme juridique de l'enseigne
SARL

Coordonnées du siège
16 rue Bannier
45000 Orléans

Téléphone
06 37 76 35 85

E-mail
n.bianchi@ouiglass.com

Site internet
www.ouiglass.com

Responsable réseau
Nicolas Bianchi

Responsable et contact recrutement
Nicolas Bianchi

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** entrepreneur issu de l'automobile ou non, personne en reconversion
- **Nature du contrat et durée :** licence de marque de 7 ans
- **Droit d'entrée :** 5 750 € HT
- **Redevance :** 850 € HT/mois

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2026 :** 82
- **Objectif fin 2026 :** 85
- **Profil des adhérents :** entrepreneur, commerçant, employé ou cadre en reconversion
- **CA global :** 23 M€ HT
- **CA moyen par établissement :** 50 000 € HT/mois si activité principale, 25 000 € en activité mobile, 10 000 € HT/mois si activité complémentaire
- **Surface moyenne par établissement :** 100 à 200 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 1 à 3
- **Nombre d'accords-cadres :** 17
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 30 environ

POINT S GLASS

Initiateur du réseau
Point S avec Concept Glass

Date de création
1971

Forme juridique de l'enseigne
SA

Coordonnées du siège
9 rue Curie
69006 Lyon

Téléphone
04 37 48 84 84

E-mail
contact@points.fr

Site internet
www.points.fr

Responsable réseau
Déborah Binisti

Responsable et contact recrutement
développement@points-france.fr

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** diversifié – créateur d'entreprise, repreneur, complément d'activité d'un centre existant. Point commun : volonté d'indépendance et goût du commerce de proximité
- **Nature du contrat et durée :** contrat d'enseigne de 5 ans
- **Droit d'entrée :** 6 095 € HT
- **Redevance :** 7 460 € HT/an

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 15/07/2026 :** 256
- **Objectif fin 2026 :** 300
- **CA global Point S France :** 715 M€
- **CA moyen par établissement Point S :** 950 000 € HT
- **Surface moyenne par baie S Glass :** 30 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 5
- **Nombre d'accords-cadres :** 31
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 18

RAPID PARE-BRISE

Initiateur du réseau
ITM Mobilité

Date de création
2013

Forme juridique de l'enseigne
SAS

Coordonnées du siège
9 allée des Mousquetaires
91078 Bondoufle

Téléphone
01 69 64 18 00

E-mail
contact@rapidparebrisefrance.fr

Site internet
www.rapidparebrise.fr

Responsable réseau
Anne Benoist

Responsable et contact recrutement
anne.benoist@mousquetaires.com

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Nature du contrat et durée :** licence 7 ans
- **Droit d'entrée :** 10 000 € HT
- **Redevance :** 990 € HT/mois et 240 € HT/mois pour la communication
- **Engagement sur pièces de rechange :** normes européennes

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre de centres au 30/06/2026 :** 240
- **Profil des franchisés :** sens du service client, commerçant, entrepreneur
- **CA global :** 70 M€
- **CA moyen par établissement :** 400 000 €
- **Surface moyenne par établissement :** 150 m²
- **Nombre moyen d'employés :** 3
- **Nombre d'accords-cadres :** 10
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 14

SOS PARE-BRISE+*

Initiateur du réseau
Jacques Jean

Date de création
2012

Forme juridique de l'enseigne
SARL

Coordonnées du siège
98 route de Paris
31150 Fenouillet

Téléphone
06 88 08 08 54

E-mail
jacques.jean@sosparebriseplus.fr

Site internet
www.sosparebriseplus.fr

Responsable réseau
Christelle et Christophe Jean

Contact recrutement
Jacques Jean

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES
- **Profil des prospects :** automobiliste
- **Nature du contrat et durée :** partenariat de 5 ans
- **Droit d'entrée :** 8 000 € HT
- **Redevance :** 5 %

SCAN DU RÉSEAU
- **Nombre d'adhérents au 30/06/2025 :** 130
- **Profil des adhérents :** dans l'automobile
- **CA moyen par établissement :** de 250 000 à 600 000 € HT
- **Surface moyenne par établissement :** 100 m²
- **Nombre d'employés moyen :** 2
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 4

*Données 2025

CONTACTEZ...

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

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

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



zepros

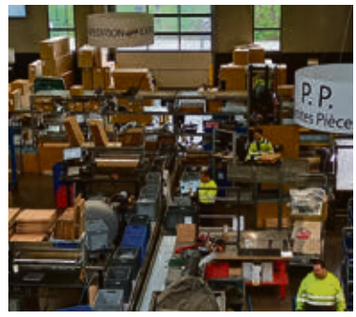
PANORAMA OPÉRATEURS PIEC
L'HEURE DE L'ACTIVATION GÉNÉRALE

500 M€ de ventes de PIEC en France l'an passé, soit deux fois plus qu'il y a cinq ans, et une pdm passée de 5 à 8 % portée par un volume de 1,5 million de VHU traités par an, générant 50 000 tonnes de composants. Le marché de la PIEC s'étend au rythme de la montée en puissance d'une appropriation des garagistes et de la professionnalisation des opérateurs poussés par les exigences des assureurs, principaux fournisseurs de VHU. Au cœur du réacteur : facilité d'accès et digitalisation. Pour cette première édition de son panorama des principaux fournisseurs de PIEC, Zepros propose les fiches d'identité d'une sélection non exhaustive…

Qu'il s'agisse de la pièce remanufacturée, ancrée depuis des décennies dans les pratiques, ou de la pièce de réemploi (PRE) qui gagne du terrain, l'économie circulaire s'impose de plus en plus dans les habitudes de l'écosystème entretien-réparation. Les recycleurs optimisent leur offre, les distributeurs s'engagent progressivement à la diffuser, les assureurs poussent, et les constructeurs investissent le secteur. Côté terrain, les réparateurs adhèrent avec 61 % d'entre eux déclarant intégrer systématiquement la PIEC dans leurs devis (étude Mobilians - novembre 2025) et neuf automobilistes sur dix en acceptent le principe.

Marché en rapide structuration

L'essor des places de marché offre une meilleure visibilité sur les stocks de PRE disponibles. Cette vitrine élargie propose des tarifs 30 à 70 % inférieurs au neuf, un levier rendu possible par l'industrialisation des centres VHU (CVHU) et le soutien des e-commerçants. Recherche multicritère, disponibilité en temps réel, traçabilité, livraison : les standards de service s'alignent progressivement sur ceux de la distribution traditionnelle, calibrés pour répondre aux exigences



des ateliers.

Dans cette première édition du panorama Zepros, les fiches descriptives de 18 fournisseurs de PIEC visent à éclairer les circuits d'approvisionnement de ces pièces encore réputées "rares". Cette sélection non exhaustive* a vocation à s'enrichir au fil des ans, portée par la montée en puissance des CVHU qui numérisent leurs inventaires. Aujourd'hui, seuls 300 centres sur 1 700 exposent leurs stocks en ligne. Le chantier ne fait que commencer ! ●

c.ridet@zepros.fr

* N'apparaît pas ici l'offre remanufacturée des équipementiers leaders sur ce marché que sont Bosch et Valeo. Zepros avait largement décrit leurs dispositifs dans son numéro précédent daté juillet-août, que l'on peut retrouver sur notre site en ligne auto.zepros.fr

Zepros AUTO 132
auto.zepros.fr

PARTENARIATS

Les assureurs en quête de rationalité côté centres VHU

Compagnies et mutuelles d'assurance ont, pour la plupart, opéré un sérieux élagage dans leur réseau de centres VHU partenaires ces deux dernières années. En janvier 2025, Covéa (Maaf, MMA et GMF) a divisé par quatre le nombre de déconstructeurs agréés. Les 16 restants sont d'office vendeurs sur la place de marché en ligne Carrosity, lancée il y a un an avec le Groupe Faubourg. Macif, de son côté, est passée de 42 à 24 CVHU partenaires l'année dernière. *« Nous voulions aller vers une logique d'industrialisation de la qualité et de la production des pièces. Nous avons voulu favoriser les partenariats qui fonctionnaient depuis longtemps »*, explique Benjamin Vossey, directeur performance, expertise et réparation IARD Macif. Allianz France est même allé plus loin en ramenant à 6 ses partenaires. *« Nous étions déjà passés de plus de 70 entreprises à 10 en 2019 »*, détaille Sylvain Lagasse, responsable prestataires et transformation sinistres automobiles.

Maillage prioritaire

Le maillage territorial des déconstructeurs pèse également dans les choix des assureurs. *« Notre cahier des charges exige qu'ils soient en France et pratiquent le "zéro export". Nous affectons les véhicules en fonction des départements. Nous voulons réduire le temps où le véhicule est en gardiennage et optimiser son temps d'enlèvement »*, précise B. Vossey (Macif).

Le maillage d'Allianz, lui, exige des CVHU une capacité d'enlèvement et de stockage des véhicules sur le secteur confié ainsi que d'une capacité de déconstruction et de valorisation des véhicules. *« Sur le premier point, nous avons défini une distance maximale entre les centres VHU du partenaire et le lieu d'enlèvement des véhicules. Certains de nos récupérateurs font ainsi appel jusqu'à 180 centres partenaires de stockage pour couvrir leur sectorisation. Dans tous les cas, les véhicules doivent ensuite être déconstruits au sein du ou des CVHU du partenaire »*, explique S. Lagasse.



Débouché digital impératif

Après la déconstruction vient la capacité à identifier, tracer et commercialiser les PRE, particulièrement au niveau digital. *« Leur diffusion en ligne fait partie des prérequis pour intégrer notre réseau. Mais à date, nous n'imposons pas de nombre de PRE au démontage. Nous avons fixé un seuil minimum de 70 % des véhicules en déconstruction-destruction »*, ajoute S. Lagasse.

Macif n'a fixé aucun objectif chiffré strict dans son cahier des charges. *« Nous avons des objectifs idéaux, comme 100 % de véhicules valorisés sur le long terme, mais nous n'avons rien voulu inscrire dans le marbre car les CVHU partent sur des bases très différentes »*, reconnaît B. Vossey. ●

r.thirion@zepros.fr

GROUPE ASYSUM / RUFRE / LUCAS DIESEL

Date de création
1980

Responsable de la structure
Frédéric Ferrari (direction commerciale)

Coordonnées du siège social
Carretera C-13 Km 8.5,
25191 Lleida (Espagne)

Contact direct
0034 644429358

Site internet
www.asysum.com

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** moteur, culasse, boîte de vitesses manuelle et automatique, turbo, différentiel, injecteur et pompe
- **Autre : Entretien**

Kits de vidange pour boîte automatique

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site web :** www.asysum.com
- **Circuit de distribution :**
  par distributeurs : oui ;
  en direct : non

BACK2CAR

Date de création
2016

Appartenance groupe
Alliance Automotive Group

Responsable de la structure
Luc Fournier

Coordonnées du siège social
SEVP
418 route de Paris
02100 Saint-Quentin

Site internet
www.back2car.fr

Nombre de sites
5

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** moteur, boîte de vitesses, machine tournante, compresseur de clim'
- **Carrosserie :** porte, pare-chocs, hayon, capot, rétroviseur, optique
- **Électronique :** calculateur, boîte à fusibles, colonne de direction, radio, GPS, écran de bord
- **Pneumatiques :** pneus et jantes
- **Autre :** équipement intérieur du véhicule

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 400 000
- **Localisation des stocks :** Niort, Laon, Saint-Quentin, Saint-Pierre-les-Nemours, Amiens et Égreville

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** Geneve Occasion, ZI de Saint-Florent, 199 rue Jean Jaures, 79 000 Niort
- **Site web :** www.back2car.fr
- **Site de e-commerce :** BtoC : www.back2car.fr
  BtoB : www.pro.back2car.fr

CARÉCO FRANCE

Date de création
2003

Appartenance groupe
Actionnariat multiple,
dont le groupe Autocirc

Responsable de la structure
Martin Édouard (président),
Jourdin Nelson (DG),
Pierre LAargillier (DG délégué)

Coordonnées du siège social
Le Dôme 7
7 rue de La Haye
93290 Tremblay-en-France

Contact direct
01 48 70 70 70
contact@careco.fr

Site internet
www.careco.fr (BtoC)
www.careco.pro (BtoB)

Nombre de sites
25 centres (et 1 bureau de vente)

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** moteur, boîte de vitesses et transmission, embrayage, injection, admission et échappement, refroidissement, direction, suspension et train roulant, freinage et machine tournante
- **Carrosserie :** pare-chocs, capot, aile, porte, hayon, rétroviseur extérieur, lève-vitres, éclairage, calandre, traverse avant, passage de roue, élargisseur d'aile, toit ouvrant, pavillon, malle de coffre, baguette de porte, poignée extérieure…
- **Vitrage :** Pare-brise, lunette, vitre de porte,latérale…
- **Électronique :** calculateur, tableau de bord, éclairage électronique, capteur ESP, radar et caméra de recul
- **Pneumatiques :** pneus tourisme, roue complète, jante…
- **Autre :** siège avant, volant, compresseur de clim', moteur d'essuie-glace, réservoir, trappe à carburant

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 1 000 000
- **Localisation des stocks :** 1 000 000 pièces disponibles en temps réel grâce à un stock digitalisé
- **Nombre de références en stock :** environ 700 à 900 types de références différents

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** au comptoir des centres Caréco (https://careco.fr/magasins)
- **Site web :** careco.fr
- **Site de e-commerce :** careco.fr (BtoC) / Careco.pro (BtoB)
- **Interfaçage avec les plateformes en ligne :** www.b-parts.com, http://alpha-scale.com/, https://ovoko.fr/, https://www.carrosity.com
- **Circuit de distribution :**
  par distributeur : non ;
  en direct : oui

ACTUALITÉS
En juin 2026, Caréco a intégré 7 nouveaux centres, portant son réseau à 25 centres sur le territoire. la qualité de service. Le réseau ambitionne 40 centres à horizon 3 à 5 ans ; plus d'un million de pièces disponibles en stock dès 2027 ; poursuivre son développement comme référence française de la pièce automobile de réemploi

CEVAM

Date de création
1986

Responsable de la structure
Nicolas Chauvière

Coordonnées du siège social
ZI de Chappes
43390 Auzon

Contact direct
04 71 76 13 00
commercial.fr@cevam.com

Site internet
www.cevam.com

Nombre de sites
1

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** alternateur, démarreur, transmission, crémaillère de direction, pompes de direction, compresseur de clim'
- **Électronique :** crémaillère de direction, pompe de direction

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 160 000
- **Localisation des stocks :** 10 dépôts en France + stock central à Auzon
- **Nombre de références en stock :** 11 000

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site web :** www.cevam.com
- **Circuit de distribution :**
  par distributeur : oui

ACTUALITÉS
Gamme d'étriers de frein au 1er octobre 2026

COTROLIA

Date de création
2008

Appartenance groupe
Tronitech

Responsable de la structure
Jean-Charles Trochon et Vincent Nicot

Coordonnées du siège social
22 rue des Entrepreneurs
44220 Couëron

Contact direct
02 28 03 94 41
cotrolia@cotrolia.com

Site internet
www.cotrolia.com

Nombre de sites
2 sites en région nantaise (Cotrolia à Couëron et la Reman Factory à Nort-sur-Erdre)

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Électronique :** caméra avant multifonction, module d'aide au stationnement ; réservoir Adblue, calculateur de réservoir AdBlue ; calculateur et levier de boîte de vitesses ; boîtier antidémarrage, clé de démarrage, Neiman et verrou de colonne ; direction assistée électrique, pompe de direction ; feu Xénon ; ABS et ESP, frein de parking ; boîtier d'habitacle, commande de climatisation, commodos ; câble et borne de charge, chargeur embarqué, onduleur convertisseur ; BPGA, calculateur moteur, pompe d'injection ; autoradio, amplificateur audio, écran et afficheur multifonction, façade de commande, boîtier de convergence ; afficheur tête haute, compteur auto, compteur de moto, compteur de collection et youngtimer

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 4 090 références de réparation, 12 000 pièces reconditionnées et 52 références en échange standard (ou reman)
- **Localisation des stocks :** Couëron et Nort-sur-Erdre

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** comptoir de vente à Couëron
- **Site web :** www.cotrolia.com

ACTUALITÉS
Industrialisation de l'organisation et des process de réparation pour renforcer la qualité et raccourcir les délais ; développement des gammes de réparation mobilité électrique ; extension des gammes de produits échange standard (remanufacturés) à de nouvelles familles

DEPA

Date de création
1985

Responsable de la structure
Luc Avisse

Coordonnées du siège social
2 rue du Haut
80430 Beaucamps-le-Vieux

Site internet
www.depa.fr

Nombre de sites
1

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** transmissions (cardan), arbre de transmission, crémaillère de direction, pompe de direction assistée, colonne de direction, étriers de frein

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 60 000 pièces disponibles
- **Localisation des stocks :** stock bational : 2 rue du Haut 80430 Beaucamps-le-Vieux ; stock régional : Ets Chaussende Marseille et Toulouse ; stockage sur les principales plateformes de groupement (Autodistribution, AAG, Apprau, AGRA, Barrault, Alternative Autoparts…)
- **Nombre de références en stock :** transmission : 9 500 ; pièces de direction (crémaillères et pompes) : 4 600 ; colonnes de direction : 350 ; étriers : 5 100

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site web :** www.depa.fr

DUBOURG GROUPE

Date de création
1960

Appartenance groupe
Dubourg Groupe

Responsable de la structure
Dominique Dubourg

Coordonnées du Siège social
623 rue du Collège
33420 Rauzan

Contact direct
0 557 841 465
contact@dubourgauto.fr

Site internet
www.dubourg-groupe.com

Nombre de sites
3 sites (2 en Gironde, 1 en Corrèze)

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** 12 000 pièces (16 % du stock)
- **Carrosserie :** 52 500 pièces (70 % du stock)
- **Électronique :** 10 500 pièces (14 % du stock)

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 75 000 pièces
- **Localisation des stocks :** répartis sur 3 sites : Dubourg Automobiles (623 rue du collège 33420 Rauzan), BTVA (94 route du Chenil, 33570 Petit-Palais-et-Cornemps) et Recup Auto Dubourg Groupe (1 impasse des Martinets 19800 Saint-Priest-de-Gimel)

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** sur 3 sites magasin, comptoir, site internet
- **Site web :** www.dubourg-groupe.com
- **Site de e-commerce :** www.dubourgauto.fr, www.btva.fr
- **Interfaçage avec plateformes en ligne :** Carrosity / Opisto / Ovoko / B-Parts / eBay

ACTUALITÉS
Déploiement du nouveau call center avec 15 technico-commerciaux ; utilisation de la softphonie pour améliorer l'efficience ; augmentation des capacités de stockage de PRE sur les 3 sites ; modernisation des sites de production avec de nouveaux outils pour démonter plus de véhicules et plus de pièces ; travail d'expertise et recherche sur les véhicules et batteries électriques avec Entroview / Batribox

EBAY FRANCE

Date de création
2000

Appartenance Groupe
eBay Inc.

Responsable de la structure
Céline Saada-Benaben

Coordonnées du siège social
21 rue de la Banque
75002 PARIS

Site internet
www.ebay.fr

Nombre de sites
100 % online

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** moteur, boîte de vitesses, suspension, transmission, injection
- **Carrosserie :** pare-chocs, capot, portières, hayon
- **Vitrage :** mécanisme lève-vitre, vitre
- **Électronique :** calculateur, caméra de recul, capteur
- **Pneumatiques :** pneu, jante, roue complète
- **Autre :** éclairage, freinage, climatisation, remorquage, pièce pour véhicule électrique, accessoires

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** pas de stock disponible (100 % marketplace, 40 millions de pièces à la vente par les vendeurs)
- **Localisation des stocks :** chez les vendeurs partenaires

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** 100 % online
- **Site web :** www.ebay.fr
- **Site de e-commerce :** www.ebay.fr

ACTUALITÉS
Live shopping avec eBay Live

FERT RECYCLAGE

Date de création
1983

Responsable de la structure
Attilio Fert

Coordonnées du siège social
4 000 route de Valréas
84820 VISAN

Contact direct
accueil@fertrecyclage.com

Site internet
www.fertrecyclage.com

Nombre de sites
12

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** 53 pièces différentes couvant un très large spectre des demandes (ABS, échappement, cylindre/piston, bras/triangle/pivot, cardant/transmission, climatisation, pompe multiple, réservoir carburant, radiateur…)
- **Carrosserie :** 23 pièces différentes (aile, capot, calandre, hayon/malle, face avant, pare-chocs, porte, rétroviseur, serrure, longeron…)
- **Vitrage :** 26 références
- **Électronique :** 50 organes différents (multiples boîtiers dont boîtier servitude / habitacle (320 réf.), caméra, radar, capteur, commande, démarreur, optique, ceinture, prétensionneur
- **Pneumatiques :** 25 références

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 180 000 pièces physiques
- **Nombre de références en stock :** 90 000 références
- **Localisation des stocks (12 centres de valorisation / déconstruction) :** le siège de Visan (84), Valréas (84), Avignon (84), Cavaillon (84), Apt (84), Marseille (13), Valence (26), Montélimar (26), Montpellier (34), Carcassonne (11), Grenoble (38)

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Sites de vente physique :** Goncelin (Grenoble) | ZI de Goncelin, 38570 Goncelin (site acquis en 2026) ; Visan Moto (activité moto) | Bâtiment 2, 4 000 route de Valréas, 84820 Visan
- **Site web :** www.fertrecyclage.com
- **Site de e-commerce :** www.refert.fr
- **Interfaçage plateformes en ligne :** eBay, Opisto, Carosity, Précis, CertiPRE, BParts, Vroomly
- **Circuit de distribution :** en direct

FRPA

Date de création
2014

Appartenance
Mathieu Haudiquer

Coordonnées du siège social
167 route de Lorient
35000 Rennes

Responsable
Arthur Corbel

Contact
contact@frpa.fr

Site internet
www.frpa.fr

Nombre de sites
1

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** oui
- **Carrosserie :** oui
- **Vitrage :** oui
- **Électronique :** oui
- **Pneumatiques :** oui

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre de références en stock :** 2,6 millions de pièces disponibles pour répondre aux demandes

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Interfaçage avec plateformes en ligne :** uniquement www.frpa.fr

GPA 26

Date de création
1972

Responsable de la structure
Johan Renaud

Coordonnées du siège social
La Lauze RN 7
26250 Livron-sur-Drôme

Site internet
www.groupe-gpa.fr

Nombre de sites
3

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** tous types de pièces mécaniques
- **Carrosserie :** toutes les pièces de carrosserie
- **Vitrage :** lunette arrière et vitre de custode
- **Électronique :** BSI ; BSM et tous types de calculateurs
- **Pneumatiques :** non
- **Autre :** les batteries de traction et toutes les pièces pour les VE, pièces d'intérieur et la sellerie

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 180 000
- **Localisation des stocks :** Livron-sur-Drôme, Écouflant, Pont-Sainte-Maxence
- **Nombre de références en stock :** 76 000 pièces carrosserie, éclairage et sellerie ; 85 000 pièces mécaniques et électriques ; 11 000 moteurs et boîtes de vitesse ; 10 000 pièces motos

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** pas de comptoir de vente, mais casiers de retrait pour les petites pièces
- **Site web :** www.groupe-gpa.fr
- **Site de e-commerce :** www.gpa26.com
- **Interfaçage avec plateformes en ligne :** Alphascale ; Asserparts ; Bparts ; Carrosity ; CertiPre ; Ebay ; Ovoko ; Valused ; Vroomly
- **Circuit de distribution :**
  par distributeur : oui
  en direct : oui

ACTUALITÉS
Nouveau développement : batteries de traction pour les VE

OPISTO

Date de création
2010

Responsable de la structure
Johan Branca et Laurent Assis-Arantes, cofondateurs

Coordonnées du siège social
16 Avenue de l'Europe
31520 Ramonville-Saint-Agne

Contact direct
contact@opisto.fr

Site internet
www.opisto.fr et www.opisto.pro

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique (petite et grosse mécanique) :** moteur, boîte de vitesses, alternateur, etc.
- **Carrosserie :** intérieure et extérieure (pare-chocs, rétroviseur, aile, pièce de l'habitacle intérieur, etc.)
- **Vitrage :** pare-brise, vitre latérale, glace de rétroviseur, etc.
- **Électronique :** boîtier GPS, autoradio, etc.
- **Pneumatiques :** tous sur Opisto.fr

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** plus de 8 millions de pièces
- **Localisation des stocks :** centres VHU agréés situés partout en France, ainsi qu'en Espagne et en Italie

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** non
- **Site web :** www.opisto.fr/fr/entreprise/decouvrir-opisto
- **Site de e-commerce :** www.opisto.fr (BtoC) et www.opisto.pro (BtoB)
- **Interfaçage avec plateformes en ligne :** idem (plateformes propres BtoB/BtoC)
- **Circuit de distribution :** modèle de marketplace

ACTUALITÉS
Développement européen pour enrichir l'offre disponible sur nos sites et faciliter l'accès à la pièce de réemploi pour tous en Europe

OVOKO

Date de création
2016

Responsable de la structure
Justinas Baranovskis

Coordonnées du siège social
Panerių st. 43
Vilnius (Lituanie)

Contact direct
info@ovoko.com

Site internet
www.ovoko.fr

Nombre de sites
17

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** large éventail de pièces mécaniques
- **Carrosserie :** large éventail de pièces de carrosserie
- **Vitrage :** large éventail d'éléments de vitrage
- **Électronique :** large éventail de pièces électroniques
- **Pneumatiques :** large éventail de pneus

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 42,6 millions de pièces
- **Localisation des stocks :** réseau européen de recycleurs et centres partenaires
- **Nombre de références en stock :** 42,6 millions – chaque pièce est unique selon son état, il n'y a pas de doublons neufs

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site web :** www.ovoko.fr
- **Site de e-commerce :** www.ovoko.fr
- **Circuit de distribution :** en direct via marketplace BtoC / BtoB

ACTUALITÉS
Une garantie d'un an sur plus de 92 % des catégories de pièces vient d'être annoncée ; le groupe Stellantis (SUSTAINera) a commencé à vendre des pièces via la marketplace Ovoko

RECAMBIOFACIL

Date de création
2007

Responsable de la structure
Manuel Pintado

Coordonnées du siège social
Autovía Zaragoza
Huesca, Km 356
22197 Cuarte, Huesca (Espagne)

Contact direct
+ 34 974 04 95 98
+ 33 5 54 54 37 80
info@recambiofacil.com

Site internet
www.recambiofacil.com

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** toutes sortes de pièces
- **Carrosserie :** toutes sortes de pièces
- **Vitrage :** toutes sortes de pièces
- **Électronique :** toutes sortes de pièces
- **Pneumatiques :** oui

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 25 000 000 de pièces
- **Localisation des stocks :** appartenant aux clients (garages, centres de service agréés, revendeurs, casses)
- **Nombre de références en stock :** 25 millions de références partagées par le réseau

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site web :** www.recambiofacil.com
- **Site de e-commerce :** www.recambiofacil.com
- **Interfaçage avec plateformes en ligne :** plateforme BtoB en ligne active en Espagne, France et Portugal, avec plus de 700 recycleurs intégrée et 35 000 clients pros
- **Circuit de distribution :** intégration du transport via notre propre plateforme pour assurer un contrôle total de la traçabilité

ACTUALITÉS
Entrepôt avancé : données en temps réel sur la concurrence, les prix minimums et le positionnement ; statistiques et finances : historique de ventes de 36 mois et rapports détaillés des transactions ; automatisation : nouvelles API gratuites pour gérer automatiquement factures et étiquettes d'envoi ; logistique optimisée : prévision des poids et volumes des pièces pour anticiper les coûts de transport ; panneau de notifications : espace centralisé pour suivre toute l'activité en un coup d'œil

SASIC

Date de création
1927

Appartenance groupe
SPMI

Responsable de la structure
Gaëlle Maillard

Coordonnées du siège social
6,rue Pierre Curie
92400 Courbevoie

Contact direct
02 33 67 80 00

Site internet
www.sasic.fr

Nombre de sites
4

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** Embrayage, turbo, direction assistée

STOCKS PHYSIQUES
- **Localisation des stocks :** entrepôts SASIC (France)
- **Nombre de références en stock :** 500 références de kits d'embrayage ; 250 références de turbo ; 50 références de direction assistée

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** réseaux Stellantis, Renault et SASIC
- **Site web :** www.sasic.fr
- **Site de e-commerce :** www.sasic-b2b.fr
- **Circuit de distribution :** Réparation à la demande (BtoB et BtoC)

SOREA

Date de création
1972

Responsable de la structure
Mickaël Hogrel
Hervé Faravellon

Coordonnées du Siège social
45 chemin de l'Arps
26190 Sainte-Eulalie-en-Royans

Site internet
www.sorea.biz

Nombre de sites
5 (2 en France, 2 en Tunisie, 1 en Espagne)

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES
- **Mécanique :** transmission, joint homocinétique, transmission longitudinale, soufflet de transmission, démarreur, alternateur, poulie débrayable d'alternateur, étrier de frein, crémaillère et pompe de direction, turbo

STOCKS PHYSIQUES
- **Nombre global en stock :** 250 000 pièces
- **Localisation des stocks :** centres logistiques de Sainte-Eulalie-en-Royans (26) et Poix-de-Picardie (80)
- **Nombre de références en stock :** 26 700 références au total, environ 21 000 références disponibles en stock

CANAUX DE COMMERCIALISATION
- **Site de vente physique :** non
- **Site web :** www.sorea.biz (catalogue)
- **Circuit de distribution :** par distributeur

VALUSED

Date de création
2022

Responsable de la structure
Julien Dubois et Kais Omri, cofondateurs

Coordonnées du siège social
15 rue Lemercier
75017 Paris

Contact direct
01 84 80 24 24
contact@valused.fr

Site internet
www.valused.fr

Nombre de sites
1

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES

- **Mécanique :** Pièces mécaniques remanufacturées et d'occasion contrôlées (moteur, boîte de vitesses, injecteur, compresseur de clim…), services de régénération FAP et réparation (ex : réservoir AdBlue)
- **Carrosserie :** porte, rétroviseur, phare, aile, pare-chocs…
- **Vitrage :** vitre latérale, custode, optique…
- **Électronique :** service de réparation pour l'électronique (boîtier ABS, ECU…) et offre d'occasion contrôlée
- **Pneumatiques :** pneu rechapé/remanufacturé premium et pneu d'occasion qualifié à faible usure (< 20 %).
- **Autre :** conciergerie : service de recherche déléguée de pièces sur mesure pour les pros (devis sous 24 heures, 90 % de succès)

STOCKS PHYSIQUES

- **Nombre global en stock :** 4 millions de pièces disponibles au catalogue
- **Localisation des stocks :** réseau de 100 fournisseurs audités (CVHU, remanufacturiers, réparateurs) en France et en Espagne
- **Nombre de références en stock :** 4 millions de pièces (pièces de réemploi uniques)

CANAUX DE COMMERCIALISATION

- **Site de vente physique :** non
- **Site web :** www.valused.fr
- **Site de e-commerce :** www.valused.fr
- **Circuit de distribution :** vente directe en ligne / marketplace BtoB

ACTUALITÉS

Offre complémentaire lancée en avril 2026 de pièces neuves issues de stocks dormants (localisées dans les concessions clientes) afin d'éviter leur destruction

VEGE FRANCE BY EMOTIVE

Date de création
1936

Appartenance groupe
LKQ

Responsable de la structure
Éric Coquet

Coordonnées du siège social
Siège opérationnel en France

Site internet
www.vege-france.com

Nombre de sites
1

FAMILLES ET TYPES DE PIÈCES PRÉLEVÉES / COMMERCIALISÉES

- **Mécanique :** moteur échange standard, boîte de vitesses, turbo, boîte de transfert, culasse neuve et ES, pompe à injection et injecteurs

STOCKS PHYSIQUES

- **Nombre global en stock :** 8 000 pièces
- **Localisation des stocks :** Saint-Quentin-Fallavier (38)
- **Nombre de références en stock :** Moteur E/S : 970 références (> 5 000 applications) ; boîte de vitesses E/S : 993 références ; turbo E/S : 850 références (> 15 000 applications) ; boîte de transfert E/S : 90 références ; culasse neuve : 650 références (18 000 applications)

CANAUX DE COMMERCIALISATION

- **Site de vente physique :** vente ciblée via nos canaux traditionnels : distributeurs stockistes, démolisseurs, rectifieurs et assureurs
- **Site web :** www.vege-france.com
- **Site de e-commerce :** www.vege-france.com
- **Circuit de distribution :**
  par distributeurs : oui ;
  en direct : oui / non (selon typologie d'accord)

ACTUALITÉS

Célébration de neuf décennies d'expertise en remanufacturing ; optimisation du réseau pour garantir des livraisons sous 24 à 48 heures dans toute l'Europe ; couverture poussée à 90 % du parc auto européen ; lancement d'une hotline technique dédiée pour le support au diagnostic et à la pose ; renforcement du suivi technique et des garanties ; solution complète 30 à 50 % moins chère que les pièces d'origine constructeur neuves



GARANTIE

L'inflation des coûts de réparation révèle un nouvel argument de vente

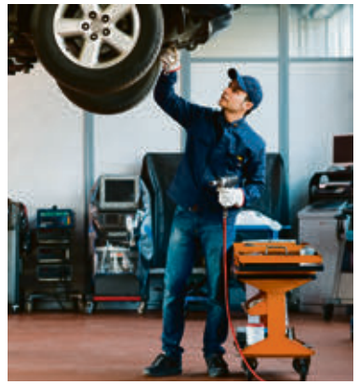
Sous l'effet de l'envolée des coûts de réparation et de la complexification des véhicules, la garantie devient un véritable levier de différenciation pour les distributeurs VO. C'est le principal enseignement d'une étude réalisée par l'institut Puls pour CarGarantie : 73 % des professionnels constatent une hausse de la demande de garanties ces cinq dernières années. La garantie répond donc à un besoin croissant de sécurité financière. Elle constitue également un atout commercial face aux ventes entre particuliers :

• 88 % des distributeurs estiment qu'elle renforce la crédibilité de leur point de vente, tandis que 68 % constatent que les acheteurs privilégient un véhicule reconditionné et garanti plutôt qu'une transaction entre particuliers.

• Pour 41 % des professionnels, elle contribue aussi à préserver les marges en limitant les négociations sur le prix.

La garantie plébiscitée

Mais l'étude met en évidence un décalage entre l'offre et les attentes des clients. Les distributeurs proposent majoritairement des garanties de 24 à 36 mois, quand les automobilistes souhaitent des couvertures plus longues : 29 % réclament 36 mois et 25 % plus de 48 mois. Pourtant, seuls 4 % des pros commercialisent spontanément ces contrats longue durée… L'essor des VE accentue cette évolution. La batterie, composant le plus coûteux du véhicule, devient un sujet central. L'étude révèle d'ailleurs une convergence entre vendeurs et acheteurs : 71 % des distributeurs et 70 % des clients jugent indispensable une garantie spécifique sur la batterie pour faciliter la revente des modèles électriques.



La garantie est devenue un outil de fidélisation, de rentabilité et de valorisation du véhicule.

Preuve que le marché est arrivé à maturité, 92 % des distributeurs abordent désormais la garantie de manière proactive lors de la vente, et 41 % prévoient d'élargir leur offre dans les trois prochaines années. ●

m.blancheton@zepros.fr

DÉSIRABILITÉ

Tesla conserve son avance, l'hybride simple s'impose

La désirabilité ne se mesure plus seulement à la motorisation mais dépend également de la capacité d'un modèle à trouver rapidement preneur. C'est ce que l'on apprend du Market Days Supply (MDS), l'indicateur développé par Indicata (Autorola), qui mesure le nombre de jours nécessaires pour vendre un véhicule. Le dernier baromètre met en évidence trois tendances fortes : Tesla conserve son leadership sur l'électrique, l'hybride non rechargeable confirme son attractivité, tandis que les hybrides rechargeables peinent davantage à convaincre. Avec un MDS de 21 jours, la Tesla Model 3 reste le véhicule électrique le plus rapide à vendre, devant la Renault ZOE (26,8 jours) et la Tesla Model Y (27,5 jours). Malgré une offre électrique toujours plus abondante sur le marché du neuf, la marque américaine continue d'afficher une excellente liquidité en occasion. La présence de la ZOE sur le podium montre également qu'un modèle éprouvé conserve tout son pouvoir d'attraction lorsque son coût d'usage est maîtrisé.



L'hybride non rechargeable apparaît comme le meilleur compromis, tandis que Tesla reste une figure de référence sur le marché de l'électrique d'occasion.

Les hybrides gagnent du terrain

La Dacia Bigster signe la meilleure performance du segment des hybrides avec un MDS de 32,2 jours, devant les Toyota RAV4 et Corolla. À l'inverse, les hybrides rechargeables enregistrent des délais de revente nettement plus longs. La Renault Mégane E-Tech arrive en tête de cette catégorie avec un MDS de 43,6 jours, devant les Kia Sportage et Peugeot 508. Au final, le baromètre d'Indicata confirme que les modèles les plus recherchés restent ceux qui conjuguent fiabilité, coût d'utilisation maîtrisé, valeur résiduelle et simplicité d'usage. ●

M. B.

AFTERMARKET FORUM

ONE

L'ÉDITION DE RÉFÉRENCE POUR LA CONVERGENCE DES RÉSEAUX

5E ÉDITION

SAVE THE DATE!

NOUS VOUS DONNONS RENDEZ-VOUS LES

24 & 25 NOVEMBRE 2026



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, MIRAKL, VARTA BY CLARIOS, VASANO SOLUTIONS

PARTENAIRE **SILVER** 2026 — DAF conseil, SONIC, Veloris. The Battery Partner.

UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR zepros EVENTS

STRATÉGIE

Plus jamais sans mon IA

Dans le business du pneumatique, l'IA a déjà transformé les méthodes de vente, l'organisation des ateliers et la relation client. Mais pour Michael Saitow, fondateur et directeur général d'ALZURA AG, l'enjeu stratégique ne réside pas dans la sophistication des modèles d'IA mais dans la qualité des données qui les alimentent. *« Sans structuration, harmonisation et mise en réseau des données, il sera impossible d'exploiter le potentiel de l'intelligence artificielle »*, a-t-il ainsi affirmé au salon The Tire Cologne 2026. En clair, demain, l'avantage concurrentiel ne reviendra pas aux entreprises disposant des outils les plus puissants, mais à celles capables de consolider, fiabiliser et valoriser leur patrimoine de données. Premier terrain d'application : l'assistance technique. En quelques secondes, les nouveaux moteurs d'IA croisent documentations constructeur, notices de réparation et bases techniques pour fournir l'information recherchée. Les diagnostics sont plus rapides et offrent un gain immédiat de productivité. Idem côté commerce. En analysant simultanément les caractéristiques des pneumatiques, les essais comparatifs, les retours d'expérience ou encore les habitudes d'achat, l'IA fait évoluer le conseil vers une approche beaucoup plus personnalisée. *« Il ne s'agira plus seulement de savoir quel pneu est compatible avec un véhicule, mais quel est le meilleur choix pour chaque client selon son usage »*, résume Michael Saitow.



« L'IA permet de prendre les décisions entrepreneuriales sur la base d'un volume de données beaucoup plus important », assène Michael Saitow.

La relation client constitue l'autre grand chantier

Voicebots, prise de rendez-vous automatisée, suivi des commandes ou validation numérique de prestations complémentaires… l'IA intervient désormais à chaque étape du parcours client. Dans un contexte de pénurie durable de main-d'œuvre qualifiée, son objectif est avant tout de redonner du temps aux équipes. *« L'IA prend en charge les tâches récurrentes et permet aux collaborateurs de se concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée. »* L'intelligence artificielle devient également un outil d'aide à la décision… Les plateformes les plus avancées croisent prix du marché, météo, historique des ventes ou spécificités locales pour recommander les meilleurs positionnements tarifaires. Le pricing devient alors prédictif, sans pour autant se substituer au décideur.

Vers une harmonisation de toutes les données

Reste un verrou majeur avec la fragmentation des systèmes d'information. Logiciels métiers, catalogues fournisseurs et bases de données continuent souvent d'évoluer en silos. Pour Michael Saitow, l'urgence consiste donc désormais à harmoniser ces environnements afin de créer un socle de données unique. *« La plus grande valeur apparaît lorsque les données de différents univers sont réunies. C'est à ce moment-là que les systèmes intelligents révèlent tout leur potentiel. »* Au-delà de la technologie, c'est donc un changement de modèle qui s'engage. Gouvernance des données, cybersécurité, montée en compétences des équipes et choix des partenaires deviennent des priorités stratégiques. ●

m.blancheton@zepros.fr



Delphine Bonnet, directrice des opérations de Pneumaclic.

MARKETPLACE BTOB

Pneumaclic s'envole à l'international

Douze ans après son lancement, la plateforme BtoB franchit une nouvelle étape de son développement. Son propriétaire, Puissance Pneu, entité de Point S, confirme l'ouverture de sa solution Pneumaclic dans cinq nouveaux marchés européens : Belgique, Espagne, Allemagne, Luxembourg et Italie. *« Nous y sommes ! Cela fait des mois que nous préparons notre ouverture à l'international. Des mois de travail, de coopération, de doutes et de difficultés surmontées pour enfin proposer à nos clients un service qui accompagne leur propre développement »*, lance Delphine Bonnet, directrice des opérations de Pneumaclic. Objectif : accompagner les clients grands comptes dans leur développement international avec une plateforme unique pour l'achat de pneumatiques.

Des fournisseurs spécifiques pour chaque marché

Déjà bien implantée en France, la plateforme souhaite désormais s'imposer comme un acteur de référence du pneumatique professionnel à l'échelle européenne. Ce déploiement s'appuie sur un important travail d'adaptation des catalogues, de la logistique et de la conformité réglementaire, ainsi que sur l'intégration de nouveaux partenaires locaux. Au cours des prochains mois, la plateforme poursuivra son développement avec notamment l'intégration de fournisseurs spécifiques à chaque marché et l'élargissement de son offre.

Forte de plus de 150 marques et de 90 000 références couvrant les segments TC4, poids lourd, agricole, deux-roues et génie civil, Pneumaclic entend renforcer sa position sur le marché européen du pneumatique BtoB. ●

M. B.

GESTION

Le pneu, créateur de valeur pour les flottes



WYZ Group a d'ores et déjà confirmé l'organisation d'une deuxième édition en 2027 de son Tyre & Fleet Day.

Premiers pas en juin dernier pour le Tyre & Fleet Day et premières conclusions pour son organisateur WYZ Group ! Le spécialiste des solutions digitales fait émerger une nouvelle approche : celle de piloter le pneu comme un actif stratégique au service du coût total de possession. Sujet clé dans la productivité des flottes. Comment transformer un poste représentant moins de 10 % des dépenses d'une flotte en un véritable levier de création de valeur ? C'est à cette question que WYZ Group a voulu répondre en lançant sa première édition du Tyre & Fleet Day. Une journée reconnectant une cinquantaine de professionnels – manufacturiers, gestionnaires de flotte, experts et acteurs de la mobilité. Objectif : comment replacer le pneumatique au centre des stratégies de performance des parcs gérés ?

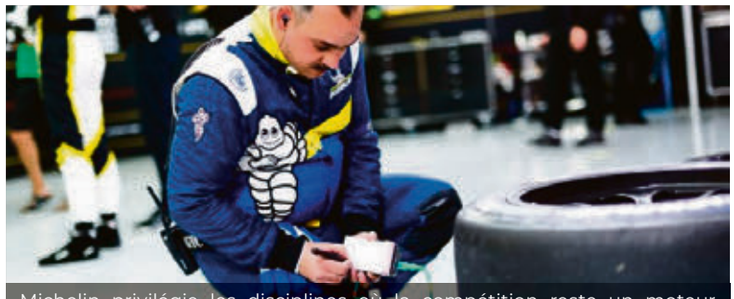
Le poste pneumatique ne représente que 8 à 9 % des dépenses directes d'une flotte, mais son impact dépasse largement ce périmètre : consommation énergétique, fréquence des opérations de maintenance, disponibilité des véhicules, sécurité des conducteurs ou encore impact environnemental. Le choix, le suivi et l'entretien des pneumatiques influencent directement le coût total de possession (TCO). D'autant que face à l'électrification progressive et l'évolution du mix énergétique, le pneu devient un facteur déterminant pour optimiser les performances économiques des flottes. ●

M. B.

R&D

Michelin fait rimer compétition avec innovation

Terrain d'expérimentation et vecteur de transfert technologique vers la production de série, le sport automobile dépasse largement la simple vitrine marketing pour Michelin. Une stratégie portée par la devise "We Race for Change". Bien qu'elle ne rassemble que 1 % des effectifs avec 1 300 collaborateurs, la compétition irrigue tout le groupe. *« Notre rôle est d'apprendre en compétition, de démontrer que ces innovations fonctionnent, puis de les transférer à la production »*, résume Matthieu Bonardel, directeur de Michelin Motorsport.



Michelin privilégie les disciplines où la compétition reste un moteur d'innovation, avec duplication en production de série.

Capteurs, télémétrie et données pilotes permettent de tester des matériaux dans des conditions extrêmes. En endurance américaine, la part de matériaux renouvelables et recyclés est passée de 34 % à plus de 51 %, pour 30 % de pneumatiques utilisés en moins.

Outre le produit, Michelin valorise son savoir-faire via Mission Simulation Service, qui accompagne dix-huit constructeurs et écuries de F1 grâce à la modélisation.

Passer du mode motorspart au grand public

Mais le plus dur reste à venir : reproduire ces performances sur des millions d'enveloppes grand public. Qu'il s'agisse de simulation ou de capteurs, les acquis du circuit nourrissent la production industrielle jusqu'aux engins miniers, soumis aux mêmes exigences thermomécaniques. *« Le plus difficile n'est pas de fabriquer quelques centaines de pneus de compétition. Le véritable défi est de conserver ce niveau de performance lorsqu'il faut produire plusieurs millions de pneumatiques. »* ●

M. B.

PODIUM TOP 5

Quelle visibilité digitale pour les spécialistes du pneu ?

VASANO

EUROMASTER	4,71/5 ↘
FIRST STOP	4,67/5 ↗
EUROTYRE	4,65/5 ↗
PROFIL PLUS	4,52/5 ↗
POINT S	4,49/5 ↗

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 des avis des internautes. Euromaster et ses 6 826 avis sur le T2 2026 ou Point S (2625) sont les enseignes qui font le plus réagir la clientèle. First Stop enregistre une forte progression de sa note trimestrielle sur ce second trimestre, se rapprochant de la note du leader incontesté depuis plusieurs éditions. Et Eurotyre fait son entrée dans le Top 5.

En Bref

Pirelli lance une boucle européenne du recyclage

Pirelli, BASF, Pyrum et Synthos s'associent pour déployer en Europe un écosystème "Tyre-to-Tyre", destiné à transformer les pneus en fin de vie en matières premières recyclées pour la fabrication de nouveaux pneumatiques. Ce projet d'économie circulaire, fondé sur la pyrolyse et des matériaux certifiés ISCC PLUS, vise à réduire l'utilisation de ressources vierges et à renforcer la traçabilité des matières tout au long de la chaîne de valeur.

Prometeon accélère sa feuille de route ESG

Le manufacturier confirme son ambition d'atteindre la neutralité carbone d'ici 2040 avec la publication de son rapport Développement durable 2025. Prometeon indique que 51,5 % de l'énergie utilisée dans ses usines provient désormais de sources renouvelables ou à haut rendement.

La part de matériaux recyclés atteint 7 %, grâce notamment au noir de carbone issu de pneus en fin de vie et à l'acier recyclé.

TRAFIC

Les MRA conservent un tiers de l'entretien-réparation



Les automobilistes continuent de plébisciter les MRA pour l'entretien de leur véhicule affichant en moyenne 12 ans et 139300 km au compteur.

Selon le dernier baromètre Fiev-Feda, les MRA devancent toujours plus les réseaux constructeurs (31,6 % de pdm, - 0,2 point), avec leurs 33,1 % de part de marché auprès des particuliers (+ 2 points vs 2024), ainsi que les centres auto (17,2 %) et les pneumaticiens (5,5 %). Le solde de l'activité (soit 12,6 %) se répartit entre les RA3 (ERCS, Motrio, Motorcraft), le e-commerce, la grande distribution, les carrosseries et les spécialistes du vitrage.

Un choix kilométré

Derrière cet arbitrage se cachent des logiques très concrètes de kilométrage, d'âge du véhicule et de motorisation, selon l'étude menée auprès de 5 000 automobilistes pour l'exercice 2025. Les concessions conservent la main sur les véhicules récents (7,6 ans d'âge moyen), laissant le parc ancien aux centres auto (10,7 ans) et les MRA (12 ans). De même, la fréquentation des concessions plafonne à 87 900 km en moyenne au compteur, contre 139 300 km pour les MRA et 142 100 km pour les centres auto. Enfin, la motorisation : 55 % des possesseurs de diesel choisissant de s'orienter vers les MRA, 50 % vers les centres auto et seuls 37 % retournent en concession.

Pneus et vidange trustent les dépenses

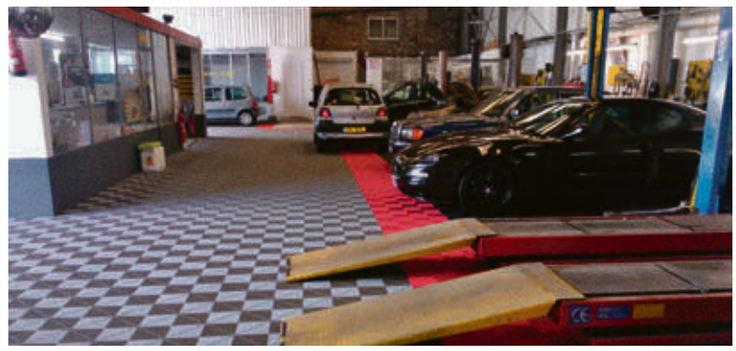
Au chapitre des interventions, deux prestations règnent sans partage : la pneumatique et la vidange qui concentrent 35 % du budget entretien des particuliers. Les dix-huit autres catégories de pièces se partagent les 65 % restants avec le podium pour "freinage, distribution et embrayage/boîte de vitesses" qui capte 24 % des dépenses. ●

c.ridet@zepros.fr

CONJONCTURE

Un été record pour les ateliers

La plateforme digitale dédiée à l'entretien automobile annonce une activité record cet été chez ses clients réparateurs ! Sur 6 000 professionnels équipés de sa solution, Vroomly a en effet enregistré entre le 15 juin et le 31 juillet une hausse de 80 % des commandes de pièces par rapport à la même période l'an passé, pour atteindre 22 M€ (100 000 pièces). Quasiment toutes les familles de produits sont concernées, le site précisant que 50 de ses 55 sous-familles sont en croissance.



À travers les achats de ses clients réparateurs, Vroomly note que le pic d'activité estival concentre entretien courant et réparations plus lourdes.

Climatisation et PIEC en tête de gondole

La série d'épisodes caniculaires a porté les prestations sur la climatisation des véhicules, avec une hausse de 143 % par rapport à 2025 ! Cependant, les autres prestations traditionnellement effectuées à l'occasion des grands départs en vacances ont elles aussi performé, comme les catégories huile et accessoires (+ 98,1 %), jantes et pneus (+ 77,2 %) ou encore le freinage (+ 65,4 %). Boom également des prestations lourdes, qui semblent se concentrer justement avant les départs estivaux : embrayage (+ 58 %) et distribution (+ 57 %). Vroomly relève aussi une forte hausse des commandes de pièces issues de l'économie circulaire (PIEC). Leur CA a ainsi plus que doublé en une année (+ 115 %), passant à environ 2 M€. Elles ont représenté près de 7 % des commandes de pièces de la saison… ●

j.morvan@zepros.fr

TARIFICATION

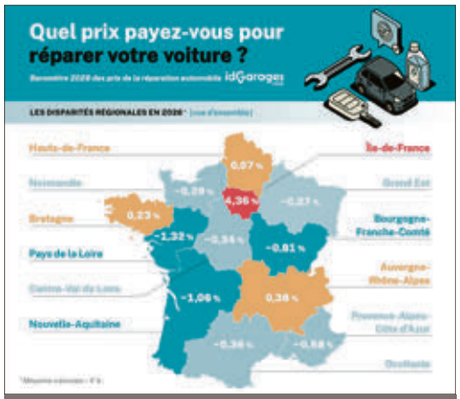
Les ateliers revalorisent sérieusement leurs taux horaires

+ 8,7 % sur le prix moyen d'une prestation auto en 2026 ! C'est la conclusion du 10e baromètre idGarages. Alors que jusqu'ici les pièces étaient LA source d'inflation, cette année les factures d'atelier ont été principalement gonflées par la main-d'œuvre. Résultat, le coût moyen d'une réparation atteint 428,73 €, soit + 2 points vs la hausse modérée de 2025. Sur la base du million de devis générés par les 4 000 garages au T1 2026, idGarages met en évidence une nouvelle tendance : la hausse des taux de main-d'œuvre tire les prix vers le haut, tandis que l'inflation sur le tarif des pièces est restée modérée.

Inflationniste montée en gamme technique

Explication : outre la montée en puissance des interventions plus complexes et donc plus longues, les réparateurs ont dû investir pour se mettre en conformité avec les nouvelles exigences technologiques (diagnostic électronique) et réglementaires (certification SERMI). Des frais supplémentaires qu'il leur a bien fallu valoriser. Résultat : les interventions techniques occupent le Top 3 des hausses : kit d'embrayage (+ 11,62 %), kit de distribution (+ 11,38 %), disques et plaquettes avant (+ 10,60 %).
Enfin, le baromètre a établi un classement sur ses dix ans d'observation mettant en évidence une inflation galopante. Ainsi, depuis 2017 les prix moyens d'intervention ont été gonflés de 72 % sur la révision (soit environ + 15 € par an), 66 % sur le kit d'embrayage, 49 % sur la distribution et 37 % sur le diagnostic électronique, facturé en moyenne 63 € cette année. ●

C. R.



Huit des douze régions françaises affichent une légère baisse des tarifs atelier, tandis que l'Île-de-France est à + 4,36 %, largement impactée par les + 10 % des Hauts-de-Seine.

DIVERSIFICATION

Vidange de BVA : un réel relais de croissance à exploiter

L'équipementier allemand Meyle invite les indépendants à se positionner au plus vite sur cette prestation encore sous-exploitée. Alors que 75 % des garages indépendants sont conscients qu'une boîte de vitesses automatique nécessite un entretien, seuls 28 % effectuent réellement ce service, selon une étude conjointement menée avec l'institut de recherche allemand Innofact en août 2025. À l'heure où le taux d'équipement du parc atteint près d'un tiers des véhicules en circulation (un taux qui grimpe à environ 84 % pour les VN !), l'équipementier donne un véritable coup de projecteur sur une prestation aussi utile à l'automobiliste, car préservant ce coûteux organe d'une usure prématurée, que rentable pour les ateliers.



Meyle France vient de former 150 réparateurs du sud de la France via une tournée de son camion de formation.

Démystifier la prestation

Car *« avec seulement 2 à 3 vidanges de transmissions automatiques par semaine, sur la base d'une moyenne d'une heure et demie de main-d'œuvre et d'un kit facturé environ 300 €, cela représente de 35 000 et 45 000 € de CA annuel supplémentaire pour l'atelier »*, affirme François Couraudon, formateur technique chez Meyle France ! De plus, la vidange d'une BVA ne nécessite que peu d'investissement – une vidange par gravité suffit à remplacer une grande partie du fluide – ni d'expertise particulière.
Le choix de l'huile de transmission est en revanche crucial pour une intervention professionnelle et doit suivre les spécifications du constructeur. ●

J. M.

En Bref

Carter-Cash donne une seconde vie aux invendus

Après Midas, une autre enseigne du groupe Mobivia s'associe à Comerso afin de faire bénéficier des associations comme Emmaüs ou les Apprentis d'Auteuil de ses stocks dormants. Pièces présentes en stock depuis plus de deux ans, produits soldés qui n'ont pas trouvé preneur, pneus "orphelins" mais toujours fonctionnels permettent ainsi de "rouler moins cher", signature de Carter-Cash depuis vingt-cinq ans.

Deux nouvelles succursales pour Euromaster

L'enseigne de pneumaticiens annonce le rachat de deux sites Mega Pneus dans les Hauts-de-France. Situés à Saint-Quentin (02) et Péronne (80), ils comptent respectivement huit et trois collaborateurs.
Ce rachat s'inscrit dans le cadre de la stratégie de développement du réseau intégré Euromaster. L'enseigne compte à date 475 centres.



Feu Vert fait de la location

L'enseigne de centres auto élargit encore son offre de services et s'adapte aux nouveaux usages des automobilistes en proposant un service inédit de location de remorque et de coffre de toit. Un service qui se veut simple et flexible, privilégiant l'usage à l'achat : le client réserve son équipement sur le Web et le récupère en centre, dont les équipes peuvent orienter le client selon ses besoins.



RÉSEAU CONSTRUCTEUR

L'atelier, centre de gravité de Stellantis et ses réseaux



Après des années de tensions autour des contrats d'agent, de difficultés logistiques et un marché automobile en recul, Stellantis veut rebâtir la confiance avec son réseau. Avec un marché du VN en baisse de près de 20 % en dix ans, les ateliers subissent désormais les effets de la contraction des immatriculations. Le renouvellement plus lent du parc réduit les entrées atelier, tandis que le vieillissement des véhicules pèse sur les marges. Les automobilistes arbitrent donc davantage leurs dépenses d'entretien, obligeant les réseaux à repenser leur proposition de valeur. C'est dans ce contexte que Stellantis lancera en 2027 un vaste programme de fidélisation après-vente, présenté en marge du congrès Mobilians et du salon Moove On*. Le groupe veut mieux exploiter les données issues des interventions atelier, des campagnes techniques et des rappels afin de maintenir un lien durable avec les automobilistes tout au long de la vie du véhicule.

Il prévoit de revoir le positionnement tarifaire de plusieurs familles de produits – freinage notamment –, tout en accélérant le développement des forfaits d'entretien. Cette stratégie s'appuie sur trois atouts majeurs : le maillage logistique de Distrigo, l'offre multimarque Eurorepar et un parc de près de 8 millions de véhicules Stellantis âgés d'une dizaine d'années. L'amélioration de la rentabilité passera aussi par une hausse de la productivité. Dès le second semestre 2026, une assistance technique renforcée et des outils informatiques harmonisés seront progressivement déployés dans l'ensemble des marques et des réseaux, concessionnaires comme agents. L'idée est de simplifier le travail des ateliers et d'accélérer la résolution des interventions sur des véhicules toujours plus électrifiés et connectés.

Offensive générale pour soutenir les réseaux

À compter du 1er janvier 2027, Stellantis abandonnera le modèle d'agent au profit de contrats de concession renforcés. Le constructeur promet un accompagnement accru, avec des dispositifs de soutien en cas de retard de livraison, un assouplissement de certains critères financiers et un engagement à limiter les ventes directes afin de préserver l'activité des distributeurs.

Le groupe revoit également sa copie sur les standards de distribution. Les transformations immobilières lourdes sont abandonnées au profit d'exigences plus pragmatiques, centrées sur des surfaces minimales par marque et adaptées aux réalités locales. Les distributeurs ayant récemment investi conserveront leurs installations jusqu'en 2031. Enfin, Stellantis encourage le multimarquisme lorsqu'il génère des synergies commerciales, logistiques et après-vente, sans en faire un modèle unique. Les concessions monomarques performantes conserveront leur place, tandis que les agents devront faire évoluer leur modèle économique pour retrouver des marges durables. Le groupe vise ainsi un gain d'au moins 0,5 point de rentabilité pour son réseau d'ici à la fin 2026. ●

m.blancheton@zepros.fr

*Source : Journal de l'Automobile

CONVENTION

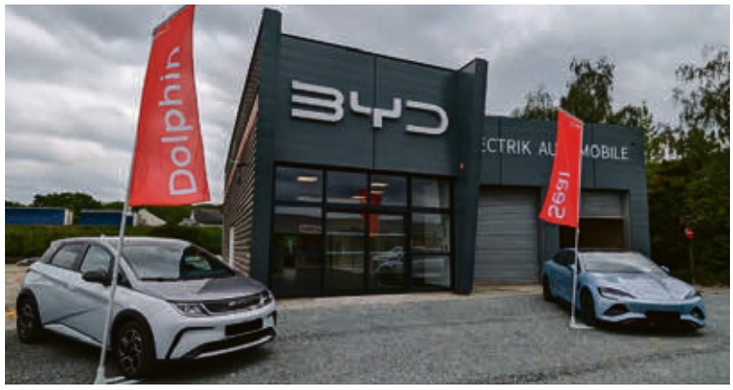
Stellantis resserre les rangs avec ses fournisseurs européens

Réunis à Paris lors de la Convention Fournisseurs Europe, 300 partenaires industriels ont été invités à partager la feuille de route de Stellantis pour les prochaines années. Au cœur des échanges : le déploiement du plan FaSTLane 2030, qui fixe les ambitions du groupe en matière de croissance, de renouvellement de la gamme et de compétitivité. Le constructeur a détaillé son calendrier de lancement de nouveaux modèles et rappelé que leur réussite dépendra d'une implication accrue des fournisseurs. Un enjeu collectif : chaque partenaire est considéré comme un acteur de l'expérience client, de la conception des véhicules jusqu'au service après-vente.

PANNEAU

Bodemer confirme ses ambitions avec BYD

Un an après l'arrivée de la marque chinoise sur le bassin lorientais, le groupe Bodemer inaugure une concession de 400 m², abandonnant le point de vente provisoire installé à Lanester. Plus qu'un simple déménagement, cette ouverture traduit la montée en puissance de BYD dans l'ouest de l'Hexagone et l'accélération de la stratégie d'électrification du groupe français. Dimensionné selon les standards internationaux du constructeur, le nouveau site permet de présenter l'ensemble de la gamme, de développer les essais, les livraisons et l'après-vente. Une évolution qui accompagne la progression des ventes auprès des particuliers comme des entreprises.



Le groupe Bodemer s'impose comme l'un des principaux relais de développement de la marque chinoise en France.

Avec cette nouvelle implantation, Bodemer porte désormais à onze le nombre de concessions BYD exploitées dans le Grand Ouest, de Rennes à Cherbourg en passant par Brest, Nantes Quimper, Vannes, Saint-Brieuc, Angers, Caen et désormais Lorient. Déjà présent à travers 41 concessions distribuant Renault, Dacia, Nissan et Alpine, le groupe breton poursuit ainsi la diversification de son portefeuille avec Electrik Automobile. Fort de 1 870 collaborateurs et d'un CA supérieur à 1 Md€, Bodemer confirme sa volonté de faire de la mobilité électrique un nouvel axe de croissance. ●

M. B.

COMPÉTITIVITÉ

Volkswagen muscle son plan de redressement

Confronté à une concurrence accrue, à un marché européen en berne et à une pression croissante sur ses coûts, Volkswagen passe à la vitesse supérieure. Lors de son assemblée générale, Oliver Blume, P-DG du groupe, a dévoilé un plan destiné à renforcer la compétitivité du groupe, avec un objectif de rentabilité opérationnelle de 8 à 10 % d'ici 2030. La stratégie repose sur sept priorités : simplifier les gammes et les plateformes, réduire les surcapacités industrielles, régionaliser davantage les décisions, rationaliser le portefeuille d'activités, améliorer l'efficacité opérationnelle et renforcer la culture de la performance.

50 000 postes supprimés à l'horizon 2030

L'objectif est clair : réduire les coûts tout en préservant les capacités d'investissement dans les technologies d'avenir. Le constructeur poursuit également un vaste plan d'économies. Plus de 10 Md€ ont déjà été dégagés grâce aux programmes de performance engagés dans les différentes marques. D'ici 2030, près de 50 000 suppressions de postes sont ainsi programmées chez Volkswagen, Audi, Porsche et CARIAD, afin de générer plus de 6 Md€ d'économies annuelles.

En parallèle, Volkswagen continue d'investir dans l'électrification, les logiciels et les batteries. Après avoir lancé plus de 30 nouveaux modèles en 2025, une vingtaine de nouveautés sont attendues cette année. Volkswagen revendique également son leadership européen sur le véhicule électrique et poursuit le développement de ses technologies avec Xpeng, Rivian et sa filiale PowerCo.



Oliver Blume, P-DG de Volkswagen.

Au-delà de ce plan de redressement, le constructeur entend faire de la transformation un processus permanent afin de renforcer sa résilience dans un environnement automobile devenu durablement plus incertain. ●

M. B.

En Bref

Mozart Autos récompensé par Stellantis

À l'occasion de la Convention Investisseurs Stellantis France, Jérémy Sanchez, directeur général de Mozart Autos, a reçu l'un des trophées des Meilleurs Investisseurs Stellantis 2025, remis par Xavier Duchemin. Le groupe azuréen figure parmi les cinq seuls distributeurs distingués cette année, aux côtés des groupes Midi Auto, Bayi, Cazes et Formenty, pour ses performances et son engagement au service des marques du constructeur.



Annonce judiciaire

Par un arrêt du 29 juin 2023, la cour d'appel de Versailles a confirmé le jugement du tribunal de commerce de Versailles du 27 mai 2020 en ce qu'il a retenu la concurrence déloyale commise par les sociétés Nissens Cooling Solutions a/s (anciennement désignée Nissens a/s) et Nissen France et n'a pas fait droit à la demande présentée au titre du parasitisme, maintenu les mesures d'interdiction prononcées en première instance à l'encontre de la société Nissens France, pour une durée de six mois, soit l'interdiction de faire référence, sur quelque support que ce soit, concernant les radiateurs, condenseurs et intercoolers vendus par la société Nissens Cooling Solutions a/s (anciennement désignée Nissens a/s) et la société Nissen France, aux formulations suivantes :
« OE 100 % » « Matching OE 100 % » « OE quality » « Designed, manufactured and thoroughly tested 100 % according to OE requirements » « appariés à 100 % à l'OEM » « matching the OE standards 100 % » « 100 % conformity with OEM standards » « Designed, manufactured and tested in full accordance to OE requirements » « Highest quality standards 100 % acc. to OE » « reconnue comme fournisseur OES/OEM » « leading OEMs in the industrial and renewable energy segments » « We are an acknowledged OES/OEM supplier to the following automotive and industrial manufacturers : Ford, PSA, Mazda, Toyota, Scania etc. » « Specialist knowledge of OEM technology ».
La cour a en outre indiqué que l'interdiction portait également sur les formulations « full conformity with OEM standards », « full accordance to OE requirements », « thoroughly tested according to OE requirements ».

Par un arrêt du 4 juin 2026, la cour d'appel de Versailles a ensuite condamné in solidum la société Nissens Cooling Solutions a/s (anciennement désignée Nissens a/s) et la société Nissens France à indemniser les sociétés Valeo Systèmes thermiques, Valeo Service, Valeo, Valeo Termico et Valeo Autosystemy en réparation du préjudice financier constitué de l'avantage indu que les sociétés Nissens Cooling Solutions a/s (anciennement désignée Nissens a/s) et Nissens France ont tiré de leurs agissements illicites et a confirmé le jugement du 27 mai 2020 en ce qu'il les avait condamnées à indemniser les sociétés Valeo Systèmes thermiques, Valeo Service, Valeo, Valeo Termico et Valeo Autosystemy de leur préjudice moral.

Cet arrêt a fait l'objet d'un pourvoi en cassation le 9 juillet 2026.

GRAND OUEST

EUROREPAR

22290 GOUDELIN
GLD AUTOMOBILES
POULIZAC Nicolas

28500 VERNOUILLET
GARAGE DU CENTRE
GARO Victorien

29850 GOUESNOU
HEXAGONE AUTOMOBILES
VOURCH Nils

29870 COAT-MÉAL
PREMEL AUTOMOBILES
PREMEL Gaëtan

53410 LA BRÛLATTE
GARAGE LAMBERT
LAMBERT Guillaume

point S

41000 BLOIS
POINT S ENTRETIEN AUTO,
CARROSSERIE ET VITRAGE
ZEMALI Tahar

IDF NORD

AUTO&GO

59230 NIVELLE
GARAGE DE L'IMPASSE

62370 AUDRUICK
AA AUTOMOTIVE

EUROREPAR

14000 CAEN
JCL AUTOS
LEGENDRE Jean-Christophe

27400 LA HAYE-MALHERBE
GARAGE DU CARBONNIER
MARECHAL Thibault

Motorcraft

14710 MARCIENNE
WES AUTO

point S

62131 VERQUIN
POINT S ENTRETIEN AUTO
KRZYZANOWSKI Sylvain

proximeca

76480 JUMIÈGES
GARAGE CLP AUTO

80100 ABBEVILLE
GARAGE YOMI

SUD-OUEST

123 Autoservice

24680 GARDONNE
GARAGE M'AUTOS
DELMAS Maxenxe et BIDAURY Maxime

AUTO&GO

33450 SAINT-LOUBES
GARAGE C.K MECANIQUE

79270 ÉPANNES
SM GARAGE

AUTOFIT

24420 COULAURES
GARAGE THOMASSON

33240 PEUJARD
GARAGE PEUJARD PNEUS

EUROREPAR

33140 VILLENAVE-D'ORNON
RLP
REI PLACIDO Rui

Motorcraft

24300 SAINT-MARTIAL-DE-VALETTE
EIRL AUTO CANTET

proximeca

31120 PORTET-SUR-GARONNE
GARAGE DELATRE ALEXANDRE

40530 LABENNE
GARAGE KORO

SUD-EST

123 Autoservice

20215 VESCOVATO
GARAGE DSN
DA SILVA Tiago

66380 PIA
GARAGE VALOCAT PIÈCES AUTO
PIGUILLEM Christophe

03200 ABREST
GARAGE AC AUTOMOBILES
CELIK Anil

07340 SAINT-CYR
GARAGE SAINT-CYR AUTOMOBILES
PERSELLO Olivier

AUTO&GO

38200 CHUZELLES
JBR ENGINE

06670 LEVENS
L'AUTO PERFORMANCE 06

EUROREPAR

13800 ISTRES
JN MOTORS
JACOBELLI Nicolas

63230 BROMONT-LAMOTHE
SARL JVT
TOURNAIRE Jérôme

point S

13330 PÉLISSANE
POINT S ENTRETIEN AUTO
PARASKEVAS Telemakhos

20230 SANT-LUCIA-DI-MORIANA
POINT S ENTRETIEN AUTO

proximeca

42300 ROANNE
GARAGE V&R AUTOS

83560 ARTIGUES
GARAGE PINNA

Technicar

11000 CARCASSONNE
SUD MÉCANIQUE 11
HERFOUFI Saad

06000 NICE
GARAGE CHARLY
DECOUT Jonathan

06110 LE CANNET
MECA SPORT AUTO
REMY Christophe

GRAND EST

123 Autoservice

54230 CHAVIGNY
GARAGE LOUIS
PIERRE Stéphane

88500 BAUDRICOURT
GARAGE D'ALEX
LAURENT Alexis

EUROREPAR

10110 BAR-SUR-SEINE
GARAGE SBA
MAROT Justine

21490 SAINT-JULIEN
CARROSSERIE DU VAL DE NORGES
CHAILLOT Carnel

Technicar

54480 CIREY-SUR-VEZOUVE
GARAGE BRAYAN JASNIEWSKI
JASNIEWSKI Brayan

CONTACTEZ...



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

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

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

zepros

Il est temps de vous connecter ! Il est temps de vous connecter !

Le réseau Apprau, toujours avec vous.

PROMOTIONS EXCLUSIVES
CHALLENGES
ACTUS DU RÉSEAU
TOUT EST DÉJÀ LÀ, IL NE MANQUE QUE VOUS.

Une seule appli pour rester connecté au réseau Apprau.

WWW.APPRAU.FR

TÉLÉCHARGEZ L'APPLI ET CONNECTEZ-VOUS



Disponible aussi en version web



SCANNEZ LE QR CODE

Android iOS

DISPONIBLE SUR Google Play

Télécharger dans l'App Store

ADIPA | CHAUSSENDE | DASIR | MP

APPRAU c'est dispo !

TECHNOLOGIES

Réparer demain commence par comprendre le parc d'aujourd'hui

L'électrique progresse, mais le thermique reste encore largement majoritaire. Pour les carrossiers, cette coexistence de motorisations rend le parc plus complexe à réparer et impose d'adapter compétences, équipements et… process. L'Observatoire des motorisations de BCA Expertise, réalisé avec le cabinet Prim'Act, confirme une réalité que les ateliers doivent intégrer : derrière la progression des véhicules électriques et hybrides, le parc roulant français restera encore longtemps composé d'une grande diversité de motorisations. Essence, diesel, hybride rechargeable ou non et électrique vont continuer à cohabiter, obligeant les réparateurs à multiplier les compétences plutôt qu'à se spécialiser sur une seule technologie.

Cette complexité se traduit aussi dans les coûts. En 2025, un sinistre sur un véhicule à motorisation électrifiée (VME) coûte en moyenne 23,2 % plus cher que sur un véhicule thermique, contre 13,7 % en 2022. Et le surcoût ne provient pas uniquement de la batterie : prix des pièces, temps de main-d'œuvre, protocoles de sécurité et opérations de contrôle contribuent à l'alourdir. Le tarif horaire moyen observé pour les VME est ainsi supérieur de 13,20 € à celui des thermiques.


© BCA Expertise

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

La VRADE à prendre en compte

L'Observatoire met aussi en évidence d'importants écarts de valeur. La VRADE moyenne atteint 15 900 € pour les électriques, contre 15 100 € pour les hybrides non rechargeables et seulement 5 200 € pour les thermiques. Une différence principalement liée à l'âge des véhicules : les VE affichent en moyenne 3,3 ans, contre 5,3 ans pour les hybrides et 13 ans pour les thermiques. Mais les électriques connaissent également une décote plus rapide à âge comparable, sous l'effet notamment de l'évolution des technologies et des autonomies. À terme, cette dépréciation pourrait peser sur les arbitrages entre réparation et classement en perte totale.

La compétence technique, vrai avantage concurrentiel

Autre enseignement : les VME sont moins souvent orientés vers les garages partenaires, ce qui contribue à leur coût moyen plus élevé. L'effet géographique joue également, leurs sinistres étant davantage concentrés dans les zones urbaines, aux tarifs supérieurs. Pour les ateliers, la compétence technique devient donc un avantage concurrentiel. Formation, sécurité électrique, maîtrise des ADAS et équipements adaptés deviennent indispensables pour prendre en charge un parc toujours plus hétérogène et préserver la rentabilité des réparations. ●

r.thirion@zepros.fr

PEINTURE

BASF Coatings devient Surventis

BASF a finalisé le 30 juin la cession de sa division Coatings au fonds américain Carlyle. Rebaptisée Surventis, l'activité conserve ses marques, ses équipes et son organisation commerciale, notamment en France. L'opération, annoncée en octobre 2025, valorise l'entreprise à 7,7 Md€. BASF encaisse 5,8 Md€ avant impôts et conserve 40 % du capital. Avec la cession des peintures décoratives, l'activité Coatings aura été valorisée au total à 8,7 Md€. Surventis démarre avec 3,9 Md€ de CA 2025, 10 700 salariés, plus de 42 000 clients et une présence dans 140 pays. Mobility Coatings représente 50 % de l'activité, Surface Treatment 26 % et Refinish Coatings 24 %. Ce dernier pôle regroupe notamment les marques R-M, Glasurit et Baslac.



© Surventis

Le comité directeur de Surventis lors de l'annonce mondiale de la nouvelle identité de BASF Coatings.

Pour Carlyle, l'objectif est d'accélérer l'innovation et de rendre l'entreprise *« plus rapide, plus agile, entièrement focalisée sur ses clients »*. Dans la réparation, le changement se veut sans rupture : marques, équipes, partenariats et réseau de distribution français sont conservés. Steve Arndt prend la direction de Refinish Coatings, après avoir notamment dirigé FinishMaster et occupé des fonctions chez Axalta. ●

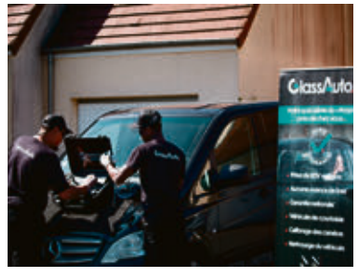
R. T.

VITRAGE

Dorénavant mieux maillé, GlassAuto cible les flottes

Avec 450 centres, soit une centaine de plus en deux ans, l'enseigne de bris de glace du groupe SiliGom poursuit son développement et entend désormais exploiter ce maillage national pour conquérir davantage d'entreprises et de gestionnaires de flotte. Le réseau vise désormais le cap des 500 centres. Afin de séduire les professionnels, il mise sur une offre adaptée aux contraintes des parcs automobiles : interventions mobiles directement sur site, réduction des délais d'immobilisation, prise en charge de tous les types de véhicules et vitrages, véhicules de prêt, facturation centralisée et reporting personnalisé. Autre argument clé : le recalibrage systématique des ADAS après chaque remplacement de vitrage, conformément aux préconisations constructeurs. Une prestation devenue incontournable avec la généralisation des aides à la conduite et qui doit permettre à GlassAuto de se différencier auprès des grands comptes. L'enseigne participera le 8 octobre à Flotauto, à Lyon, afin de renforcer sa visibilité auprès des gestionnaires de flotte. ●

R. T.



© GlassAuto

Des techniciens GlassAuto intervenant au domicile d'un artisan.

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.



ON NE LÂCHE RIEN !

TRIONS SYSTÉMATIQUEMENT

TOUS LES EMBALLAGES ET PAPIERS SE TRIENT

En Bref

Aubineau placé en redressement judiciaire



Le 26 juin dernier, le tribunal de commerce de Niort a placé Aubineau Constructeur (Reefer Group) en redressement judiciaire, suite à une demande faite en ce sens par le carrossier-constructeur des Deux-Sèvres. Aubineau connaît un contexte de marché particulièrement difficile, les prix des matières premières ayant flambé (crise à Ormuz), tandis que les commandes étaient en forte baisse.

Top Transport Saint-Malo : première réussie



Pour sa première édition en terres bretonnes, à Saint-Malo, les 10 et 11 juin derniers, l'événement BtoB Top Transport a dépassé tous ses objectifs. Avec 361 participants sur deux jours, dont 137 chargeurs (pour un objectif initial de 120) et 74 fournisseurs de solutions transport et logistique (60 attendus), quelque 1 200 rendez-vous d'affaires ont été organisés.

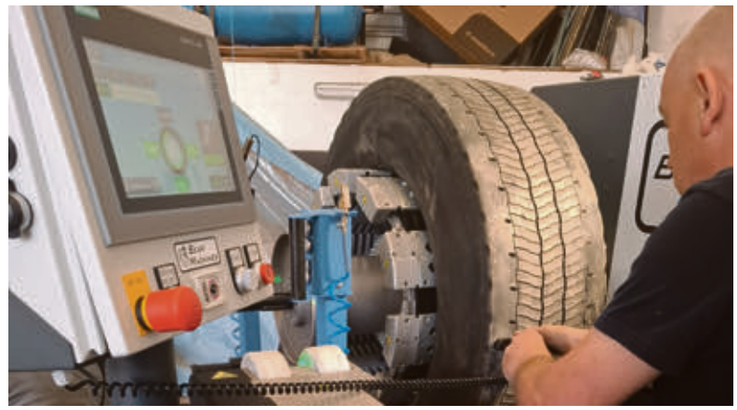
Toyota rejoint cellcentric

En tant que nouveau partenaire, le constructeur japonais va entrer au capital de cellcentric, joint-venture créée par Daimler Truck et Volvo Group, et où chaque actionnaire va détenir un tiers du capital. L'objectif est de faire de cellcentric un développeur et fabricant de premier plan de systèmes de piles à combustible destinés aux applications commerciales lourdes.

ÉQUIPEMENT

Point S (re)creuse le sujet du pneu PL !

Le centre de La Boisse (01) peut se targuer d'être unique en France : il est en effet le seul à être équipé d'une retailleuse de pneu PL semi-automatique. Un appareil présent dans une vingtaine d'ateliers seulement en Europe ! Grâce à cet investissement, le centre Point S Industriel franchit un cap en matière de recreusage des pneumatiques… Avec ce nouvel équipement, l'équipe gagne en productivité, avec des temps de recreusage divisés jusqu'à quatre : si le temps d'intervention pour les pneus avant passe de 10 à 4-5 minutes, le gain sur les profils arrière est plus important encore, l'opération de recreusage ne nécessitant plus que 10 minutes contre 40 précédemment !



La précision du recreusage avec cet appareil permet en outre d'allonger encore la durée de vie des pneus de 20 à 30 %.

Multiples avantages

« Notre premier objectif est de doubler le nombre d'enveloppes traitées. Mais au-delà du gain de temps, la machine offre surtout une qualité d'exécution bien supérieure et une régularité impossible à atteindre manuellement », explique Nicolas Meunier, adhérent Point S Industriel.

Autre avantage : le recreusage manuel est une tâche aussi technique que physique à réaliser. Cet équipement offre donc un confort significatif pour les équipes du centre, l'automatisation sécurisant l'intervention tout en réduisant la pénibilité du travail. Enfin, c'est également un bonus pour le client : la résistance au roulement étant moins importante après recreusage qu'un pneu neuf, le transporteur réalise des économies de carburant. Et soigne son bilan carbone ! ●

j.morvan@zepros.fr

CONJONCTURE

L'incertitude, nouveau paramètre durable (OVI)

Si l'Observatoire du véhicule industriel (OVI) voulait croire à une reprise du marché du neuf en début d'année, celle-ci se fait toujours attendre ! Tandis que les volumes repartent à la hausse sur les principaux marchés européens, le marché français devrait, sur l'ensemble de l'exercice, être compris entre 0 et + 5 %, à défaut d'un réel rebond. Car depuis le 28 février dernier, les prix des carburants ont atteint des niveaux records, l'indice CNR du gazole professionnel affichant + 29,3 % sur trois mois (et + 43 % sur douze mois) !



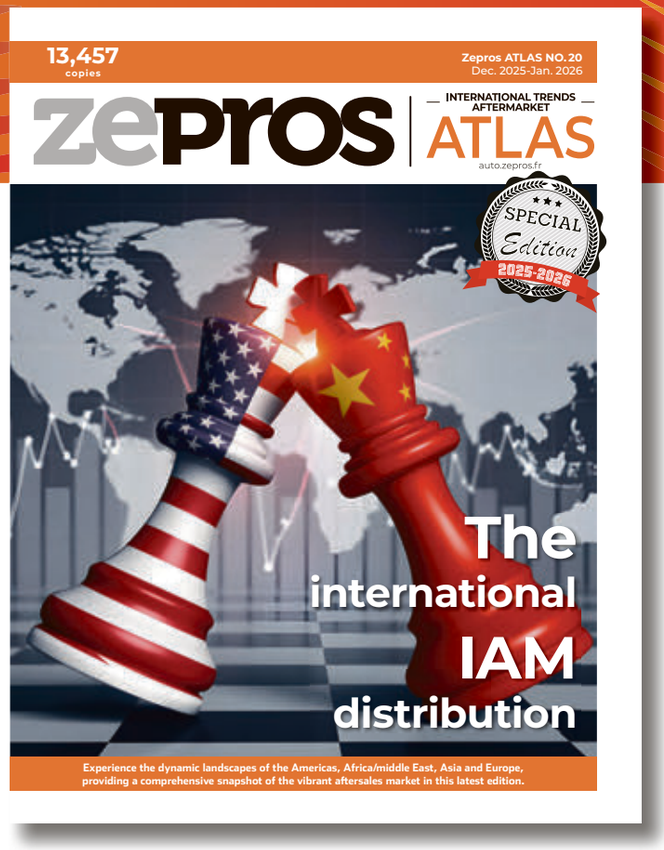
Avec la hausse du prix du carburant, le coût de revient complet d'un véhicule longue distance progresse de plus de 10 % sur un an…

Perspectives inchangées

« Depuis quatre ans, le TRM traverse une succession de crises. L'incertitude devient un paramètre dans l'équation économique des entreprises », note Arnaud Villéger, directeur de l'OVI. L'observatoire maintient cependant ses prévisions de début d'année pour 2026, fixées entre 44 000 et 46 350 unités. Le volume d'immatriculations des tracteurs devrait être compris entre 23 980 et 25 261 unités (soit + 5 à + 10 % par rapport à 2025) ; pour les porteurs, les volumes devraient s'établir entre 20 020 et 21 089 unités, soit un recul de 1 à 6 %. *« La résilience du marché dépendra de la capacité des acteurs à arbitrer entre renouvellement, maîtrise des coûts, adaptation réglementaire et préparation des prochaines motorisations. L'incertitude doit devenir un cadre d'action, non un motif d'attentisme »*, conclut-il. ●

J. M.

INTERNATIONAL IAM
DISTRIBUTION ATLAS
RETURNS ON **DECEMBER 18, 2026**



AN EXCLUSIVE ISSUE NOT TO BE MISSED!

Strengthen your international presence and speak directly
to all the decision-makers in your market.

- DISTRIBUTED IN 35 COUNTRIES
- INTERVIEWS WITH RETAIL LEADERS
- A PROFESSIONAL TARGETED AUDIENCE
- AN ANNUAL VISIBILITY

BECOME AN ADVERTISER
FOR THIS SPECIAL EDITION

zepros
MÉDIA LEADER EN B2B

En Bref

Bosch célèbre les 50 ans de la sonde lambda

Développée par Bosch en 1976 et installée pour la première fois sur des véhicules de série par Volvo, la sonde lambda a largement contribué à la réduction des émissions polluantes et de la consommation de carburant. La sonde mesure la teneur en oxygène résiduel dans les gaz d'échappement et fournit au calculateur moteur les informations nécessaires pour réguler le mélange air carburant de façon optimale. Bosch annonce en avoir produit 1,7 milliard d'unités et disposer d'une gamme rechange couvrant 70 % du parc européen (1 000 références).

3e plateforme Autodistribution aux Pays-Bas



Avec une superficie d'environ 6 700 m² et un stock de plus de 55 000 références, le dépôt de Waddinxveen rejoint les plateformes existantes de Zwolle et Waalwijk d'Autodistribution Nederland. Son emplacement central contribue à élargir la couverture géographique du réseau et à renforcer les positions régionales dans l'ouest et le centre des Pays-Bas.

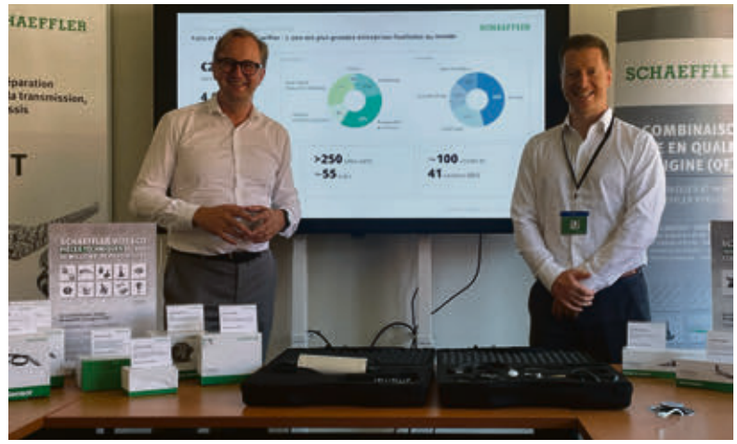
Fert Recyclage s'installe en Isère

Le recycleur drômois vient d'acquérir un CVHU à Goncelin. Ce douzième site renforce ainsi le maillage de Fert Recyclage, déjà solidement implanté en région Auvergne-Rhône-Alpes. Une empreinte élargie aujourd'hui nécessaire pour répondre notamment aux attentes des assureurs.
Au-delà de cette acquisition, Fert Recyclage engage un important programme d'investissements qui devrait déboucher sur une capacité de traitement du site de 1 500 à 2 500 véhicules par an pour 35 000 par an.

ÉQUIPEMENTIER

Schaeffler mise sur l'électronique et le thermique

Capteurs et autres calculateurs se font moteurs du business Aftermarket chez Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions. Un nouveau levier à actionner en complément de ses gammes historiques pour les véhicules thermiques. Trois ans après être devenue une entité autonome, la division Aftermarket de Schaeffler accélère la mise sur le marché de la nouvelle famille "pièces techniques" issue des usines de Vitesco, spécialiste de l'électronique racheté par Schaeffler en 2024. Cela lui permet d'intégrer 412 nouvelles références de composants électroniques (capteurs NOx, calculateurs TCU) à son catalogue de rechange. L'objectif : offrir aux ateliers indépendants des solutions techniques à fort potentiel jusqu'ici conservées par les réseaux constructeurs.
En parallèle, l'équipementier consolide ses gammes historiques pour les véhicules thermiques (LuK, INA, FAG) en continuant d'investir et convertissant même des usines de première monte vers la rechange. *« C'est un réel avantage concurrentiel »*, soutient Harry Vuylsteke, président de VLS France.



Hervé Moreau, directeur commercial et marketing de Schaeffler VLS France, et Harry Vuylsteke, président de l'entité, présentent un catalogue renouvelé.

Cap sur l'électrique

Enfin, le groupe amorce son virage électrique avec des kits dédiés à la réparation d'essieux (E-Axle), de boîtes et de moteurs électriques. Ces solutions réduisent le coût d'intervention de 14 à 16 % par rapport à un remplacement d'origine. Pour accompagner les garagistes dans cette montée en compétences, VLS continue d'enrichir sa plateforme RepXpert (formations, tutoriels, assistance). ●

c.ridet@zepros.fr

DISTRIBUTION

Flauraud adhère à l'enseigne Precisium

Le 1er janvier prochain, le distributeur auvergnat prendra le panneau Precisium. L'accès au catalogue de produits et services d'Alliance Automotive Group a présidé à ce grand saut stratégique. Si le plan Cap 2028 comporte un redimensionnement des implantations (9 sites fermés sur les 27 existants) avec plan social, il intègre aussi un vigoureux plan de relance commercial. Pas de rachat, ni d'entrée au capital : *« Nous ne perdons pas notre identité d'indépendant, nous la renforçons »*, affirme Steven Jouve, directeur commercial de Flauraud et ex-AAG à l'initiative du rapprochement.
Cette entrée dans la sphère Alliance Automotive Group est clairement destinée à enrichir son catalogue VL/VU/PL. *« Tous les éléments qui manquent aujourd'hui à notre offre commerciale sont disponibles via le groupement : pièces d'origine, techniques, marques budget, PIEC, équipements d'atelier, pièces de carrosserie d'origine. »*
Les équipes Flauraud vont être formées pour être prêtes en octobre à déployer une offre renouvelée dans le cadre de soirées techniques. Une belle prise pour AAG qui gagne un client "fidélisé" à 63 M€ de CA, un ancrage fort en Auvergne. Et pour Flauraud, un amarrage à un groupe puissant qui s'avère être un levier clé pour disposer des outils à même de lui redonner un nouvel élan. ●

C. R.



En prenant le panneau Precisium, le distributeur auvergnat s'ouvre le large catalogue de produits et services d'Alliance Automotive Group.

CONJONCTURE

LKQ, GPC : trajectoire divergente

En pleine réflexion sur la transformation de leur modèle, les deux géants américains de la distribution n'affichent pas la même dynamique sur le 2e trimestre. Quand GPC continue de performer, LKQ marque le pas… Pente ascendante pour Genuine Parts Company. Au 1er semestre 2026, la maison mère américaine de l'européen AAG annonce un CA en progression de 6,4 % (12,8 Md$). Et sur le seul 2e trimestre, le groupe a affiché une solide croissance organique globale de 3,4 % (6,5 Md$). Toutes ses divisions sont dans le vert. Alors que la division "Industrie" est à + 6,5 %, le secteur automobile réalise aux États-Unis une croissance organique de 2,6 % (2,5 Md$ de CA), tandis que la division "International Automotive", dont fait partie AAG qui est à + 0,7 % sur le 2e trimestre 2026, a généré une croissance de 8,2 % (+ 0,6 % en organique), pour un revenu de 1,6 Md$.



LKQ à la peine

La trajectoire est bien différente pour LKQ Corp. Pénalisé par des difficultés de déploiement du nouveau progiciel ERP en Allemagne et un marché européen atone, le groupe subit un net coup de frein au T2 2026. Sa division européenne dévisse de 12,6 % (3,06 Md$), un repli que la légère reprise sur son marché domestique (+ 0,5 %) ne parvient pas à compenser. Le CA global recule de 3 %, à 3,4 Md$. Face à ce ralentissement, LKQ révise ses ambitions 2026 à la baisse et élargit son examen stratégique : l'option d'une vente intégrale du groupe est désormais sur la table. ●

C. R.

APPROVISIONNEMENT

Auto Partner passe à l'offensive en France



Inauguré en 2025, le hub de Zgorzelec est automatisé avec une tour de préparation de commande, des systèmes de convoyage, ainsi que des zones de tri et de contrôle qualité.

Considérée comme un marché clé, la France est au cœur des ambitions d'Auto Partner. Le fournisseur polonais cherche à accélérer son maillage territorial en séduisant de nouveaux partenaires distributeurs. Fort d'un CA de 1 Md€ en 2025, le fournisseur polonais cible prioritairement les distributeurs de pièces, magasins et acheteurs de flotte. Sans s'adosser *« à ce stade »* à une centrale d'achat spécifique, le groupe est *« ouvert à toute collaboration avec de nouveaux partenaires de distribution, plateformes y compris »*, affirme Sebastian Górecki, directeur des ventes internationales.

Pour convaincre les distributeurs français, Auto Partner mise sur une offre BtoB clé en main : outils numériques (catalogue AP CAT) solutions de dropshipping et marques propres (MaXgear, QUARO, ROOKS).

L'atout logistique

L'opérateur met également en avant sa puissance logistique (six hubs en Pologne et République tchèque). Grâce à son nouveau hub de Zgorzelec à la frontière allemande, l'entreprise s'appuie sur un stock de 280 000 références pour livrer la France en J+1, avec le soutien d'une équipe dédiée francophone. Et lorsqu'on lui parle de la crainte des opérateurs français face à la montée en puissance de ses compatriotes, Sebastian Górecki répond : *« Notre offre ne repose pas uniquement sur le prix mais sur un modèle équilibré combinant des tarifs compétitifs, de la disponibilité et un soutien opérationnel. »* ●

C. R.

En Bref

O'Reilly Auto Parts acheteur de NAPA ?

Le leader américain de la pièce détachée (17,8 Md$ de CA en 2025), avec ses 6 585 points, a fait une proposition de rachat à 10 Md$ de Global Automotive (NAPA), la branche automobile de Genuine Parts Company (GPC). Outre un montant sous la valeur des 15,4 Md$ générés par le fleuron de GPC et la divergence de modèle de distribution, le marché s'interroge sur la probabilité d'une vente devant passer à la moulinette de la législation antitrust américaine.



7 nouveaux CVHU sur la carte Careco



L'enseigne de centres VHU s'est redonné un nouvel élan en passant sous statut SAS et en créant plusieurs niveaux d'adhésion au réseau. La nouvelle dynamique de recrutement d'adhérents de Careco porte ses fruits avec l'arrivée de 7 nouveaux centres VHU portant son réseau à 25 centres et dépasse le million de pièces en stock.

Liqui Moly s'installe en Chine

Le spécialiste allemand du lubrifiant poursuit le déploiement de sa stratégie de croissance sur le marché asiatique. Le siège de la nouvelle filiale est établi à Shanghai et dirigé par Fabian Wedekind, en Chine pour Liqui Moly depuis 2018. La nouvelle filiale de distribution sera l'importateur officiel de la marque.



Élargissement de la gamme dans les prochains mois

HUTCHINSON | PIÈCES DE RECHANGE

Gamme de gestion et transfert des fluides de qualité OE

Cette nouvelle gamme introduite sur le marché de la rechange propose une soixantaine de pièces de qualité OE pour le transfert des fluides. Au catalogue : conduites d'admission du turbocomporesseur, conduites d'air de suralimentation (photo), lignes de refroidissement, boucles de pompe à chaleur pour climatisation, ou encore, pour la dépollution, conduits de circulation des gaz d'échappement (EGR), filtres à particules diesel/essence et de SCR (réduction catalytique sélective). Pour développer la gamme, l'équipementier s'est appuyé sur son expertise OEM, y compris pour les véhicules hybrides et électriques. Hutchinson assure que chaque pièce est développée pour une application véhicule spécifique, permettant aux ateliers de réaliser des réparations conformes aux spécifications des constructeurs.

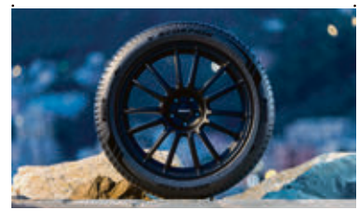
www.hutchinson.com

PIRELLI | PNEUMATIQUES

La v3 du pneu SCORPION est sortie

La 3e génération du pneu Été SCORPION™ pour SUV conjugue à la fois sécurité, confort et longévité. Il obtient d'ailleurs le label de Qualité Premium du TÜV, avec d'excellentes performances sur sol sec et mouillé. Disponible de 18 à 22", il bénéficie d'une carcasse renforcée, de blocs centraux plus larges et d'un profil optimisé qui favorisent une répartition uniforme de la pression et réduisent la déformation de l'enveloppe au niveau des épaules. Fort de technologies comme ELECT, il améliore l'autonomie des véhicules électriques et hybrides rechargeables de 10 %.

www.pirelli.com





CONTITECH | PIÈCES DE RECHANGE

Du nouveau côté bras de suspension

Cette nouvelle gamme de plusieurs centaines de références vient compléter l'offre PR de l'équipementier en matière de suspension et de direction. Conçus selon un cahier des charges strict, ces bras de suspension assurent un guidage précis des roues et jouent un rôle majeur dans la stabilité du véhicule, les performances de direction et la sécurité. La gamme offre une large couverture du parc automobile européen… sachant que d'autres références s'y ajouteront prochainement.

www.continental.com



WD-40 | ACCESSOIRES

Lubrifiant dégrippant bio multifonction

Le nouveau Lubrifiant Dégrippant Bio Multifonction WD-40 Specialist® est un produit composé à 85 % d'ingrédients biosourcés. Polyvalent, il permet de pénétrer, lubrifier et protéger les surfaces traitées – métaux, plastiques et caoutchouc. Il aide l'utilisateur à débloquer les pièces coincées ou grippées tout en offrant une protection contre la rouille, la corrosion et l'usure. De plus, le produit est certifié par l'Écolabel européen et répond à des critères stricts en matière de biodégradabilité, de bioaccumulation et de toxicité aquatique.

www.wd40.fr

RHEINMETALL | PIÈCES DE RECHANGE

Compresseur de clim' électrique

Proposé par Motorservice, ce compresseur de climatisation électrique Pierburg de qualité OE est destiné aux modèles hybrides Toyota Prius et Auris. Il est fourni avec deux joints toriques pour les raccordements et est prérempli d'huile réfrigérante. Lors du remplacement, le détendeur et le filtre déshydrateur doivent être remplacés afin d'éviter de laisser des impuretés dans le circuit et d'endommager le nouveau compresseur de clim'. À noter : le compresseur doit être utilisé avec le réfrigérant homologué par le constructeur.

www.rheinmetall.com



SCHAEFFLER | PIÈCES DE RECHANGE

Courroies pour l'entraînement des accessoires des poids lourds



Commercialisées sous la marque INA, ces courroies répondent aux exigences des moteurs modernes des principaux modèles de véhicules de Mercedes-Benz, MAN, DAF, Volvo, Scania, Iveco et Renault. Elles supportent des charges mécaniques élevées, des couples importants et des sollicitations permanentes. Leur conception plate, à nervures longitudinales, assure une transmission de puissance efficace. Leur principal élément de renfort (des câbles en polyester haute résistance) assure une bonne stabilité à l'élongation et une tension de courroie constante.

www.schaeffler.fr

Parole d'expert...



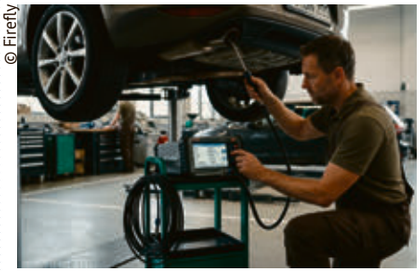
Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

La dépollution n'est plus un simple organe, c'est un écosystème

Pendant longtemps, les réparateurs abordaient la dépollution comme un ensemble de composants indépendants. Aujourd'hui, cette vision est dépassée. Les véhicules Euro 6 reposent sur un véritable écosystème où moteur, injection, EGR, filtres à particules, SCR et capteurs communiquent en permanence. Lorsqu'un voyant antipollution s'allume, le composant signalé n'est pas forcément responsable de la panne. Cette complexité impose une nouvelle approche du diagnostic. Les professionnels doivent désormais comprendre les interactions entre les systèmes pour éviter les erreurs d'interprétation, réduire les temps d'immobilisation et garantir des réparations durables.

Une révolution technique souvent sous-estimée

L'arrivée de la norme Euro 6 a profondément transformé la conception des motorisations thermiques. Pour respecter les seuils d'émissions imposés, les constructeurs ont multiplié les dispositifs de traitement des gaz d'échappement. Cette sophistication a permis de réduire considérablement les émissions de particules et d'oxydes d'azote, mais elle a aussi augmenté la complexité des interventions en atelier. Chaque capteur, chaque actionneur et chaque stratégie moteur participent désormais à l'équilibre global du système. Une anomalie mineure peut entraîner une cascade de défauts et rendre le diagnostic particulièrement délicat.



© Firefly

Scannez-moi

Derrière un FAP colmaté se cache souvent une autre panne

Le filtre à particules est fréquemment considéré comme le responsable principal des dysfonctionnements liés à la dépollution. Pourtant, dans de nombreux cas, il n'est que la conséquence visible d'un problème plus profond. Une mauvaise qualité de combustion, un injecteur défaillant, une vanne EGR perturbée ou un capteur imprécis peuvent accélérer l'encrassement du filtre. Remplacer le FAP sans rechercher l'origine du défaut expose le véhicule à une récidive rapide. Cette réalité souligne l'importance d'un diagnostic complet capable d'identifier les causes racines plutôt que de traiter uniquement les symptômes.



Scannez-moi

Les systèmes SCR imposent une nouvelle expertise



Avec la généralisation de l'AdBlue, les ateliers ont dû intégrer de nouvelles compétences liées aux systèmes SCR. Ces technologies permettent de réduire efficacement les émissions de NOx, mais leur fonctionnement repose sur des stratégies électroniques complexes. Une cristallisation dans le circuit, un capteur défectueux ou une qualité de fluide insuffisante peuvent entraîner des dysfonctionnements parfois difficiles à identifier. Les réparateurs doivent désormais maîtriser des procédures de contrôle spécifiques et comprendre les logiques de fonctionnement intégrées aux calculateurs afin d'assurer des réparations fiables.

Scannez-moi

Le contrôle technique devient un révélateur de performance



Les exigences croissantes du contrôle technique transforment progressivement la dépollution en indicateur de qualité de maintenance. Les mesures d'opacité, les contrôles des émissions et les vérifications du diagnostic embarqué mettent en évidence l'état réel du véhicule. Pour les ateliers, l'enjeu ne consiste plus uniquement à effacer un défaut ou remplacer une pièce. Il s'agit de garantir le maintien des performances environnementales sur le long terme. Cette évolution valorise les professionnels capables d'associer compétences techniques, méthodologie de diagnostic et maîtrise des technologies de dépollution les plus récentes.

Scannez-moi

Former les techniciens pour répondre aux défis de demain



L'évolution réglementaire et technologique impose une montée en compétences continue des professionnels de l'automobile. Les systèmes actuels exigent une compréhension approfondie des stratégies moteur et des interactions entre les différents organes de dépollution.
La formation devient ainsi un levier essentiel pour sécuriser les interventions, améliorer la satisfaction client et limiter les remplacements inutiles. Dans un secteur confronté à une complexité croissante, les techniciens capables de diagnostiquer efficacement les systèmes Euro 6 représentent un atout stratégique majeur pour les ateliers et les réseaux de réparation.

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 !

Valeo

RIEN NE SE PERD, TOUT SE VALORISE

AVEC VALEO REMAN, VOUS OPTEZ POUR UNE SOLUTION FIABLE, COMPÉTITIVE ET PLUS RESPONSABLE.



- **La qualité Valeo, l'exigence du neuf**
  Chaque pièce est remanufacturée et testée selon les standards Valeo.
- **Une alternative plus compétitive**
  Jusqu'à 25 % d'économie, tout en conservant performance et garantie.
- **Une gestion simplifiée de la consigne**



ALTERNATEUR



COMPRESSEUR

FTE automotive



ÉTRIER DE FREIN



DÉMARREUR



DOUBLE EMBRAYAGE HUMIDE

I Care 4 The Planet

valeoservice.fr

© 2026 - Valeo Service - Société par Actions Simplifiée - Capital 12.900.000 euros - 306 486 408 RCS Bobigny - 70, rue Pleyel 93200 Saint-Denis - Francia