

FOCUS

Tirez le business vers vous

Pour ne plus laisser échapper un CA à votre portée, quelques pistes d'opérations de niche accessibles en généralisant les contrôles préventifs. **P. 22**



CARROSSERIE

La F.N.AA veut sauver « une espèce menacée »

Face à l'aggravation des pressions des assureurs, l'organisation professionnelle propose un plan de « sauvetage » des réparateurs en cinq actions. **P. 51**

72 239
exemplaires

Mise en
distribution
certifiée



N°11 | Octobre 2013

METIERS

AUTO zepropros

www.zepros.fr

50 PAGES
SPÉCIAL
EQUIP AUTO

Toute la lumière sur votre business

RÉPARATEURS

Les pannes à la loupe

Elles sont dix, les pannes qui amènent les automobilistes à passer les portes d'un atelier. Et hors garantie, ils sont 36 % à aller voir du côté des indépendants. **P. 42**

LE JOUR OÙ...

Roger Beille a créé la marque Cash Express

CONSEILS DE PROS

Comment rechercher un prêt professionnel ?

Pourquoi pas un senior ?

La dynamique entre le décideur et son coach

Rencontre avec un entrepreneur confiant. **P. 66**



SHOWROOM

La Peugeot 308 monte en gamme

La nouvelle 308 est unanimement saluée comme l'une des meilleures voitures réalisées par le Lion. **P. 34**



* séchage à l'air



vernis et apprêt
technologie AIR-DRY™

HP Process™ durcit à température ambiante (20 - 25 °C), ce qui permet de réduire considérablement les besoins énergétiques: le recours à des cycles d'étuvage à température élevée pour obtenir un temps de durcissement court n'est plus nécessaire.

Eteignez le chauffage !

Sec, hors poussière,
10 minutes, 25°C

Atteindre la perfection !

Une nouvelle gamme de peinture hydro
à la performance inégalée...



**SHERWIN
WILLIAMS**
Automotive Finishes

« L'AWX Performance-Plus™ hydrorefinish system » garantit une finition de qualité avec un système de séchage des plus rapides du marché.



AUTOMOTIVE TRADING COMPANY
Importateur exclusif France
de la marque Sherwin-Williams

7, boulevard de Charente
40100 TOLUZE-B
tel : 05 62 80 75 20
mail : info@atc-france.fr



Sommaire

ACTUALITÉS

Planète 04

Actualités France 06



VOS RÉGIONS 13

Focus 22

VENTES VN/VO

Distributeurs VN 26

Véhicules électriques 33

Showroom 34

Véhicules d'entreprise 36

Distributeurs VO 38

APRÈS-VENTE

Réparateurs 42

Services 48

Carrosserie 51

TECHNOZOOM

BANC D'ESSAI 59

RECHANGE

Distributeurs

Équipementiers 60

PEOPLE

70

LE JOUR OÙ...

J'ai créé Cash Express 66

CONSEILS DE PROS

Savez-vous identifier
votre projet ? 68Roger Beille,
fondateur de Cash Express

DOSSIER EQUIP AUTO 73

Nouveautés atelier 106

Nouveautés accessoires 114

Viva la (3^e) révolution!Caroline Ridet
Rédactrice en chef

En attente, la convergence fiscale du diesel et de l'essence, pourtant annoncée comme un dossier chaud bouillant. Au panier, l'étude ministérielle pour la renaissance d'une prime à la casse... pour le VO ce coup-ci. Décriée, la réforme des retraites, au moins sur le volet touchant aux indépendants par les organismes sociaux. Las, la volonté réformatrice n'arrête pas de se prendre des vents contraires... Ses partisans, les syndicats, les consommateurs et les chefs d'entreprise, vent debout contre les tâtonnements de nos politiques au pouvoir. Mais ça, c'était avant ! Avant la renaissance de l'ère industrielle, le lancement de la « Nouvelle France industrielle » en 34 plans high-tech. « *Le progrès n'est pas un astre mort. Il n'y a pas un âge d'or qui serait celui de notre histoire* », a martelé François Hollande devant un parterre de patrons qui ont envie d'y croire. Tous main dans la main, l'État « *qui accompagne, qui stimule* », et les entrepreneurs « *qui connaissent le marché, les clients, les technologies* », repoussons

les frontières technologiques, réinventons la France, « *une nation d'inventeurs, de pionniers* » ! Joli discours, qui refait la part belle aux entrepreneurs dont les mérites semblent enfin reconnus par un gouvernement qui a eu du mal à s'y résoudre. « *Pour que les plans industriels ne restent pas des incantations, la mise en œuvre a été confiée à des chefs d'entreprise* », résume Arnaud Montebourg. Voilà un signal positif pour le monde de l'industrie auto à la veille de l'ouverture de SA foire biennale. On va en voir des innovateurs qui pensent l'équipement auto de demain, plus vert, plus performant, plus « politiquement correct » en somme. Des entrepreneurs qui cherchent la technologie de pointe qui les fera avancer plus vite, plus loin ; le matériel breveté « redressement productif ». Que du beau monde sur les stands, dans les allées... Et peut-être que l'on y croquera Arnaud Montebourg (annoncé mais pas confirmé à l'heure où nous publions) et pourquoi pas le Président, venus voir de plus près à Villepinte cette France industrielle et technicienne qui n'a jamais cessé de bouger. ●

LE CHIFFRE DU MOIS

57 %

C'est le pourcentage des concessionnaires qui considèrent leur relation avec leur constructeur comme subie.

(source : Cote d'Amour du CNPA 2013)

LA PHRASE DU MOIS

« *La France a des atouts considérables, des entrepreneurs méritant toute notre reconnaissance. La 3^e révolution industrielle se produira donc aussi chez nous.* »

François Hollande,
lors du lancement des 34 plans
de « reconquête industrielle ».



zeproS.fr

Retrouvez l'actualité des Pros de l'auto au **Quotidien**

PLANÈTE AUTO

Croissance, innovations, plantages et actions. À l'heure de la mondialisation, zappez large avec Zepros !



1 BELGIQUE | BRUXELLES

Un marché couvert pour les VO

L'enseigne belge Iris Auto Center a ouvert début septembre un marché couvert pour la vente de VO accessible aux vendeurs pros et particuliers, selon notre confrère belge *La capitale*. Les ventes se font le week-end. Imaginé par Emilio Agostini, le patron d'une société de dépannage, le concept prévoit des services : possibilité de faire expertiser le véhicule, et une annonce sur AutoScout24 offerte. Le parking couvert peut accueillir 400 véhicules.



2 ESPAGNE

Une concession sur six a fermé

En 2007, le marché espagnol comptait 6 817 points de vente auto. En 2013, ils ne sont plus que 1 150 à porter les couleurs d'une marque. Une hécatombe présentée par le syndicat des distributeurs espagnols (Faconauto) qui débouche sur la perte de 50 000 emplois dans le secteur. Il faut dire que sur ces six dernières années, les volumes sont passés de 1,6 million à un peu moins de 700 000 unités.





3 ROYAUME-UNI | LONDRES

James Bond vend sa Lotus

650 000 €. C'est le prix qu'a été adjugée la célèbre Lotus Esprit conduite par James Bond dans « L'espion qui m'aimait ». À noter que le bolide option « amphibie » ne peut pas être conduit sur route. Mais la passion pour l'agent 007 « de sa très gracieuse Majesté » n'a pas de prix !

4 JAPON | TOKYO

Lexus s'offre une boutique de luxe

Non, on n'est pas dans un resto branché de la capitale nippone, mais bien dans un espace automobile. Le premier dédié au luxe de Lexus est très conceptuel. L'idée : s'imprégner de l'esprit de la marque sans se mettre derrière un volant au travers d'art, de design. Au programme : un café « branché », une boutique d'objet de luxe... Un espace du même type devrait s'ouvrir à New York et à Dubaï.



5 CHINE

Les aides aux VEH renouvelées

Trois ans de plus pour bénéficier d'un achat subventionné pour les véhicules électriques, les hybrides plug-in (à l'exclusion des hybrides diesels) et à pile à combustible. Le gouvernement chinois va renouveler son programme d'aides jusqu'à fin 2015. Des aides seront également versées aux villes qui investiront dans la mise en place d'infrastructures de recharge. Un dispositif qui doit permettre d'atteindre l'objectif de 500 000 VE en 2015 et 5 millions d'ici 2020.



6 ALGÉRIE | ORAN

Renault pose la première pierre

La construction de l'usine Renault implantée près d'Oran a démarré. Le site sera opérationnel en novembre 2014 pour la production locale du modèle Symbol au rythme de 25 000 unités par an, pour atteindre à terme 75 000 unités par an. Ce nouveau modèle tricarps, utilisant la même plate-forme que la Dacia Logan, est importé de Roumanie depuis le printemps. Il a d'ores et déjà pris la tête des ventes en mai (3 592 ventes) et en juin (2 744) en Algérie.

Vite!

PALMARÈS 2013

Les Allemandes, chouchoutes des Français

BMW, Audi et Honda sont respectivement aux trois premières places du classement général de TNS Sofres sur les marques préférées des Français (en partenariat avec le Journal de l'Automobile). En 2012, le classement était le suivant : Audi, Honda, Dacia et BMW ex aequo.

ÉLECTRIQUE

Faille juridique



La France subventionne des dizaines de véhicules électriques circulant... en Norvège. Les distributeurs locaux profiteraient d'un vide juridique. Pour bénéficier du bonus écologique, il suffit d'avoir une adresse en France. C'est ce que fait notamment un concessionnaire d'Oslo, dont 70 % des ventes sont des modèles électriques importés de France. Et à chaque fois, il empoche jusqu'à 7 000 € de bonus de la part du gouvernement français.

COMMUNICATION

DS Store dans la capitale

Après Shanghai, Paris ! En novembre, Citroën va inaugurer un showroom entièrement dédié à sa griffe DS (rue François 1^{er}) à Paris : façade Art déco, trois niveaux, et un lieu exclusif pour les visiteurs et les amoureux des modèles DS. Le constructeur parle d'« expérience premium ». Aujourd'hui, plus de 370 000 DS ont été vendus à travers le monde.



STRATÉGIE

Sauvons l'industrie française

Après avoir laminé pendant 30 ans une grande partie de son patrimoine industriel pour devenir un haut lieu des services tertiaires et de la R&D à plus forte valeur ajoutée, la France (re)découvre les avantages d'une industrie locale forte. Nos amis allemands nous l'avaient pourtant dit... Et même que l'automobile, pourtant grande cause antinationale depuis dix ans, retrouve toute la sympathie de nos dirigeants actuels qui se sont rappelés que ce secteur concerne 2,3 millions d'emplois directs et indirects.

L'auto, priorité nationale

Alors dans son projet baptisé « Nouvelle France industrielle », François Hollande a déclaré « grande priorité nationale » le sauvetage de l'industrie française et souligne son intérêt pour l'automobile. « Nous avons les technologies en France, nous avons des génies industriels, scientifiques et commerciaux », s'est rappelé le Président, qui a



Le Président, en VRP de l'innovation et des nouvelles mobilités (ici en Tesla électrique), veut recréer 475 000 emplois en dix ans, tous secteurs confondus.

soumis quatre projets dédiés à l'automobile – développés par des industriels de la filière – sur les 34 proposés tous secteurs confondus : la voiture aux 2 litres aux 100 km (modèle type 208, essence), les véhicules à pilotage automatique, les bornes électriques de recharge, et enfin l'autonomie et la puissance des batteries des véhicules électriques. Le projet sur le véhicule 2 litres aux 100 km va se baser sur les recherches communes

entre Renault, PSA, les fournisseurs de rang 1 (Valeo, Faurecia, Plastic Omnium...), le Commissariat à l'énergie atomique et l'Institut français du pétrole et

des énergies nouvelles. Et c'est Carlos Ghosn qui vient d'être nommé chef de projet pour mener à bien la mission sur les véhicules à pilotage automatique. ●

CONSUMÉRISME

Acheter du made in France ou chez un Français ?

Les Français considèrent l'achat français est un acte citoyen à 95 % (sondage Ipsos, janvier 2013) et à 88 % que c'est un moyen de soutenir la croissance et l'emploi (TNS Sofres, 2010). Appliquée à l'automobile, la statistique tombe à 51 % de « oui » à la question « Seriez-vous prêt à acheter un véhicule français... même un peu plus cher ? » (Argus). La bonne question serait plutôt : faut-il acheter chez un Français ou un produit fabriqué en France ? Le label Origine France Garantie a visiblement encore du chemin à faire. Si Toyota et Mercedes-Benz ont depuis longtemps compris l'enjeu du produit estampillé « made in France » (Yaris est fabriquée à Valenciennes et Smart en Moselle), nos constructeurs nationaux estiment que ce n'est pas l'argument qui fera basculer la vente chez le concessionnaire. PSA souligne qu'il produit près de 40 % de ses véhicules dans l'Hexagone et la plupart sont labellisés Origine France Garantie. Mais le groupe estime que le poids commercial



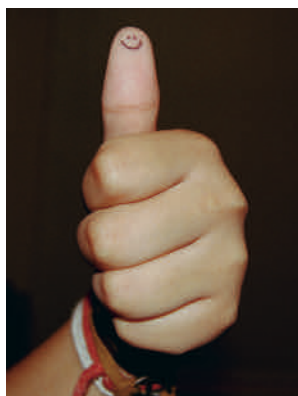
Arnaud Montebourg, le ministre du Redressement productif, fait la promo du « made in France ».

de cette démarche n'est pas encore mesurable. L'argument n'est qu'un plus dans la prise de décision. Renault a quant à lui fabriqué 255 000 véhicules en France au premier semestre 2013. L'an dernier, il en a vendu quasiment autant qu'il en a produit sur son marché domestique (environ 550 000) et 42 % des effectifs du groupe y sont toujours employés, soit 54 107 personnes. Mais la marque au Losange a mené des études qui n'ont pas permis de démontrer un retour sur investissement du label. ●

BAROMÈTRE

Le moral des patrons enfin au beau fixe

En septembre, le moral des patrons de PME a regagné en flèche ! C'est en tout cas ce qu'indique le baromètre Ipsos-La Tribune*, qui augmente de 7 points ce trimestre (de 83 à 90) par rapport à mai dernier. Il s'agit du niveau le plus haut enregistré depuis mai 2012. En cause : une production satisfaisante (+ 3 points), une activité commerciale en hausse (+ 4 points) et + 5 points pour la trésorerie. Seule ombre au tableau : le niveau d'embauche reste inchangé, en recul de 18 %. Ce qui signifie que l'instabilité conjoncturelle les contraint toujours à supprimer des emplois. « Les mois à venir nous diront si nous vivons réellement une sortie de crise. En tout cas, cette embellie profite par ricochet au gouvernement, dont



Le moral des patrons retrouve enfin des couleurs.

les efforts sont jugés en hausse depuis mai dernier. L'indice gagne 6 points, de 89 à 95, ce qui est son plus haut niveau depuis l'élection de François Hollande», souligne Yves Fradier, à la tête du service des enquêtes de l'institut. ●

* 300 entreprises interrogées.

GARAGISTES AUTO MOTO
CARROSSIERS

prévention
rsipro
programme de prévention
des risques professionnels

Produits et substances chimiques, blessures, accidents...

La santé de votre entreprise dépend de la vôtre



Dès novembre, le RSI vous offre
une consultation médicale pour prévenir
les risques de santé liés à votre métier.

Pour en savoir plus, contactez votre caisse RSI ou consultez notre site internet.

Le RSI vous donne rendez-vous au **salon Equip Auto** de Villepinte,
du 16 au 20 octobre, stand 5151.

RSI Régime Social
des Indépendants

www.rsi.fr/prevention-pro

FAP colmaté !

clean FAP

NETTOYANT RÉGÉNÉRANT FILTRE À PARTICULES

diesel

- Réduit la consommation des particules de suie
- Réduit la température de fonctionnement du FAP
- Nettoie le FAP, les catalyseurs d'oxydation et d'insolubles
- Réduit la durée de vie du FAP
- Réduit les émissions de polluants

Mecatech

www.mecatech-performances.com

Venez nous rejoindre sur notre stand 5A 122

réservoirs

FISCALITÉ

Diesel : Y'a eu comme un flottement...

Le broglio gouvernemental post-estival autour de la taxation du diesel. Le ministre de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie, Philippe Martin, annonce qu'il n'y aura pas d'alignement fiscal du diesel sur l'essence, alors que le sujet était visiblement sur le tapis, en voie d'être réglé. Réaction impulsive du ministre délégué au Développement, un brin énervé de l'apprendre par voie de presse : « Qu'est-ce que le gouvernement propose comme solution pour qu'on arrête de subventionner un produit si meurtrier ? » Ambiance...

Taxer davantage ce qui pollue le plus

Philippe Martin s'est ensuite empressé dans ses propos pour finalement confirmer que seule « l'introduction d'une composante carbone dans la taxe intérieure de consommation (TIC) figurera



Les diésélistes peuvent respirer : la convergence fiscale du diesel et de l'essence n'est toujours pas à l'ordre du jour.

dans la loi de finances 2014 ». Et le gouvernement de rappeler qu'il ne s'agit pas d'une taxe de plus, mais d'un réaménagement des dispositifs existants. Il s'agirait donc d'augmenter progressivement les taxes énergé-

tiques en fonction de leur niveau de pollution. « L'idée est d'orienter notre fiscalité vers ce qui pollue plutôt que sur ce qui produit. » Le projet de loi devrait être présenté devant le Parlement au printemps prochain. ●

BONUS ÉCOLOGIQUE

Un malus à + 150 %, c'est possible

Le gouvernement a planché – encore – sur une revisite complète du système du bonus-malus, créé en 2008. Sauf que cette fois, la nouvelle mouture faire grincer des dents : sachant que le bonus est une fausse bonne idée car trop onéreuse

pour les caisses de l'État, le nouveau dispositif prévoit de réduire la liste des voitures éligibles au bonus, de plus en plus nombreuses, tout en augmentant le périmètre du malus. Le tout pour faire rentrer 100 M€. En clair, le malus va passer à 8 000 €

en 2014, contre 6 000 € actuellement pour les véhicules les plus polluants, avec abaissement du plancher sous les 200 g/km pour élargir la cible.

Même les véhicules les plus récents sont concernés

C'est également la fin des subventions sur les moteurs thermiques émettant entre 91 et 105 g/km de CO₂, car elles auraient alourdi le déficit de l'État de 52 M€ rien qu'au premier semestre. Le plus fort, c'est qu'en rajoutant cette nouvelle tranche qui n'existait pas, la taxe augmente de 33 % à 150 % selon les modèles, avec en ligne de mire des gabarits récents comme la Citroën DS3, la Volkswagen Polo, la Peugeot 208, la Renault Clio, la Fiat 500... Même les véhicules électriques et hybrides voient leur bonus sabré. ●



Avec le nouveau dispositif, le C4 Picasso de Citroën (139 g de CO₂ par km) est désormais taxé à hauteur de 250 € en 2014 au lieu de 150 € en 2013.

SATISFACTION CLIENT

Les automobilistes sont volatils...

Dès la troisième année (fin de la période de garantie), le Français se détache sentimentalement de sa marque de voiture. À la sixième, il a carrément envie d'aller voir ailleurs. Et si le SAV et les coûts d'utilisation ne sont pas à la hauteur de ses attentes, sa satisfaction dégringole encore plus vite. On ne compte plus les clients se plaignant du manque d'explications fournies sur les travaux effectués sur leur véhicule. Tels sont les enseignements tirés de différentes études de TNS Sofres, livrés lors de la sixième édition des Grands Prix des Marques menée conjointement avec le *Journal de l'Automobile*. Des items qui étaient déjà ressortis



Les attentes des clients sont toujours les mêmes et toujours plus fortes : maîtrise des coûts (entretien courant), services et accompagnement.

à l'occasion de l'édition 2012, et qui représentaient déjà les défis de demain des constructeurs. Alors plus que jamais, le service après-vente et les

coûts d'utilisation «représentent des leviers de différenciation importants pour les marques», souligne TNS Sofres. À bon entendeur... ●

SUBVENTION

La prime à la casse n'a plus la cote

Rien de tel qu'une bonne prime pour relancer la vente de voitures ! C'est sur ce principe fondamental que le gouverne-

ment a planché sur l'éventualité d'une subvention pour renouveler le parc roulant en VO. Des esprits ironiques ont souligné qu'une

telle prime ferait plutôt passer la pilule d'une possible hausse de la fiscalité sur le diesel (si elle était passée). Tandis que « certaines sources proches du dossier » croyaient savoir que son montant pourrait atteindre les 1 000 €, et qu'elle serait versée à l'acheteur d'un véhicule aux normes Euro 5 pour le remplacement d'un véhicule répondant aux normes Euro 4 et moins. Finalement, l'annonce est retombée aussi vite qu'un soufflet sorti trop chaud du four : il n'y aura pas de prime à la casse pour les occasions... ●



MARCHÉ

La tactique des ventes tactiques

Pratique classique, l'immatriculation des stocks permet aux constructeurs de gonfler leurs immatriculations mensuelles avec des véhicules de démonstration placés chez les concessionnaires, qui les revendent ensuite en VO « zéro kilomètre » 20 % moins chers. En septembre, les véhicules de démonstration auraient ainsi atteint 17 % des immats, selon l'Association Auxiliaire de l'Automobile (24 % en cumulant les ventes aux loueurs courte durée et les ventes



aux constructeurs). L'an passé, les constructeurs ont eu recours à ces ventes tactiques à hauteur de 15,3 % en octobre, soit 24 865 voitures. Une grande partie des marques a recours à cette pratique, avec certaines qui s'en sont fait une spécialité,

comme Fiat. Ainsi, la marque italienne réaliserait plus de la moitié de ses volumes avec des véhicules de démonstration, loueurs... Au total, ces ventes tactiques seraient en hausse de 15 % depuis le début de l'année, d'après *Les Échos*. ●

—Auto

**anti-friction
anti-usure**

**W52
technology**

**nano
GDA**

**Réhausse les compressions
Améliore le rendement moteur
Réduit la consommation de carburant
Augmente la durée de vie du moteur**

Venez nous rejoindre
sur notre stand 5A 122

Mecatech

www.mecatech-performances.com

huile

***Vous recherchez un fournisseur français
leader mondial* du caoutchouc ?***

***Venez le découvrir
stand 3C032 du 16
au 20 octobre 2013***

NOUVEAU

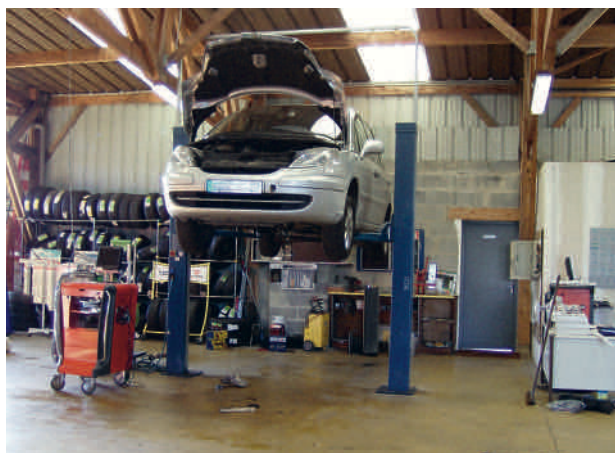
- » Catalogue Transmission 2014
- » Gamme de kit Poly V®
- » Dernières nouveautés 1^{ère} monte en pièces antivibratoire...

CONJONCTURE

Les dépôts de bilan à la hausse

Plus de 62 000 entreprises auront déposé le bilan cette année, entraînant la destruction de 174 000 emplois. Depuis le début de l'année, la hausse est de 2,1 %, avec un pic estival de 4,4 %, tous secteurs confondus (source : Euler Hermes). En commerce et réparation auto, sur le premier semestre, 1 068 établissements

sont entrés dans la catégorie « défaillance » (+ 5,5 %) d'après le cabinet Altares, et 25 ont entamé une procédure de sauvegarde, contre 16 en 2012. Petit focus sur le second trimestre : l'étude révèle que 480 entreprises ont déposé le bilan sur cette période, soit 52 de plus qu'en 2012, et les procédures de sauvegarde ont augmenté de 55 % (9 à 14 en un an). Les experts avancent tous la même raison : des entreprises sous pression avec un taux de marge au plus bas qui freinent sur l'investissement, malgré la « boîte à outil » gouvernementale. ●



Les défaillances dans l'automobile ont augmenté. Seule la reprise des investissements pourra infléchir la tendance.

Vite !



PARKING

Tarification à la minute en 2016

La tarification à la minute dans les parkings arrivera en 2016. Elle devrait permettre à l'automobiliste de réduire le prix du ticket de 16,3 %. En moyenne, un client paye 1,80 € pour une heure de stationnement. Le prix moyen atteint 2,73 € à Toulouse, et dépasse les 3 € à Paris, selon les tarifs relevés par L'UFC-Que Choisir dans 800 parkings.

ÉLECTRIQUE

BMW pris la main dans la prise !

Un fait divers qui a fait les choux gras des médias pendant au moins deux jours : BMW se serait intéressé d'un peu trop près cet été aux bornes de recharge électriques du système parisien Autolib'. Résultat : une plainte de Bolloré, le fabricant de la Bluecar, contre le constructeur pour « abus de confiance », « intrusion dans un système automatisé de données » et « dégradation ». Petit rappel des faits... En août, plusieurs personnes sont repérées effectuant des relevés sur les bornes de différentes stations Autolib'.

Les techniciens pris en flag travaillent pour P3 Group, spécialiste du conseil international en ingénierie, prestataire de... BMW ! Le constructeur allemand envoie alors un courrier d'excuse au groupe Bolloré tout en réfutant les accusations d'espionnage industriel, soulignant qu'il s'agissait juste de « tests de compatibilité » sur les bornes de recharge avec sa première voiture 100 % électrique, la BMW i3. Volkswagen, client de P3 Group, a lui aussi reconnu avoir réalisé des essais similaires pour son programme de voiture électrique et pour les mêmes raisons. ●

LÉGISLATION

Retraite : à peine adoptée, déjà décriée



Les indépendants risquent d'être pénalisés, donc fragilisés, par les modalités prévues par le nouveau projet de loi sur les retraites.

Vite !



APPRENTISSAGE

Candidats en berne

60 % des patrons de PME ne sont pas d'accord avec le fait que les régions collectent une partie de la taxe d'apprentissage (projet de réforme), selon l'Ifo. Et 56 % estiment que cela aurait « un impact négatif sur la transparence et l'efficacité de l'utilisation des cotisations provenant de la taxe d'apprentissage ». Et face à la baisse du nombre d'apprentis – 18 % de moins sur les sept premiers mois de l'année –, 30 % des patrons soulignent la difficulté de trouver des candidats.



Les technologies des stations Autolib' attirent les convoitises...

Le conseil des ministres a validé le projet de loi sur les retraites. Celui-ci est censé garantir l'avenir d'un système lourdement déficitaire (plus de 20 Md€ à l'horizon 2020, dont 7 Md€ pour le régime général). Pour rappel, la réforme prévoit notamment l'allongement progressif de la durée de cotisation à 43 ans (172 trimestres) d'ici 2035 pour pouvoir toucher une pension complète, et l'âge légal de départ repoussé à 62 ans. Sauf qu'à peine adopté, le projet est déjà non seulement réfuté par la Caisse nationale d'assu-

rance vieillesse, mais aussi par le Régime social des indépendants (commerçants, artisans et entrepreneurs), qui l'a proprement bouté hors à l'unanimité lors de son conseil d'administration. En cause, l'évolution des modalités de validation d'un trimestre portées à 150 heures de SMIC. Une avancée insuffisante pour résoudre la problématique historique de validation de quatre trimestres chez les indépendants à faibles revenus. Par ailleurs, le conseil regrette l'exclusion du volet pénibilité des travailleurs indépendants. ●

**Vous ne viendrez pas
chez Lavance
seulement pour nos
innovations techniques.**



Lavance,
c'est une équipe de 200 professionnels
qui vous accompagnent pour développer
votre activité lavage.



LAVANCE

LE LAVAGE AUTOMATIQUE ÉVOLUE

①

UN RÉSEAU DE TECHNICIENS À VOTRE SERVICE

Pour vous accompagner au quotidien,
Lavance met notamment à votre service :

- un centre d'appels de 15 assistants-SAV
et techniciens hotline,
- 90 techniciens près de chez vous pour
interventions 6 jours sur 7

Lavance vous propose une gamme de contrats
d'entretien adaptés à vos besoins.

②

LA FIABILITÉ D'UN LEADER

Fort de son potentiel exclusif
avec l'atelier fabricant leader du monde,
Lavance vous propose le meilleur du lavage
pour vos clients automobiles
ou Poids Lourds :

- poches,
- brosses,
- centres Haute Pression,
- systèmes de traitement et de recyclage de l'eau,
- pérorateurs.

③

DES SOLUTIONS SUR MESURE

Adaptez votre station de lavage
ou exportez-la en partenariat avec Lavance.
7 000 stations de lavage auto et Poids Lourds
ont trouvé en Lavance leur meilleur partenaire !
Et vous ?

Pour en savoir plus, contactez-nous
☎ 02 88 44 96 98 - lavance@lavance.com
www.lavance.com



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !
contact-auto@zepros.fr

63 CLT-FERRAND

Un village Porsche devant le stade de l'ASM

Pour célébrer les 50 ans de la 911, la Fédération des Porsche Clubs de France a organisé un grand rassemblement les 27 et 28 septembre à Clermont-Ferrand. Un village Porsche a même été installé devant le stade Marcel-Michelin, où un concours a mis en lice les plus beaux modèles classiques. Les 500 participants ont pu notamment participer à un rallye touristique, tourner sur le circuit de Charade et les pistes d'essais Michelin.



35 | SAINT-GRÉGOIRE

Bientôt un site Internet pour Odis

Joli succès pour la « Journée conviviale » du groupe Odis, organisée mi-septembre sur le site de Saint-Grégoire. « Ce type de journée permet d'asseoir notre réputation dans nos trois métiers : la distribution de pièces auto, la peinture et les fournitures industrielles. Cette année, 46 fournisseurs ont répondu présent. Une réponse massive ! », déclare Philippe De La Motte Colas, P-DG du groupe Odis (30 M€ de CA et neuf points de vente). Ce fut l'occasion de refaire l'historique d'une croissance impressionnante depuis le rachat de CAP en 2000, devenu depuis le siège du groupe. Autre bilan pour le patron d'Odis : celui de sa plate-forme



Une quarantaine de fournisseurs a animé la plate-forme centrale de Saint-Grégoire, siège du groupe Odis piloté par P. De La Motte Colas.

centrale de 5 000 m² créée sur le site et qui permet d'approvisionner les agences une fois par semaine pour les gros volumes et chaque soir en livraison express. « On centralise tous les achats ici puis on renvoie sur les agences. Cela a été une vraie révolution pour nous, car la logistique, c'est

une autre façon de penser. On commence à récolter les fruits de cet investissement de 300 000 €, précise-t-il. Et enfin, d'annoncer la naissance du site Web prévue pour le premier semestre 2014. « Aujourd'hui, un site Internet est un vecteur de commercialisation indispensable. C'est un ser-



vice supplémentaire que l'on veut apporter à nos clients car la vente en ligne se développe rapidement et permet de gagner du temps. » Pour commencer, Philippe De La Motte Colas mettra en ligne ses stocks et les disponibilités pour aboutir à terme sur un site marchand 24 h/24. ●



44 | REZÉ

Nissan revient en Sud Loire

Le groupe Jean Rouyer a inauguré le 19 septembre, en présence de son P-DG fondateur, la toute nouvelle concession Nissan de Rezé. La marque était absente du Sud Loire depuis avril 2010. Repreneur de la concession Nissan de Saint-Herblain il y a trois ans, le groupe Rouyer n'a donc pas tardé à

ramener Nissan à Rezé. « La clientèle Nissan du Sud Loire n'achetait pas forcément ses véhicules chez nous », explique Samuel Paris-Cartier, le responsable du site. Depuis neuf ans dans le groupe, il dirige une équipe de huit personnes. Les volumes visés par la concession sont de 400 VN et 400 VO. L'investis-

sement se monte à 2,5 M€ sur les 12 M€ investis par Jean Rouyer pour l'ensemble de son groupe en 2012-2013. Située au cœur du pôle auto du Sud Loire, qui accueillera bientôt BMW, la concession se distingue par sa tour de 12 mètres de haut en façade, qui exposera les produits phares de la marque. ●



La concession Nissan de Rezé démarre avec une équipe de neuf personnes autour du responsable du site Samuel Paris-Cartier.



17 | SAINTES

Des riverains s'associent contre un centre Roady



Les riverains de l'Intermarché de La Récluse, à Saintes, viennent de créer l'Association de protection de l'environnement et du cadre de vie de Lamothe-Jacobins. Ils s'opposent à la construction du centre auto Roady qui doit voir le jour près de la grande surface. L'association dénonce la disparition d'un talus séparant le site de l'Intermarché des maisons ainsi que l'apparition de murs de plus de 5 mètres de haut. Alors que le permis de

construire a été accordé en mars dernier, les discussions engagées avec les riverains ont engendré un retard important du chantier. En effet, le magasin devait initialement ouvrir en octobre. Finalement, les travaux vont démarrer prochainement pour une livraison début 2014, espère Jean-Philippe Gaudinaud, le futur exploitant du centre, qui possède déjà le Roady de Saint-Jean-d'Angély. L'enseigne emploiera cinq personnes. ●

LORRAINE

**Renault :
Clausse s'en va,
Gorce arrive**

Changement annoncé à la tête de la DR nancéienne du Losange. Après 3 ans et demi passés à la tête de la direction régionale de Renault, Charles Clausse met les voiles et s'embarque vers de nouvelles aventures comme directeur de la marque au Mexique. Son successeur, Vincent Gorce, pour le moment directeur de concession à Lyon chez Renault Retail Group, devrait prendre ses fonctions dans le courant du mois d'octobre.

63 | LEMPDES

**Troisième foire
de l'occasion
chez Paulin**

Le garage Paulin, réparateur agréé Citroën, s'était associé à Pôle Sud Aubière pour réunir 160 VO durant la troisième foire de l'auto d'occasion (7 au 16 septembre) organisée par Miguel Munoz (responsable VO). Malgré le temps pluvieux, 10 VN et 23 VO ont été vendus. Un bilan plutôt positif à une période un peu creuse pour les garages.

57 | METZ

**Concessionnaires
VP : the réunion**

La branche Concessionnaire VP du CNPA Lorraine annonce la tenue le 26 novembre à Metz de sa prochaine réunion régionale. À l'initiative de Jean-Louis Kapser, président régional des Concessionnaires VP, elle verra la participation d'Olivier Lamirault, le président national de la branche au sein du CNPA.



63 | SAINT-PIERRE-LE-CHASTEL

**La restauration de véhicules, une activité
complémentaire pour Franck Dubosclard**

Fils d'un agent Citroën situé à Malauzat, Franck Dubosclard a travaillé quelques années aux côtés de son père, qui croyait davantage au développement des installations GPL qu'à la restauration de véhicules anciens. Il multiplie alors les expériences chez d'autres professionnels de l'automobile puis s'en éloigne en devenant boucher, calorifugeur, fleuriste et employé chez un marchand de matériaux. Au mois d'août dernier, il rachète un garage de campagne créé à l'origine par Jacques Roudaire en 1970, agent Ford à Bannières. « Je voulais me lancer dans la réparation des véhicules jusqu'aux



En un an et demi, Franck Dubosclard n'a pas manqué de clients qui veulent conserver leurs voitures de famille.

années 1990. Depuis que je suis installé, on m'amène des Peugeot

404, 2 CV, Alpine A310, Jeep, Peugeot J7 ou R8 pour des

remises en route, la réfection des freins ou le réglage de l'allumage. Les garages locaux ne veulent plus réparer les Citroën C15 ou Visa. Mon frère est carrossier-peintre... J'ai donc de la pièce, et j'ai déjà remis en état des véhicules anciens. J'ai également conservé l'outillage de mon père comme les extracteurs ou le chariot à graisse. L'activité restauration sera complémentaire, mais comme mes enfants sont aussi dans la mécanique, ils pourront ou non la poursuivre. » À un tarif raisonnable, les clients sont nombreux à solliciter ses services pour garder une voiture de famille. ●



16 | VILHONNEUR

**David Grua poursuit
son développement**

Après avoir fait son trou auprès des flottes professionnelles, David Grua cherche maintenant à percer le secteur des particuliers. Tout en continuant à se déplacer à domicile, il a ouvert il y a quelques semaines un garage de préparation automobile de 150 m² sur le secteur de Vilhonneur. « Cette installation nous permettra de toucher une clientèle plus locale », insiste David Grua. Sous enseigne Ecolave, il propose le nettoyage écologique sans eau, le lustrage, le traitement

des carrosseries et la réparation des cuirs intérieurs. « Nous intervenons sur tout ce qui relève de l'esthétique », précise le patron, qui avait investi 30 000 € pour lancer son activité en 2011. Après trois ans d'existence, l'entreprise a bien évolué. Aujourd'hui, elle réalise un CA d'environ 130 000 €, obtenu à 70 % par les professionnels. La société emploie quatre personnes à temps plein, embauchées au fur et à mesure de la montée en puissance de l'entreprise. ●



David Grua vient d'ouvrir un garage de préparation auto de 150 m².



42 | NOIRÉTABLE

**Julien Quinonéro,
architecte de l'événement auto**

Julien Quinonéro aime organiser et piloter les opérations de A à Z.

Architecte de formation, Julien Quinonéro s'est distingué dans les formules de promotion de Peugeot (Samba Rallye, 205 GTI) au point de devenir pilote officiel dans les années 1990. Il travaille d'abord à Vélizy, puis s'occupe de l'organisation de l'opération Rallye Jeunes. Proche du constructeur, il est consulté pour définir le projet et le mettre en place. « Peugeot m'a demandé de sélectionner des pilotes dans huit pays au volant de 208 GTI et les lauréats ont terminé aux trois premières places des 24 Heures du Nürburgring. » Son agence située à Noiretable s'est également

occupée de présenter la gamme d'utilitaires et les nouveaux véhicules électriques aux clients du réseau dans le cadre du Peugeot Professionnel Tour. L'entreprise (douze personnes), qui a investi dans du matériel (barnums, motorhomes...), a une antenne à Paris, où travaillent les chefs de projet (diplômés d'école de commerce et ingénieurs de la pétrochimie). Dans l'attente de connaître le nouveau programme du constructeur, l'agence aménagera la piste d'essais de voitures hybrides au prochain Mondial de l'Automobile et sera impliquée dans d'autres événements. ●



Les bonnes pensées de Rodhain

Diversification toute pour la carrosserie Rodhain de Fléville-devant-Nancy ! Après le rachat de la carrosserie nancéienne Weiss (spécialisée dans la réparation de VL et VU) l'an passé lui permettant d'adhérer au réseau AD, l'enseigne spécialisée à la base (et depuis 1932) dans la carrosserie pour véhicules industriels vient d'annoncer le lancement d'une nouvelle activité : l'installation de chambres froides pour les bâtiments industriels. « *Nous sommes déjà pré-*

sents sur l'installation de la filière Froid au niveau des différents porteurs. Aujourd'hui, nous mettons en pratique toutes nos compétences, non pas sur un train de roues mais sur la terre ferme, assure Joël Leibenguth, le patron de Rodhain. Une diversification indispensable pour perdurer et faire face à la conjoncture difficile.» D'autres pistes de diversification sont dans les tuyaux, mais pour le moment, c'est encore « Secret Défense », tout comme l'investissement réalisé. ●

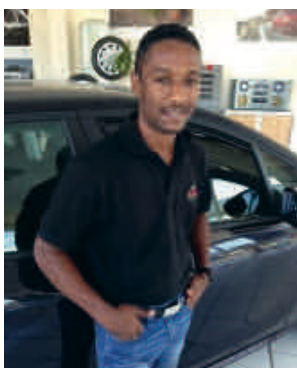


Rodhain continue sa diversification en se lançant dans l'installation de chambres froides pour les bâtiments industriels.



Ecolave s'implante dans les Vosges

Premier franchisé Ecolave, spécialiste de la préparation esthétique automobile version développement durable, dans les Vosges, à Épinal. Aubrayan Bauda, Vosgien d'adoption et Réunionnais d'origine, vient tout juste d'ouvrir l'enseigne spinaliennne. Depuis le début du mois de septembre, il propose ses services (dont le produit phare du nettoyage « propre » des véhicules avec des procédés non polluants et sans rejet) aux particuliers, mais également aux revendeurs de VO, aux loueurs et aux gestionnaires de flottes automobiles. Néophyte complet dans l'univers de l'auto mais passionné de grosses cylindrées, le jeune franchisé (il s'agit d'ail-



Aubrayan Bauda vient d'ouvrir Ecolave à Épinal. C'est la première franchise du groupe dans les Vosges.

leurs du plus jeune du réseau Ecolave) a été sensible aux procédés utilisés. Reste à faire sa place sur un territoire déjà bien concurrencé. ●

**ACHAT TOUTE QUANTITÉ
DE PIÈCES AUTOMOBILES HORS D'USAGE**



SARL
Pièces Autos Recyclage

06 60 73 87 40



Liste de pièces recherchées	Prix
POT CATALYTIQUE (2 pièces)	20 à 250 € / pièce
DPNR TOYOTA RAV 4	200 € / pièce
TURBO (2 pièces)	10 ou 20 € / pièce
FAP	15 à 250 € / pièce
BATTERIE (2 pièces)	3 à 6 € / pièce
CRÉMAILLÈRE DE DIRECTION	3 à 15 € / pièce
POMPE DE DA	3 € / pièce
ALTERNATEUR / DEMARREUR	15 à 5 € / pièce
VANNE EGR	1 € / pièce
MOTEUR (à partir de 2000)	20 à 300 € / pièce
BOÎTE DE VITESSES	15 à 80 € / pièce
POMPE À INJECTION	5 € / pièce
INJECTEUR COMMON RAIL	3 € / pièce
CALCULATEUR (2000-2000000000000000)	1,5 € / pièce
KIT EMBRAYAGE (2000-2000000000000000)	1 € / pièce
COMPRESSEUR DE CLIMATISATION	1 € / pièce

Contribuez à la préservation de l'environnement !

Sécialistes du recyclage des pièces automobiles hors d'usage, nous disposons des agréments préfectoraux relatifs à la collecte au transport et au courtage des déchets dangereux.

Nous sommes habilités à délivrer tout document administratif en rapport avec la législation en vigueur. Nos véhicules sont en outre équipés aux normes ADR et le chauffeur est titulaire d'un permis spécifique.

Nous assurons également la collecte et le transport des déchets de garage et notamment les pare-chocs et autres plastiques en EPDM, PS, PE. Le vitrage comme les pare-brise, prix sur demande...

Event: 2-58 358 776 0000

Accepted: 25/02/2014 04:00



67 | STRASBOURG

Alsace Electro Diesel rachète l'AD Schoettlé 67



Le site Schoettlé de Strasbourg change de propriétaire mais pas d'enseigne, en passant du statut de filiale à site indépendant dans au sein du groupe Alsace Electro Diesel.

L'entreprise familiale et distributeur indépendant sous enseigne Autodistribution, Alsace Electro Diesel (AED), vient de se payer la seule filiale AD du département, Schoettlé Strasbourg. L'entité dégroupée de l'ancien groupe Schoettlé possède toujours l'enseigne du même nom à Sausheim. Avec le rachat de cette filiale, rebaptisée

pour l'occasion Schoettlé 67, le nouveau groupe devient ainsi l'interlocuteur unique d'Autodistribution sur le département. L'opération permet d'intégrer deux domaines d'expertise de l'ancienne filiale d'AD : la peinture en carrosserie et les pneumatiques, secteurs sur lesquels les personnels d'AED sont actuellement formatés. « Nous avons

gardé le nom de l'enseigne car elle est connue et reconnue sur le département », déclare Philippe Speisser, P-DG de la société. AED a commencé la duplication de ses fournisseurs au sein de la nouvelle entité, en particulier la gamme de freinage de la marque Bosch, confirmant ainsi son positionnement fort sur les produits premium. ●



AUVERGNE

Le nombre de stations-service fait polémique

D'après une enquête, l'État et ses services ne connaîtraient pas le nombre exact de stations-service dans la région. Alors qu'elles étaient 194 en 2000 selon l'Insee, leur nombre serait de 183 aujourd'hui (hors GMS). Mais on en trouve 238 dans les Pages Jaunes... Elles se répartiraient ainsi : 94 dans le Puy-de-Dôme, 66 dans l'Allier, 41 dans le Cantal et 37 en Haute-Loire. Certains établissements sont

inscrits deux fois et les garages ayant une piste n'apparaissent pas dans la rubrique. Selon la Chambre de commerce et d'industrie, le nombre de stations resterait stable dans le Puy-de-Dôme mais serait en baisse en Haute-Loire. En revanche, il y aurait 66 pompes à essence dans l'Allier, contre 52 en 2006. Cette croissance s'expliquerait par l'augmentation du trafic routier (autoroutes et RCEA). ●



49 | ANGERS



Nouvelle station Autocité+

Une 7^e station du service d'autopartage angevin a ouvert place La Fayette. Autocité+ comptait 137 abonnés à fin 2012, dont 64 particuliers, 55 collectivités et 18 entreprises. La flotte dédiée à l'autopartage compte une vingtaine de véhicules.

57 | FLORANGE

Des VE en autopartage

Les VE se démocratisent. Le covoiturage aussi. Alors pourquoi ne pas mixer les deux tendances ? Chose bientôt faite du côté du nouveau parking de covoiturage de l'A31 en cours d'aménagement dans le Bois de l'Étoile, à Florange. Une trentaine de véhicules électriques en autopartage devrait y trouver refuge.



63 | CLERMONT-FERRAND

Un nouveau boss pour ABCIS Peugeot Centre

Après avoir été durant dix ans directeur commercial du groupe Carlet (VW-Audi-Skoda à Aubière, Riom, Thiers et Vichy) puis directeur de pôle à Poitiers, Montpellier, Amiens et Nancy pour PGA Motors, David Hébert vient de prendre la direction d'ABCIS Peugeot Centre (quatre concessions à Clermont-Ferrand, Riom, Vichy, Montluçon et seize agents). Il remplace à ce poste Christophe Lombard. « La marque se porte bien en Auvergne avec 3 300 VN par an et le même volume en VO. Le SAV est plus que correct avec

un taux de satisfaction des clients au-dessus de la moyenne. Les travaux importants (2 M€) qui se termineront en novembre permettront de dévoiler une nouvelle concession à Clermont-Ferrand avec un hall trois fois plus grand, conforme aux nouvelles normes, tandis qu'une nouvelle concession ouvrira simultanément à Montluçon. Tout le réseau Peugeot Auvergne sera rénové. » Durant sa mission, le nouveau patron va s'efforcer d'améliorer les marges sur les VO, développer les pièces détachées et l'après-vente. ●



David Hébert a présenté la nouvelle Peugeot 308 à la foire de Courmoulin.



54 | HEILLECOURT

Les ingénieurs du Lion en concession

Sortir ses ingénieurs et ses techniciens de leurs bureaux d'études et les mettre dans les concessions, histoire de vanter les mérites des nouveaux modèles de la marque et pourquoi pas signer des bons de commande ! Démarche atypique menée le week-end du 14 septembre par les troupes de la direction régionale Nord-Est de PSA, basée à Heillecourt, pour faire découvrir la dernière 308 à l'occasion des traditionnelles Journées Découverte. L'idée est venue d'Hervé Krux, le patron de la DR. L'objectif n'est pas simplement d'expliquer aux clients comment le véhicule est



fabriqué, c'est également l'occasion de mettre en avant tout le réseau de sous-traitants et équipementiers du Grand Est qui a contribué à la fabrication du modèle. L'opération s'est déroulée dans les 569 points de vente du Nord-Est. ●



63 | COURNON

Un salon trop cher pour les petites concessions



Les allées du salon de l'auto ont été très fréquentées durant dix jours.

Le salon de l'auto qui s'intègre chaque année à la foire de Cournon (du 7 au 16 septembre) satisfait de moins en moins les exposants, surtout les petits... Avec une douzaine de concessionnaires (à l'exception de Citroën, Mercedes, Porsche et BMW), cette manifestation est pourtant un événement commercial incontournable qui attire près de 200 000 visiteurs. « L'emplacement coûte de plus en plus cher et les construc-

teurs ne nous aident pas. Nous avons besoin de 500m² (à raison de 12€/m²) pour présenter seize véhicules. Les organisateurs nous prennent trop d'argent », note Stéphane Ravoux, distributeur des marques Mazda et Suzuki, qui a relevé une lassitude du public. Néanmoins, pour les groupes Bony et ABCIS, qui ont déployé de gros moyens, ces dix jours de foire ont permis d'engranger des centaines de contacts et beaucoup de commandes. ●

79 | CERIZAY

La Mia repart

La baisse du prix d'achat à 15 000 € de la voiture électrique Mia, décidée par la nouvelle présidente de Mia Electric, Michelle Boos, il y a quelques semaines, semble porter ses fruits. En effet, 80 voitures ont été vendues en juillet, 75 en août et une centaine à EDF, alors que seulement 240 Mia avaient été achetées lors du premier semestre. Objectif : atteindre la barre symbolique des 250 véhicules par mois.

54 | LUNÉVILLE

Saint Christophe roule sur Stanislas

Le groupe Saint Christophe, qui vient de reprendre dans la région les concessions Land Rover, a souhaité jouer la carte du prestige à l'occasion de la découverte du nouveau Range Rover Sport. Le lancement officiel auprès des clients VIP s'est en effet déroulé fin septembre du côté du Domaine de Stanislas à Lunéville.



39 | ROCHEFORT-SUR-NENON

Mon garage à la campagne...

Il y a huit ans, deux jeunes mécaniciens, Sullivan, 24 ans, et Guillaume, 21 ans, cherchaient un garage automobile pour poser leur caisse à outils. Faute de place en ville, ils s'installent dans un petit village proche de Dole, à Rochefort-sur-Nenon. Ils vont faire face aux difficultés que génère un garage multi-marque sans enseigne : les modèles évoluant sans cesse, les outils de diagnostic et les fameuses valises doivent après achat être sans cesse remis à

niveau. Il faut également investir dans des matériels spécifiques tels les systèmes pour climatisation et l'outillage d'appoint. D'année en année, ils vont diversifier leurs activités avec la vente et l'entretien de VN, la location de VU et le dépannage 24 h/24. Au final, la tâche ne manquant pas, ils sont presque à l'étroit dans leurs murs mais tiennent à rester à la campagne, ce qui leur permet d'être plus proches de leurs clients... qui sont ravis de ne pas avoir à courir en ville ! ●



Sullivan Cretiaux et Guillaume Amerger, garagistes de campagne.



COURROIES D'ACCESSOIRES A CHACUN SON DOMAINE D'EXPERTISE



Tout le monde ne sélectionne pas ses courroies d'accessoires auprès de marques d'excellence.

Ne jouez pas avec la qualité et la confiance de vos clients.

Expert, fabricant et fournisseur responsable, NTN-SNR défend la qualité d'origine aux côtés des constructeurs automobiles et des acteurs de la Rechange indépendante.

Voilà pourquoi NTN-SNR est aujourd'hui le partenaire légitime de votre activité.



www.ntn-snr.com



Grand Ouest

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 86130 JAUNAY-CLAN
AUTOMOBILE SERVICES OCCASIONS
MAUDUIT Jonathan - KACZOR Jean-Paul

E 86110 MIREBEAU
MIREBEAU AUTOMOBILES
JOVANNEAU Aurélien

E 35150 BOISTRUDAN
GARAGE DOUARD
DOUARD Sébastien

E 29800 SAINT-URBAIN
GARAGE L'HER - GARAGE SAINT
URBAIN AUTOMOBILES
L'HER Nicolas



E 72220 SAINT-GERVAIS-EN-BELIN
AD ST GERVAIS EN BELIN
CARROSSERIE TM CARROSSERIE
TRIBOUILLOIS Laurent

E 44260 LA CHAPELLE-LAUNAY
AD LA CHAPELLE-LAUNAY
CARROSSERIE MG
GUIHENEUF Jean-Noël

E 29280 PLOUZANE
AD PLOUZANE
CARROSSERIE STEPHAN
STEPHAN Pascal



E 44110 LOUISFERT
LOCMECA
MICHEL Nicolas

E 37230 LUYNES
AUTOMOBILES LUYNNOISES -
JEAN JAURES AUTOMOBILES
HUDE Arnaud

E 37230 FONDETTES
GARAGE BIZIEUX
LAFONT Karine

E 35640 MARTIGNE-FERCHAUD
SOCIÉTÉ MOTIER CORGNE
CORGNE Nicolas - MOTIER Christophe

E 22960 PLEDRAN
SARL YANNICK CLERICE
LELEUX Frédéric - LELEUX Vanessa



E 85190 AIZENAY
GARAGE RICHARD AUTOMOBILES
RICHARD Stéphane

E 53320 RUILLE-LE-GRAVELAIS
STERN AUTOMOBILES
STERN Benoît

E 28500 ALLAINVILLE
GARAGE SAMI
SAHIN Nebi

E 28100 DREUX
TS GARAGE AUTO
SUNGUR Serkan

E 18200 BRUÈRE-ALLICHAMPS
SPORT AUTO ELEGANCE FRANCE
DAUMIN Mickaël



E 49070 SAINT-LAMBERT-LA-POTHERIE
GARAGE JV REFLEX'AUTO
VITOUR Johnny

E 45640 SANDILLON
GARAGE CARROSSERIE MCPS
LOCHET Grégory

E 45470 LOURY
GARAGE CARROSSERIE BENOÎT
BYLOKOW Benoît

E 36210 CHABRIS
GARAGE INIAL BRUNO
INIAL Bruno

E 35340 LIFFRE
GARAGE CARROSSERIE
DU VERT GALANT
MALLE Serge

E 22510 TREDANIEL
GARAGE DE L'ENSEIGNE
DOLO Denis

E 14400 NONANT
GARAGE NONANT AUTO
BRION BAUDRY Georges

E 14200 HÉROUVILLE-SAINT-CLAIR
CARROSSERIE LEBISEY AUTO
DUPLESSIS Franck

E 50290 COUDEVILLE-SUR-MER
GARAGE AUTOS ML
MONDIN Vanessa

E 41320 MENNETOU-SUR-CHER
GARAGE DE LA RENAISSANCE
WEPIERRE Claude



E 50120 EQUEURDEVILLE
GARAGE LEFRANÇOIS
LEFRANÇOIS Emmanuel



IDF-Nord

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 77510 BELLOT
TEAM DEBOSS 77
ROFFI Pascal



E 76700 GONFREVILLE-L'ORCHER
AD GONFREVILLE L'ORCHER
GARAGE FLEURY
M. & Mme FLEURY



E 75015 PARIS
MAZET CARROSSIER
MARTINEZ Alfred

E 27170 BEAUMONT-LE-ROGER
BEAUMONT AUTOMOBILE
QUEMPEL Hervé



E 80122 HEUDICOURT
AXE AUTO 80
MATMOR Rachid

E 60420 FERRIÈRES
PROXI AUTO SERVICES
HANNIET



E 76880 ARQUES-LA-BATAILLE
GARAGE STATION DE LA POINTE
HARDY Jean-Pierre

E 76640 HATTENVILLE
GARAGE FICHET PHILIPPE
FICHET Philippe

E 76200 DIEPPE
GARAGE DANJOUX LOIC DIEPPE
ATTELAGE
DANJOUX Loïc

E 60120 BRETEUIL
GARAGE LEFEVRE
LEFEVRE Pascal

E 62500 ZUDAUSQUES
GARAGE LECLERC AUTOMOBILES
LECLERC Christophe



Sud-Ouest

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 64140 PAU
CARROSSERIE BONNAT
BONNAT Olivier

E 40530 LABENNE
GARAGE AUTO
DUPLÉ Christian

E 33240 SAINT-ANDRE-DE-CUBZAC
STAVI AQUITAINE
SARRAT Michel - BAVARD Pascal

E 31130 BALMA
GARAGE RICARD
RICARD Jean-Luc

E 16100 COGNAC
COGNAC AUTOMOBILES
RENOULEAUD - BESSE - ROY



E 86410 BOURESSE
GARAGE LE BOURESSOIS
PICOSSON Philippe



Sud-Est

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 26120 MONTELIER
3LTS - GARAGE SOUVERMAL
SOUVERMAL Sébastien -
SOUVERMAL Laëtitia



E 83340 LE CANNET-DES-MAURES
PAOLI AUTOMOBILES -
SCUDERIA AUTOMOBILES
PAOLI LAVERDURE Astrid



E 38200 VIENNE
GARAGE A7 DEPANNAGE
DEZARMAUD Murielle

E 13400 AUBAGNE
GARAGE BMK AUTO
BRIERE Kevin

E 04700 ORAISON
GARAGE PROVENCE SERVICES
PARENA Michel



Grand Est

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 89100 SENS
AD SENS MPS CARROSSERIE
MORIN Jérôme



E 90400 ANDELNANS
GARAGE GLASSON
GLASSON Alain

E 71480 LE MIROIR
SARL YANN JAILLET
JAILLET Yann

E 39570 MONTMOROT
GARAGE PIACCO PÈRE ET FILS
PIACCO Manuel

E 21130 AUXONNE
GARAGE MTG - MÉCANIQUE
EN TOUT GENRE
GAUGUE Cyrille



E 51390 GUEUX
PREMIUM OCCASIONS COURTAGE
TURQUIN Pascal

E 25560 FRASNE
GARAGE BISHOP JOHANNE
BISHOP Johanne

E 25000 BESANCON
AUTO RACING 25
DUPONT Christophe

E 21460 CORROMBLES
MARTIN AUTO
MARTIN Émilien



E 68740 RUMERSHEIM-LE-HAUT
GARAGE FERBER J.L.
FERBER Jean-Luc

E 57070 METZ
GARAGE L'ATELIER
DE L'AUTOMOBILE
BECCHA Najet



E 52330 COLOMBEY-LES-DEUX-ÉGLISES
GARAGE LEFEVRE
LEFEVRE Luc

Votre salon régional permanent • Soyez présents toute l'année dans votre journal !

PROXiVOLT votre spécialiste batteries

TOUTES les BATTERIES pour
TOUS les DOMAINES D'ACTIVITÉS

+80 de
POINTS
DE VENTE
EN FRANCE

Auto • Moto • Utilitaire • 4x4 • Poids-Lourd • Agricole • Camping-car • Marine-Plaisance
Matériel Paramédical • Jouets • Appareils de Sport & Loisirs • Industrie
Batiment & Travaux Publics • Sécurité & Informatique • Etc...

LISTE OFFICIELLE DES POINTS DE VENTE PAR DÉPARTEMENT SUR www.proxivolt.fr

**BOOSTEZ VOTRE C.A.
ET AMÉLIOREZ VOTRE SERVICE**

- Formations sur le matériel d'application peinture et périphériques
- Dédiées aux professionnels de la peinture (techniciens et commerciaux)
- 1 journée de formation
- 60% de travaux pratiques

SGI FORMATION

11, rue des Près de Lyon
10600 LA CHAPELLE SAINT LUC
Tél: 03 25 75 88 89
Email : contact@sgi-formation.com

Le choix logique pour tous véhicules asiatiques

**Retrouvez tous
les produits**

NP NIPPARTS
The Original
sur

www.mongrossiste.fr

CONTACTS

Delphine Rey-Millet
au 06 99 43 19 66 ou par courriel
d.rey-millet@zepros.fr

Nicolas Petit
au 06 66 64 61 03 ou par courriel
n.petit@zepros.fr

L'actualité des
Pros de l'Auto



zePROS.fr

63 CLT-FERRAND

Michelin présente le plan de ville

Après Paris et Lyon, Clermont-Ferrand a son plan de ville réalisé à partir de 180 000 photos prises toutes les 1/2 secondes par un ingénieur Michelin durant un périple de 500 km à vélo. Il est destiné surtout aux commerciaux et aux 36 000 nouveaux étudiants arrivés dans la ville qui trouveront toutes les infrastructures de sport et de loisir. Chaque année, Michelin vend 10 millions de cartes.



49 MAINE-ET-LOIRE

Du neuf au CNPA

Après avoir quitté la présidence du CNPA régional, Jean-Marie Humeau a également cédé cet été la tête du CNPA du Maine-et-Loire. Il est remplacé par Pascale Couapel, jusqu'ici trésorière, qui dirige une société de lavage de véhicules à Sainte-Gemmes-sur-Loire.

68 HOMBORG

Automotive Day chez Michelin

Équipementiers et fournisseurs de l'auto de Lorraine et de Navarre, cap sur Hombourg le 9 octobre sur le site Michelin pour l'édition 2013 de l'Automotive Day ! Il s'agit de la journée internationale des fournisseurs de l'industrie auto organisée par la plate-forme AutoEssor et le réseau Entreprise Europe de la Chambre régionale de commerce avec les quatre autres clusters automobiles de la Grande Région.

49 CHOLET

Nouveau centre Auto Sécurité

Situé sur la principale zone commerciale de Cholet, à proximité du Carrefour des Pagannes, le centre Contrôle Technique de l'Ecuyère a rouvert ses portes cet été sous la bannière du réseau Auto Sécurité. Homme d'expérience, le nouveau gérant, Pierre Texier, s'appuie sur une équipe de trois contrôleurs.



ALSACE

Des bornes électriques transfrontalières

Six mois après sa mise en service, c'est l'heure du bilan pour le réseau de bornes de recharge du projet Crome installées par la ville de Strasbourg en février 2013, mais aussi implantées en Allemagne et bientôt à Colmar. Ces bornes électriques, équipées aussi bien de prises de type 3 (le type privilégié en France) que de type 2 (privilégiées en Allemagne et pressenties par l'Union européenne pour être le standard européen), sont les premières bornes de recharge transfrontalières en Europe. Avec des parties prenantes comme EDF et ENBW, Siemens, Porsche, Renault ou PSA et des partenaires associés tels que la Région Alsace ou encore l'Institut pour la Technologie de Karlsruhe, le projet Crome, subventionné par des ministères français et allemands, vise à démontrer et à expé-



Installées depuis six mois, les bornes transfrontalières connaissent une fréquentation grandissante.

menter une mobilité transfrontalière en Europe. À Strasbourg, ce sont d'abord les quatre prises de l'expérimentation de la nouvelle hybride rechargeable de Toyota qui ont été adaptées avant l'installation de nouvelles

prises. « Nous avons constaté une forte augmentation de l'utilisation des bornes en mars et avril avec les premières livraisons de Renault Zoé, dont les commandes ont été fortes en Alsace », explique Céline Oppenhauser, chef de

projet Innovation à la communauté urbaine de Strasbourg. La charge moyenne par véhicule est d'environ 40 minutes. Les bornes sont fréquentées entre 149 et 266 fois chacune en moyenne et par mois. ●

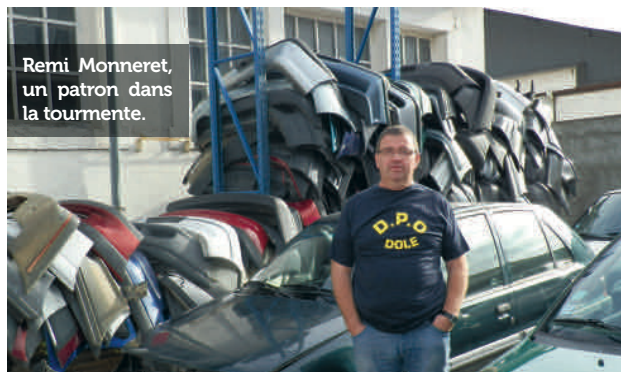


39 DOLE

DPO : pièces détachées dans l'œil du cyclone

En 1987, date de la création de DPO (Distribution Pièces Occasion) à Dole, la vente de pièces automobiles était en plein boom et les mécaniques moins compliquées. Mais l'évolution des modèles et la prime à la casse ont considérablement durci un marché jadis florissant. Rémi Monneret, qui a repris l'affaire dans les années 1990, a dû s'adapter, se réorganiser, changer de lieu pour redynamiser son secteur. Continuant la vente d'oc-

casion (80 % particuliers, 20 % professionnels) avec une part belle pour les démarreurs et les alternateurs, il s'est lancé dans la dépollution de véhicules usagers, un créneau porteur très encadré en plein essor qui complète son activité d'origine. Il propose également l'installation des pièces. Mais malgré cela, il ressent la morosité du marché : l'impact de la vente par Internet le pousse à s'interroger sur le devenir de ses activités... ●



Remi Monneret, un patron dans la tourmente.



44 NANTES

Le VO revient au MIN



Le marché auto du MIN de Nantes renaît de ses cendres.

Le marché du VO a fait son retour au MIN de Nantes au mois de mars dernier. Derrière cette relance, on trouve la société Dimexpo et son dirigeant Serge Mabon, organisateur de brocantes bien connu sur la place nantaise. Conseillé par la Fédération nationale des autos-marchés, Dimexpo a donc ajouté l'automobile à ses autres activités sur le MIN. Le rendez-vous semble prendre ses marques puisque l'offre est passée de 30 voitures présentées à 60-80 à chaque marché. Actuellement organisé tous les mois, le marché, baptisé Dim Auto, pourrait passer sur une périodicité à la quinzaine. Ses visiteurs semblent

apprécier la diversité de l'offre. Citadines, grosses cylindrées, voitures ayant beaucoup voyagé ou n'ayant pas 20 000 km au compteur cohabitent en effet sous un hall couvert. Il en coûte 30 € au vendeur pour exposer son véhicule jusqu'à sa vente. L'immense majorité est composée de particuliers, même si « on a vu une ou deux fois des professionnels », indique Jeanne You, de la société Dimexpo. Selon elle, le marché vient plutôt en complémentarité des transactions entre particuliers sur Internet. « Les gens préfèrent voir les véhicules. Certains se donnent rendez-vous ici pour un essai, cela peut rassurer », observe-t-elle. ●

Easy Way

Un programme tout inclus
pour vous faciliter la route


EQUIP AUTO
2013

Stand
5F002

 **Easy Recycle**
Recyclage des batteries usées

 **Easy Promotion**
Offres exclusives
sur produits Bosch

 **Easy Tech**
Tests de batteries

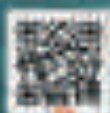
 **Easy Garantie**
Extension de garantie
de la batterie

 **Easy Start**
Assistance
au démarrage



Du 16 au 20 octobre 2013
Le programme Easy Way vous donne
rendez-vous sur le salon Equip'Auto

 **BOSCH**
Des technologies pour la vie



www.bosch-easyway.fr



1 Les entrées ateliers sont aujourd'hui plus curatives que préventives. Cela est d'autant plus vrai pour les MRA qui récupèrent majoritairement les autos dans leur atelier pour une panne. Or ce moment est moins propice à la vente de prestations complémentaires (et utiles).

2 Certaines prestations montent. Car pour éviter les casses « onéreuses », les pros commencent à intégrer la prestation préventive. Comme sur l'ABS, où le capteur est à 80 % cause du dysfonctionnement.

3 Un des freins identifiés à certaines interventions est lié à la capacité d'interprétation du diagnostic qui ne donne que des faisceaux d'indices mais pas toujours la possibilité d'identifier du premier coup l'organe à changer.

FOCUS

OPÉRATIONS DE NICHE

Tirez le business

Il n'est aujourd'hui plus question de « chasse gardée » entre les différentes opérations qu'ouvre l'après-vente auto. Chaque part de marché doit être gagnée. Ne laissez plus passer le business qui est à votre portée.

Tous les équipementiers le disent : la réparation indépendante passe à côté d'interventions pour de mauvaises raisons. « Je ne l'ai jamais fait. Je ne suis pas compétent. Je n'ai pas la pièce... » Autant de freins techniques et psychologiques qu'il est urgent de débloquer pour ne pas passer à côté de la mutation du marché où chacun chasse sur les terres de l'autre. Il n'est plus aujourd'hui une opération qui ne soit pas à la portée du réparateur indépendant. D'autant qu'il a aujourd'hui tous les outils à sa disposition. La rechange indépendante a largement gonflé les offres alternatives aux pièces d'origine constructeur. La formation a fait sa révolution pour se rapprocher des ateliers

jusqu'à y entrer via l'e-learning. « Dès que les garagistes viennent en formation pour une fonction spécifique, le chiffre d'affaires PR des distributeurs gonfle de façon très significative au début. Preuve que la formation permet soit de penser à une nouvelle prestation, soit de se décomplexer », confirme Jean-Sébastien Bignozzi, le directeur marketing de Valeo Services France.

Le retour de la confiance
Car il est bien là le problème : un sentiment diffus d'infériorité qui n'a plus de raison d'être. D'autant que chute du pouvoir d'achat, vieillissement du parc (8,5 ans) et surtout montée en compétence aidants, les automobilistes retrouvent la confiance dans « le voisin utile ». S'ils plébiscitent toujours l'atout proximité, ils sont un sur trois à y aller

avec confiance. L'image de fiabilité est encore (beaucoup) plus basse que celle des concessionnaires, mais est en progression. Ils sont également nombreux à apprécier d'y trouver de bons conseils, d'autant qu'ils craignent moins de se faire « fourguer » une prestation inutile que dans les temples du marketing bien huilé ! Alors oui, les parts de marché des indépendants progressent, mais trois clients sur cinq passent encore la porte de ces ateliers dans le cadre d'une panne. Si l'on prend les chiffres des anomalies relevées tous les ans lors du contrôle technique, 21,31 % des véhicules (VP et VUL) inspectés sont déclarés non-conformes.

Faire de la prévention pour fidéliser le client

Certes, toutes ces pannes et autres anomalies conduisent

les véhicules dans les ateliers. Toutefois, outre ces interventions curatives, il peut être parfois judicieux de proposer des opérations préventives en généralisant les contrôles sur le circuit de frein, de refroidissement, la pollution (mesure des gaz), les quatre familles de filtres, courroies et autres amortisseurs... Autant d'interventions qui peuvent être réalisées rapidement, avec un coup d'œil avisé, mais aussi pour des prix très raisonnables avec un petit outil tout aussi simple. De plus, ces gestes sécuriseront l'automobiliste et donc contribueront à le fidéliser. Au mieux, les résultats enregistrés et les anomalies révélées peuvent déclencher des interventions d'urgence voire un remplacement de pièces pour éviter une panne ou une casse imminente. Un chiffre d'affaires potentiel à saisir. ●



2



3

FOCUS PRESTATIONS PRÉVENTIVES

Quelques pistes pour booster un CA

Être prévenant avec ses clients peut souvent s'avérer fructueux. Voici donc quelques pistes (parmi plein d'autres !) qui vous permettront à la fois de gagner leur confiance et sûrement de gonfler votre chiffre.

• **Liquide de frein** : un contrôle du taux d'hygrométrie du liquide de frein. Un taux trop élevé en eau accélère l'oxydation des canalisations, altère le freinage. Le contrôle est réalisé avec un testeur qui peut justifier le remplacement du liquide suivi d'une purge complète du circuit.

• **Vannes EGR** : un bon business qui monte ! La vérification

de l'état d'une vanne EGR ne demande que quelques minutes. Elle permet d'apprécier son encrassement de « dépôts de suie » qui provoquent une surconsommation, une perte de puissance... Anomalies souvent rédhibitoires lors du contrôle technique. Une inspection avec analyse des gaz suffit pour détecter cet encrassement. La solution ? : Un bon nettoyage... à facturer.

• **Batteries** : tester la bonne santé d'une batterie. Elle peut accuser une tension insuffisante. Un simple testeur suffit pour cette intervention. Les prestations : charger ou remplacer la batterie, voire peut-être l'alternateur ou le démarreur. Et si le marché de la batterie n'est pas super-porteur, le MRA, lui, est carrément mauvais et ne cesse de perdre des points de parts de marché.

• **Filtre d'habitacle** : jeter un coup d'œil au filtre d'habitacle pour vérifier son colmatage. Saturé, il perturbe le fonctionnement de la clim', ne purifie plus l'air, les microparticules non retenues affectent les systèmes respiratoires des occupants. Intervention qui nécessite la dépose du filtre. La prestation se résume à remplacer le filtre voire une désinfection du circuit de climatisation avec un aérosol spécifique. À noter que les réseaux constructeurs captent encore la moitié de ce marché qui grimpe fortement. Encore un petit effort, et le MRA, qui gagne des points chaque année, pourra doubler son « grand concurrent ».

• **Câbles de frein à main** : l'inspection visuelle des câbles de frein à main peut s'avérer porteuse selon les équipementiers, qui estiment que les Européens roulent en grande majorité avec des câbles défectueux. Un pincement, un déchirement



voire une simple fissure de la gaine permet une infiltration d'eau qui peut générer une corrosion puis le grippage du câble dans celle-ci avec comme conséquence une surchauffe et une usure accélérée des plaquettes. La prestation peut aller du remplacement des câbles à celui des plaquettes, voire des disques de frein.

• **Amortisseurs** : un service « plus » que les MRA ont commencé à regarder avec intérêt et sur lequel ils ont donc gagné des parts de marché. Un amortisseur défectueux provoque une tenue de route délicate (rebondissements), l'usure des pneus, des dépôts au freinage, des vibrations au volant, etc. Les prestations qui s'en suivent : remplacement de deux amortisseurs au moins, des pneumatiques et un contrôle des trains roulants.

• **Sonde Lambda** : défectueuse, elle perturbe le bon fonctionnement du pot d'échappement, peut le détériorer et laisse échapper des gaz polluants. Sa vérification consiste à vérifier la résistance du réchauffeur. Le test s'effectue avec un ohmmètre ou un oscilloscope pour vérifier la résistance. La prestation consiste à remplacer la sonde pour éviter un changement de pot catalytique (prestation très coûteuse). Une opération qui restera nécessaire si l'analyse des gaz est toujours anormalement élevée. ●

à vous

“Fondamentalement, il n'y a pas un organe qu'un mécanicien ne saurait réparer. Le vrai sujet est la limite psychologique et technique de la capacité de diagnostiquer. La formation est là pour y remédier.”

Jean-Sébastien Bignozzi,
directeur marketing
Valeo Service France



CHIFFRES

4

Ce sont les points gagnés en quatre ans par les indépendants sur le marché de la mécanique lourde, qui pèse aujourd'hui pour 1/3 de leur CA.

2/3

des automobilistes vont chez les réparateurs indépendants car ils les estiment fiables.

1/3

C'est la part du total des interventions auto réalisées par les réparateurs indépendants. Cette part de marché a gagné 5 points sur ces cinq dernières années.

3

interventions sur 5 sur des véhicules de plus de cinq ans sont réalisées suite à un dysfonctionnement ou une panne.

FOCUS FORMATION

Soyez décomplexés, (ré)apprenez !

« Il y a un an et demi, nous avons mis en place des formations pour les garagistes sur les turbo-compresseurs. Et bien aujourd'hui, on constate un chiffre d'affaires qui augmente de façon très significative chez les distributeurs ayant organisé ces événements et une chute des retours en garantie. » Régis Serrano, DG de MS Motor Service France, ne fait que décrire le cercle vertueux de la formation : être légitime pour réparer tous les véhicules même les plus récents, doper son CA, optimiser ses achats PR et réduire les coûts en cas de retour. Ce qui augmente par effet

miroir la crédibilité du réparateur vis-à-vis de son client. La boucle est bouclée. Et plus d'excuses : si le MRA ne peut venir en formation, c'est elle qui vient à lui grâce au e-learning.

Se former sur la Toile

Daf Conseil en propose par exemple une quinzaine sur le Fap, les injecteurs diesel, le circuit haute pression/common rail, le Stop&Start, le frein de parking électrique... Les équipementiers ne manquent pas d'idées non plus. Exemple avec la vidéo qui a fait son entrée chez SKF via ses

vidéos de montage sur Youtube sur le remplacement de pièces, réalisées en atelier avec des sous-titres explicatifs (www.vsm.skf.com). Rappelons le programme de formations communes entre Bosch et ZF, initié sur Equip Auto 2011. Un partenariat – unique et toujours actif – sur la liaison au sol en VL (technologie, contrôle et réglage des trains roulants complexes) qui avaient séduit à l'époque 2 000 MRA. Son coût est de 918 € pour les deux journées (avec possibilité de prise en charge). ●



Pour pousser la formation, les équipementiers et organismes spécialisés ont multiplié les sessions en local et l'e-learning.

FOCUS CLIMATISATION

S'équiper, fausse bonne idée ?

Il y a eu la vague « clim' » boostée par un parc roulant équipé à 70 %. Sauf que la réparation de la boucle de climatisation est encore perçue comme complexe et que la guerre des tarifs sévit sur le terrain. Et nouveaux freins avec l'arrivée en 2011 de l'agrément obligatoire pour intervenir sur les gaz frigorigènes, auquel s'ajoute la récente polémique sur le gaz élu (R 134, HFO-1234yf ou futur CO₂). Résultat, certains laissent dormir leur station de charge au fond de l'atelier et d'autres hésitent encore à s'équiper. Outre le risque de perdre des clients

surtout en boycottant la climatisation, les fournisseurs de matériel plaident en sa faveur pour des raisons purement techniques. Vu le peu de place que laissent les constructeurs sous le capot, pour certaines interventions il faudra ouvrir la boucle de climatisation. Cela est déjà le cas, par exemple, pour intervenir sur le démarreur du nouveau Scénic. Ou encore pour les travaux de carrosserie, car aujourd'hui, 80 % des interventions de face imposent la dépose ou le remplacement du radiateur et du déshydrateur de façon systématique. ●

CONQUÊTE

Les MRA grimpent

Sur ces cinq dernières années, les MRA ont été les seuls à gagner des parts de marché, allant jusqu'à doubler les réseaux constructeurs, lesquels restent tout de même les premiers fournisseurs de prestations auto. On citera dans les retournements de tendance : les interventions sur l'embrayage, l'alternateur, l'amortisseur, l'échappement. Certes, à part l'embrayage en croissance, ces marchés sont plutôt en perte de vitesse, mais quand le gâteau rétrécit, il est positif de s'en garder la plus grosse part !

FOCUS ANTIVIBRATOIRE

Les supports moteur font vibrer les indépendants

Le marché de l'antivibratoire a été soutenu ces dernières années par le business porteur de la poulie dumper. Mais la manne se stabilise et c'est vers un autre organe de la famille que la rechange indépendante se tourne. Corteco vise le leadership sur ce marché en devenant. Même sentiment de montée en puissance chez Hutchinson qui veut pousser sur sa gamme de pièces caoutchouc métal, ou chez MS Motor Service, spécialiste des pièces moteur, qui réfléchit à sortir la sienne. Ou encore ZF et Febi...

stockistes. Bien sûr, il s'agit d'aller chercher de nouvelles terres à labourer, jusque-là chasse gardée du réseau constructeur. « Car la rechange indépendante n'offrait pas d'alternative séduisante. Depuis, nous avons corrigé le tir, Corteco en tête, en montant des gammes larges et compétitives. Les distributeurs ont commencé à stocker et à en parler à leurs clients réparateurs qui, du coup, ont arrêté d'aller s'approvisionner chez le concessionnaire », explique Jérôme Habsieger, directeur commercial de Corteco. À cela s'ajoutent des pièces réputées inusables qui peinent à résister aux sollicitations des Stop&Start, eux-mêmes en pleine montée en puissance. ●

Un marché à conquérir

Une lubie d'équipementiers ? Non, une niche qui s'ouvre et un intérêt plus soutenu des

ANTIVIBRATOIRE



NICHE EN DEVENIR. Jusque-là capté par les constructeurs, le marché du support moteur s'ouvre à la rechange indépendante.

CLIMATISATION



INCONTOURNABLE. Sauf à se fermer à certaines interventions techniques, les réparateurs ne pourront bientôt plus faire l'impasse sur la clim'.

EMBRAYAGE



ÇA MONTE POUR LES MRA. Il s'agit encore d'un petit marché, maintenant détenu pour plus d'un tiers par la réparation indépendante.

FOCUS FREINAGE

Tester un liquide de frein pour rassurer le client

Sécurisant pour les automobilistes, proposer un test peut déboucher sur le remplacement du liquide. Car si le liquide de frein ne s'évapore pas, en revanche, il se dégrade au fil du temps. Il se charge en eau et perd sa propriété anticorrosive et réduit son point d'ébullition selon le type de liquide. Lors de freinages appuyés et/ou très fréquents, en montagne notamment, l'eau se transforme en vapeur et provoque des réactions anormales et dangereuses à la

pédale. Elle devient molle et va en bout de course. Idéalement, il faut à ce moment-là changer le liquide. Son remplacement se fait en fonction de ses caractéristiques : 24 mois pour un Dot 3, 18 mois pour un Dot 4 et 12 mois pour un Dot 5. Tous les constructeurs préconisent de le remplacer dans les notices d'entretien périodique. Ne prenant que quelques minutes, cette intervention s'effectue avec des petits appareils de contrôle de liquide de frein. ●

FOCUS RADIATEUR

Vérifier les circuits de refroidissement

Quand ça chauffe, que le moteur se transforme en cocotte-minute, c'est trop tard ! La faute à qui ? Au radiateur... et à vous ! Car hors la fuite importante (due à un choc) ou la rupture d'une durite, difficilement prévisible,



des interventions périodiques et préventives sur les circuits de refroidissement peuvent être envisagées. Des appareils permettent de remplacer, nettoyer et rincer les circuits de refroidissement. Ces interventions font généralement ressortir certaines faiblesses dans le circuit. Les durites laissent apparaître des craquelures ou des hernies sous la pression, le radiateur suinte à un sertissage ou une soudure, etc. Autant de petits défauts qui, traités en amont, peuvent éviter de grosses chaleurs et les problèmes qui vont avec. Un test avec un appareil à pression ou dépression (moins de 1 000 €) révèle tout ça. ●

FOCUS DISTRIBUTION

Prévenir l'usure et la tension des courroies

Peut-on prévenir la rupture d'une courroie de distribution ? Et bien oui ! Il faut simplement y jeter un coup d'œil et vérifier sa tension. La fatigue et l'usure d'une courroie s'apprécient facilement. D'une part, elle peut être bruyante, signe d'une tension inadaptée, d'un roulement défectueux ou d'un mauvais alignement des galets tendeurs. Elle peut aussi être brillante sur une des deux faces,

voire les deux, ou encore sur son flanc. Dans ce cas, ce sont les alignements des galets qui sont en cause ou une mauvaise tension et des craquelures qui indiquent des problèmes de surchauffe. Située à la racine des dents, c'est principalement une poulie qui est endommagée, mal alignée... Enfin, une courroie peut vibrer, due à un mauvais alignement ou à un rou-



lement défectueux. Tous ces symptômes se décèlent facilement. Vérifier la tension d'une courroie reste une intervention simple et rapide. Bon nombre d'appareils existent, autour de 650 €. ●

FOCUS ÉNERGIE

Contrôler les batteries pour éviter la panne

Pourquoi laisser votre client attendre la panne pour un changement de batterie ? Des signes avant-coureurs de faiblesse peuvent vous permettre de diagnostiquer un changement préventif. Car vous le savez, les batteries s'usent et affichent une durée de vie allant de 2,5 à 5 ans. Parce qu'elles sont trop sollicitées, qu'elles subissent des écarts de températures, mais aussi parce qu'elles ne sont pas entretenues. Encore faut-il proposer cette intervention. Le premier contrôle qui devrait être systématique est celui de la tension, qui va mesurer sa faiblesse. Ensuite, on peut mesurer l'intensité de démarrage, fournissant son bilan

Bon nombre de petits testeurs de batterie, peu chers – entre 250 et 650 € – sont préposés.



« énergétique ». Là encore, si la mesure n'est pas conforme, soit il faut la recharger, soit la remplacer. Selon les résultats de ce dernier test, il peut être nécessaire de contrôler le débit de l'alternateur, qui peut aussi

accuser un peu de fatigue. Tous ces tests peuvent être enregistrés et édités comme justificatifs, prouvant au client que vous ne cherchez pas à lui « fourguer » une batterie mais qu'il s'agit bien d'une intervention de conseil. ●

BATTERIE



AVANT LA PANNE. Un test préventif lors des rendez-vous périodiques peut éviter qu'un accu ne se vide au mauvais moment.

FREINAGE



QUAND LA PÉDALE DÉRAPE. Un testeur de liquide de frein ne coûte qu'entre 150 et 300 € HT.

DISTRIBUTION



LA COURROIE A SES FAIBLESSES. Bruit, vibration... Autant de signes avant-coureurs d'une courroie qui lâche.

VENTES VN/VO

Distributeurs VN 26

Véhicules
électriques 33

Showroom 34

Véhicules
d'entreprise 36

Distributeurs VO 39

APRÈS VENTE

Réparateurs 42

Services 48

Carrosserie 51

Technozoom 56

Banc d'essai 59

**Tous les
métiers de
l'automobile**

Vite!

STATUT

Le CNPA n'est pas vaincu

Exit l'amendement sur le statut du distributeur : le Sénat a rejeté le dossier sans même le consulter. Réactif, le CNPA affirme déjà que le combat pour protéger le concessionnaire se poursuit et « qu'il ne rend pas les armes. Au contraire ». Il attend juste d'autres créneaux législatifs à venir pour redemander une lecture. À suivre.

SHOWROOM

Une première concession pour l'Opel Adam

La concession multimarques Dinneberg, située à Berlin, a inauguré un showroom entièrement dédié à l'Adam. Une première pour Opel qui prévoit de décliner le concept à Vienne, Amsterdam et Milan. Quid de Paris ?

DISTRIBUTEURS VN

Zepros 11 | Octobre 2013

COTE D'AMOUR DES CONSTRUCTEURS

Toyota sort vainqueur du CAC 25 édition 2013

La marque japonaise a remporté la 18^e édition du CAC 25 (Cote d'Amour des Constructeurs), l'enquête annuelle menée par le CNPA auprès des distributeurs de 25 marques. Une prise directe de la température pour jauger la satisfaction des réseaux de concessionnaires envers leurs constructeurs, qui leur ont mis une note moyenne de 5,47/10, comme l'an passé. Toyota obtient une note moyenne de 6,72, et se place devant l'inattendu Land Rover qui profite cette année de la qualité de son plan produit. Suivent Skoda, Mercedes et BMW. Au cœur de la satisfaction du réseau Toyota, le niveau de qualité et d'attractivité de ses véhicules ainsi que de la disponi-



De g. à d. : E.Chely, pdt du groupement des concessionnaires Toyota, P. Ruch, pdt de Toyota France, P. Vassal, de Land Rover France, L. Chausson, dir. de Skoda France et O. Lamirault, pdt de la branche Concessionnaires VP du CNPA.

bilité des pièces. Renault remonte du 14^e rang au 9^e, grâce à la hausse légère de l'attractivité de ses modèles et malgré l'insatisfaction du réseau envers les marges VN. Citroën est taclé sur sa démarche d'après-vente, de financement VO et de marges

VN et recule de la 4^e à la 11^e place, tout comme Peugeot qui perd trois rangs et se retrouve en 13^e position. Quant à Dacia, elle rétro-

grade de la 5^e à la 15^e place. Volvo, en tête en 2012, recule à la 12^e place en raison notamment de l'attractivité de sa gamme VN.

Les allemandes remontent dans le classement

De même, Kia n'en finit pas de chuter puisque cette marque passe du 15^e au 21^e rang en raison des conditions d'activités proposées à son réseau. À l'inverse, Mercedes gagne 13 places grâce à ses nouveaux produits, Honda bondit de 11 places pour son soutien au réseau et VW de 8 places malgré une activité VO insatisfaisante. ●

PRIX

... et leurs Trophées de l'Environnement

Autoeco lançait ses premiers Trophées de l'Environnement en septembre, une distinction réservée aux concessions les plus vertueuses en matière de gestion de déchets (en partenariat avec Auto Infos). Cinq filières ont été mises en avant : huile, filtration, pneumatiques, batteries et pare-chocs, ainsi que trois thématiques portant sur la prévention, l'optimisation et la performance. Les gagnants ont été dévoilés pour chaque filière :

- Huile : Renault Thivolle Automobiles à Macon (collecteur : Veolia Propreté, recycleur : Osilub).
- Filtres à huile : Peugeot Metin à Cesson (collecteur : Chimirec,

recycleur : Chimirec Javené).

- Pneus : Volkswagen Garage de la Pointe à Saint-Thibault-des-Vignes (collecteur : Erric, recycleur : Aliapur).

- Batteries : Mercedes-Benz au Port-Marly (collecteur : Epur-Réseau Praxy, recycleur : Praxy).

- Pare-chocs : Toyota Sivam Dupleix Paris (collecteur : VSI, recycleur : GDE).

Le Trophée Prévention a été remis à Citroën Viaduc Automobiles de Limours, celui de l'Optimisation à BMW Neubauer Montmartre Paris, et celui de la Performance à Volkswagen Grand Garage des Chantiers au Chesnay. ●

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les concessionnaires ont leur guide...

Comment aider les distributeurs à s'initier aux bonnes pratiques du développement durable ? Le CNPA publie un guide qui doit les y aider. Avec trois axes principaux : la capacité du patron à contribuer au développement économique de sa zone d'implantation, sa politique d'achats, sa gestion sociale intégrant les conditions de travail de ses salariés, ses relations avec ses fournisseurs et son impact environnemental. À lui de chercher les solutions pour réduire sa consommation d'eau, protéger les sols...



Selon le CNPA, 86 % des concessionnaires considèrent le développement durable comme incontournable.

Des pros impliqués

Au total, ce sont 17 fiches donnant des exemples de distributeurs ayant déjà mis en pratique la démarche, donnant l'occasion à la fédération de rappeler l'implication des pros de l'auto depuis des années. C'est d'ailleurs ainsi que le groupe Bodemer s'est vu attribuer le Prix des Champions

de l'Auto 2012 dans cette catégorie. « En période de crise, certaines responsabilités des chefs d'entreprise peuvent apparaître secondaires. Pourtant, nous pratiquons au quotidien le développement durable ! Il faut le faire savoir et amplifier encore notre démarche », souligne Olivier Lamirault, le président des concessionnaires VP. ●



Parmi les concessionnaires primés, la concession Metin de Cesson pour son tri des filtres.

INTERNET

BodemerAuto.com, 33^e concession du Breton



« Le site doit dégager de l'empathie avec l'internaute et être tout sauf froid », indique Alain Daher, le président de Bodemer (2^e à gauche).

Notre Champion de l'Auto 2012 du Grand Ouest fait sa révolution. Le groupe mono-marque lance BodemerAuto.com, une plate-forme de vente en ligne, avec des ambitions : 500 VN écoulés en rythme de croisière, 2 500 VO et plus de 3 000 contacts clients pour le SAV. Le site concentre l'intégralité du stock disponible du distributeur, soit environ 2 000 VN et 1 500 VO. Une fois le choix du véhicule fait, l'internaute le pré-réserve contre l'acquittement d'arrhes (210 €), avec un désengagement légal possible de sept jours. BodemerAuto.com propose déjà un panel de services (livraison à domicile, prise de rendez-vous atelier, promos, financement, achat d'accessoires...) mais joue la carte interactive via une équipe dédiée. Celle-ci assure

le contact client par mail, téléphone ou chat, de 8 h 30 à 19 h 00, six jours sur sept. Un blog a même été créé afin de développer une vraie communauté d'e-automobilistes au fil des visites. Il s'agit véritablement d'une révision du modèle économique pour le groupe, qui n'hésite pas à parler de BodemerAuto.com comme de son 33^e site de distribution. « Un site e-commerce, une concession auto en ligne innovante et un véritable tournant pour le personnel. » Tous les managers ont d'ailleurs été réunis afin de leur expliquer la nécessité de s'adapter à ce nouveau mode de consommation et de communication en ligne. C'est pour cela que le développement du site a été confié à Briocar, la 8^e filiale du groupe Bodemer, créée en début d'année pour développer l'e-commerce. ●

PORTES OUVERTES

Les clients ont-ils poussé la porte ?

Entre la satisfaction des uns et la déception des autres, le bilan des journées portes ouvertes des 14 et 15 septembre derniers semble paradoxal. Météo capricieuse, événement sportif... Les raisons de l'échec sont diverses, mais celles pour expliquer le regain d'activité de certaines concessions sont bien floues. Pour Jacques Toulemonde, P-DG de Sud Auto Castres, il s'agit des portes ouvertes « les plus mauvaises qu'il m'ait été donné de faire », peut-on lire dans l'Argus. Ou encore « des journées pas terribles » pour le groupe



Como (Mercedes Ile-de-France), qui se demande s'il va poursuivre ces opérations qui « n'attirent pas les foules ! ». À l'opposé, le groupe Rousseau et ses trois concessions Renault ont connu une affluence à laquelle ils ne s'attendaient pas. Résultat : 50 commandes par site sur cinq jours. Citons encore ces 15 ventes engrangées par une concession Kia en Ile-de-France. Décidément irrationnelles, ces journées... ●

Auto

FTE
RECONDITIONNE

ETRIER RECONDITIONNE PAR FTE

VALEUR AJOUTÉE

FTE automotive - Innovation drives

Dans un monde où les ressources s'épuisent, la meilleure des innovations est la réinvention de valeurs. À la pointe du développement durable, le groupe allemand d'ingénierie mondiale FTE automotive est spécialisé dans la fabrication de pièces détachées pour les systèmes hydrauliques de freinage et d'entraînement. Ses clients reconditionnés contribuent non seulement à la longévité du véhicule, mais participent aussi à la préservation de l'environnement. L'envie FTE, un atout supplémentaire pour le développement de votre chiffre d'affaires. Adresse : 10000 HANNOVER. Pour vous, pour vos clients, pour la planète.

www.fte.de

1

FTE automotive - Innovation drives

► EQUIPATO - STAND 4J 054

ELPARTS : Essences / Huiles / Goudrons / Éclairage
JAKOPARTS : Matériaux / Accessoires de forage / Puits / Outils / Équipements

**Une marque.
Deux grandes
gammes de
produits!**



REPORTS OF CASES



LA VIE DES GROUPES

LOT-ET-GARONNE Stierlen déménage

Éric Stierlen a quitté ses locaux en location de Marmande pour installer son point de vente Suzuki-Chevrolet-Kia sur un terrain en propre à Sainte-Bazeille.

EURE-ET-LOIR Neuvième Volvo pour Duffort

Le groupe Duffort reprend au groupe Jumeau la majorité des parts de la concession Volvo de Fontenay-sur-Eure. Il s'agit du 9^e point de vente Volvo du groupe Duffort, déjà présent sur la ville avec Jaguar, Land Rover et Mitsubishi. Le groupe distribue également les marques Hyundai, Land Rover, Jaguar, Subaru, SsangYong...

INDRE-ET-LOIRE Jumeau intègre Honda

Le groupe Jumeau, quant à lui, se développe avec la marque Honda en reprenant l'unique fonds de commerce Honda détenu par le groupe Jean Rouyer Automobiles à Tours. Depuis le 1^{er} juillet, les cinq salariés se sont installés dans de nouveaux locaux situés à Tours Nord, au 146 avenue Maginot.

CÔTE-D'OR ECL investit Citroën

COTE D'OR **ECL investit Citroën**
Le groupe Chopard-Lallier (ECL) a racheté la concession Société Beaunoise d'Automobiles à Beaune, appartenant auparavant au groupe Vincent. Le groupe Chopard-Lallier distribue également les marques Peugeot et Kia.

MAINE-ET-LOIRE DMD accroche Ford

Le groupe Mustière (DMD) a repris les concessions Ford de Cholet, Saumur et Angers. Le groupe distribue également les marques Citroën, Land Rover, Mazda, Hyundai, Chevrolet, Opel, Suzuki...

BOUCHES-DU-RHÔNE Le groupe Gautier à Arles

BOUCHES DU RHÔNE Le groupe Gautier d'Arles
Le groupe Philippe Gautier reprend le panneau Suzuki au groupe Angevin sur le site d'Arles, qui vient s'ajouter à la marque Peugeot. Le groupe bénéficie d'une dizaine de concessions dans le Sud-Est et distribue également les marques Citroën et Hyundai.

SEINE-ET-MARNE Mitsubishi à Melun

Le groupe Pelletier distribue désormais Mitsubishi à Melun, en installant la marque dans sa concession de Vert-Saint-Denis aux côtés des marques SsangYong et Hyundai.

CÔTE-D'OR Renault défilialise

Renault cède sa filiale RRG de Dijon et son annexe de Genlis au groupe Guyot, qui distribue également la marque Dacia.

CHER ET INDRE Opel se retire

Opel arrête son activité pour les concessions de Saint-Doulchard (Pabanel Webauto dans le Cher) et de Saint-Maur (Webauto 36) qui appartenaient au groupe Fiad (Holfi). Le premier site garde cependant la distribution des marques Citroën, Ford, Land Rover et Volvo. Webauto 36 continuera quant à lui de distribuer les marques Fiat, Alfa Romeo, Ford, Hyundai, Lancia, Volvo et Land Rover.

LOIRE-ATLANTIQUE Heliocar à Rezé

En juillet dernier, le groupe Rouyer (Heliocar) a ouvert un second point de vente Nissan à Nantes, dans la ville de Rezé. Le groupe distribue également les marques Renault, Dacia, Alfa Romeo, Jeep, Fiat, Lancia, Audi, Seat, Skoda, Kia...

MOSELLE Suzuki chez Gouth

Le groupe Gouth a installé la marque Suzuki à Sarreguemines au sein de la concession Fiat-Nissan. Le groupe distribue également les marques Alfa Romeo et Opel.

ARIÈGE Hyundai à Foix

Le groupe Peyrot ouvre une concession Hyundai à Foix. Celui-ci représente également les marques Nissan, Renault et Dacia dans le sud de la France.

EURE-ET-LOIR Acquisition chez Lamirault

Le groupe Lamirault reprend les points de vente Renault-Dacia de Maintenon et d'Épernon au Garage du Château. Le groupe distribue également les marques Citroën, Nissan, Toyota, Audi, Volkswagen, Suzuki...

LOT Citroën chez Maurel

Le groupe Maurel reprend le site de Figeac au groupe Bresson. Il s'agit du second point de vente Citroën du groupe, qui dispose aussi d'une concession à Onet-le-Château. Le groupe Maurel distribue également les marques Peugeot, Opel, Toyota, Audi, Skoda et Volkswagen.

**Bien gérer ses déchets
donne des résultats...**
pour vous comme pour nous

96%

**de nos clients
sont satisfaits !***

RETROUVEZ-NOUS STAND 5C D41

EQUIP AUTO 2013

Salon de l'équipement automobile, 10-12 novembre 2013, Paris, Porte de Versailles

CHIMIREC, la gestion des déchets d'atelier

Spécialiste de la collecte et du traitement des déchets issus de tous secteurs d'activités, CHIMIREC propose à ses 40 000 clients des solutions de gestion de leurs déchets et offre un service de proximité grâce à ses nombreuses plates-formes en France.



**GROUPE
CHIMIREC**

La gestion haute proximité de vos déchets

* Selon l'enquête CHIMIREC du 28 novembre 2012 portant sur
plus de 20 000 clients répartis dans 17 régions de la métropole française.

www.chimirec.fr





Un ancrage
en moins de 10 jours,
partout en France



SEVIA, VOTRE PARTENAIRE POUR LA COLLECTE ET LA VALORISATION DE VOS HUILES ET DÉCHETS D'ATELIER



GESTION GLOBALE DE
VOS DÉCHETS D'ATELIER :
HUILES USAGÉES
DÉCHETS INDUSTRIELS DANGEREUX
DÉCHETS INDUSTRIELS NON DANGEREUX
FONTAINES DE NETTOYAGE

Diagnostic déchets gratuit sur simple appel

N° Indigo 0 820 900 505

8,10 € TTC / mn



Que deviennent vos déchets ? Retrouvez toutes les informations sur www.sevia.fr

Avec Sevia vos déchets ont de la ressource

À VOS MARQUES

CHEVROLET | L'ESCARGOT MET LE TURBO



Chevrolet va profiter d'un escargot pour accélérer sa notoriété ! La marque américaine accompagne le lancement du film Turbo. Le film d'animation de DreamWorks Animation SKG Inc. sort en France le 16 octobre et le constructeur US met en vedette le gastéropode dans sa communication : spots télévisés, presse, présence online, médias sociaux et actions terrain en concessions.

MAZDA | PRÉSENCE ACCRUE SUR LE DOJO

« Elle est grise, elle est moche. Mais c'est mieux que ce que j'ai déjà dans mon placard », dit Ugo Legrand – médaillé de bronze de judo aux derniers JO de Londres – après son combat perdu en finale contre le Japonais Shohei Ono. Malgré la défaite de son ambassadeur, Mazda a souligné son soutien et son partenariat avec la FFJ jusqu'au JO de 2016. Avec le judo, Mazda renforce sa présence dans les régions par une visibilité terrain accrue lors d'actions fédérales et développe de nouvelles actions avec les clubs : programme de marketing relationnel développé à destination des judokas avec des offres et avantages réservés, actions locales diverses et signalétique spécifique dans les points de vente.



RENAULT | LE LOSANGE DEVIENT OVALE



Le constructeur a signé avec le Castres Olympique, portant ainsi ses partenariats en rugby à trois si l'on ajoute l'ASM Clermont-Auvergne et l'Union Bordeaux-Bègles cette saison. Et c'est sans compter le championnat de Pro D2 dans lequel Renault soutient le Stade Aurillacois Cantal Auvergne et Tarbes. L'engagement du Losange dans l'ovalie française s'accroît encore avec le soutien d'une centaine de clubs amateurs par ses antennes régionales et son réseau France, le plus dense du pays avec 5 000 points de vente. Le constructeur est également sponsor des « Oscars Midi Olympique ».

KIA | LA CIBLE EST ATTEINTE

La marque est le sponsor officiel de la World Archery Federation depuis la création de la Coupe du Monde de Tir à l'Arc en 2006. La dernière compétition s'est d'ailleurs déroulée en septembre dernier à Paris, l'occasion pour Kia de mettre à disposition de la fédération une flotte de véhicules pour le transport des archers et des officiels. Pour les visiteurs, un photo-call était installé dans le Village où chacun a pu devenir archer le temps d'une photo dans un décor identique à celui de l'affiche officielle. À la clé de la meilleure photo : un week-end au volant du nouveau monospace Kia Carens.



Plongeon aoûtien

Avec 85 565 voitures écoulées, août a été le plus mauvais mois d'été jamais enregistré depuis 15 ans. Les immatriculations VP ont ainsi plongé de 10,9 %. Presque tous les constructeurs ont souffert, généralistes et haut de gamme confondus. Sauf Renault, qui est entré en résistance grâce à la Clio IV et au Captur. Du coup, le français a enregistré un + 1,7 %. Au cumul huit mois, 1,16 million de VP ont été vendus, établissant le marché à - 9,8 %.

ÉVOL. % 2013-2012	VPN Cumul Août 2013	MARQUES
-8,9	216 714	RENAULT
-9,7	190 582	PEUGEOT
-15,7	155 775	CITROËN
-13,0	92 577	VOLKSWAGEN
7,0	60 239	DACIA
-21,2	51 298	FORD
6,9	45 531	TOYOTA
-9,1	43 321	NISSAN
-20,0	40 359	OPEL
-6,0	38 297	AUDI
9,8	31 574	FIAT
-3,7	28 913	MERCEDES
-3,5	28 647	BMW
1,0	21 857	KIA
1,3	18 388	HYUNDAI
-17,2	15 065	CHEVROLET
-10,9	15 035	SEAT
-16,9	11 886	MINI
-19,0	11 800	SKODA
-6,7	9 473	SUZUKI
-19,0	6 723	VOLVO
8,6	5 864	HONDA
-23,3	5 688	ALFA ROMEO
-17,9	4 042	LAND ROVER
19,2	3 657	MAZDA
-10,1	3 072	SMART
-22,0	2 830	LANCIA
-5,4	2 055	MITSUBISHI
-20,0	1 684	PORSCHE
8,4	1 680	LEXUS
-64,5	694	JEEP
-1,7	583	JAGUAR
-5,8	540	SUBARU
-23,0	164	FERRARI
5,1	62	MASERATI
-84,9	36	DAIHATSU
-77,2	34	LADA
-22,2	7	CADILLAC
-79,4	7	SAAB
-33,3	2	DODGE
		CHRYSLER





LE GROUPE AUTORESERVE

LA PLATEFORME INDÉPENDANTE DE PIÈCES DÉTACHÉES
AUTOMOBILES DU DISTRIBUTEUR STOCKISTE



AUTORESERVE

(Société de Gestion d'Actifs)

50 rue Fournier - 91100 Evry-Courcouronnes
91230 DAMMARTIN

Coordonnées : 01 41 21 92 38 - 01 41 21 92 39

POUR COMMANDER

01 41 21 92 38



(Société de Gestion d'Actifs)

1 rue Ernest Edouard
92230 GENNEVILLE

Coordonnées : 01 47 92 78 00

POUR COMMANDER

01 47 92 78 00



TOULOUSE

60 rue de la Terrasse
31000 TOULOUSE

Coordonnées : 01 81 93 10 37 - 01 81 93 10 38

POUR COMMANDER

01 81 93 10 37



MARSEILLE

23 rue Claude Buffe
13005 MARSEILLE

Coordonnées : 01 81 93 10 35 - 01 81 93 10 36

POUR COMMANDER

01 81 93 10 35

NOS PARTENAIRES



EQUIP AUTO
DU 16 AU 20 OCTOBRE 2013



STAND
4J027

POUR COMMANDER SUR NOTRE SITE

www.autoreserve.fr

COOPÉRATION

Renault et Bolloré font prise commune

Opération visibilité pour les deux groupes qui vont développer des solutions d'autopartage dans le domaine du véhicule électrique. Une société commune va gérer les futurs appels d'offres émis par les collectivités. Renault proposera ses véhicules électriques (Zoé, Twizy) dans les futurs réseaux, au même titre que la Bluecar, la petite citadine électrique de Bolloré. L'accord ne concerne que les nouveaux projets et les implantations Bluey (Lyon) et Bluecub (Bordeaux). Les deux groupes étudieront également le transfert de certaines fabrications dans l'usine de Dieppe du groupe Renault – qui fabrique la Bluecar – et la fourniture par ce dernier de pièces et de composants. Enfin, les deux groupes vont concevoir un modèle de voiture électrique trois places (3,1 mètres de long) possédant plus de 200 km d'autonomie.



LLD

Alphabet dépasse les bornes

Au moment du lancement de la BMW i3 électrique, le loueur, filiale du constructeur, lance une solution de location longue durée de VE destinée aux flottes. Baptisée AlphaElectric, elle associe un véhicule électrique en location et un crédit mobilité permettant à l'utilisateur de recourir ponctuellement à un véhicule thermique pour des kilométrages importants ou pour un week-end. En complément, un partenariat a été noué avec Schneider Electric pour l'étude et la mise en place de l'infrastructure de recharge dans l'entreprise. Même chose avec Green Park Solution, spécialiste de la monétisation des points de recharge. Enfin, le loueur a mis en place des accords avec les loueurs de courte durée pour développer une offre de véhicules thermiques d'appoint. Selon le loueur, le loyer d'une BMW i3 électrique sera équivalent à une version diesel (BMW Série 1), soit 500 € par mois.

Z électrique

ÉCONOMIE

Les VE continuent de raboter leur prix de revient kilométrique

Les coûts d'usage des VP et des VUL électriques se rapprochent de plus en plus de ceux de leur équivalent thermique. C'est ce qui ressort du dernier TCO Scope de l'Observatoire du véhicule électrique (OVE). À titre d'exemple, le PRK de la Renault Zoé Intens est de 0,408 € TTC/km, contre 0,405 € TTC/km pour la Renault Clio dCi 90 Intens. Un bémol cependant : les calculs de l'OVE se font sur la base d'une remise uniforme de 10 %. Or les cadeaux sur les thermiques ont tendance à s'envoler... En corrigeant ce périmètre, le PRK de la VE monte à 0,439 € TTC/km, quand celui de la version thermique chute à 0,370 € TTC/km.



TRANSITION ÉCOLOGIQUE

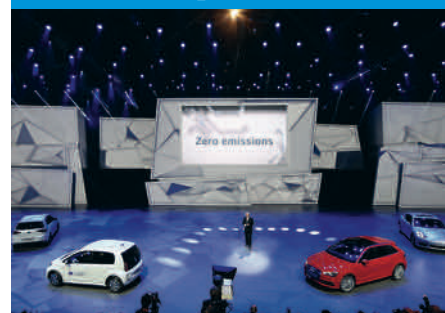
Montebourg mise sur le VHE made in France

Parmi les 34 plans industriels devant permettre à la France de rattraper le dossier « transition écologique », les véhicules hybrides ont une bonne place. Et Arnaud Montebourg, ministre du Redressement productif, de relancer l'idée d'un véhicule made in France « écologique, économique et populaire, consommant moins de 2 l/100 km ». Il espère également que l'on pourra construire des batteries de façon compétitive sur notre territoire.



CONQUÊTE

VW se lance sur la mobilité électrique



Ambition de leadership pour le groupe qui vient d'annoncer au salon de Francfort son intention d'électrifier l'ensemble de ses gammes de véhicules. « Nous démarrons au bon moment », a déclaré Martin Winterkorn, président de Volkswagen. Au total, ce sont près de quatorze modèles utilisant la technologie électrique ou hybride qui seront disponibles sous les marques du groupe à l'horizon 2014.

Ça bouge

VW

Série limitée Scirocco Ultimate disponible à partir de 27 470 € en version 1.4 TSI 160 ch BVM6.

FIAT

- Série limitée Punto Italia à partir de 12 940 € pour la version 1,2 69 ch 3 portes, laquelle bénéficie d'une offre promotionnelle de 3 350 €, soit un tarif de 9 590 €.
- Fiat 500 CQ disponible en deux motorisations essence et diesel à partir de 18 650 €.

RENAULT

Série limitée Captur Arizona disponible avec l'ensemble des motorisations de la gamme Captur à un tarif compris entre 20 200 et 23 800 €.

OPEL

Les tarifs de l'Ampera ont été abaissés à 33 300 € bonus déduit, soit une baisse de 7 600 €.

TOYOTA

Le Land Cruiser restylé est proposé à partir de 37 050 € dans sa version 190 D-4D LeCap 3 portes et 39 750 € en version 5 portes. La version 190 D-4D Lounge Pack Techno est disponible à 62 950 €.

AUDI

SUV compact RS Q3 équipé d'un moteur 5 cylindres 2.5 TFSI de 310 ch disponible dans sa finition Ambition Luxe au tarif de 61 400 €.

SUZUKI

Swift reliftée à partir de 13 190 € en essence 1.2 VVT Privilege et 15 090 € en diesel 1.3 DDiS Privilege.

NISSAN

Le Qashqai est proposé dans une série limitée baptisée Ultimate Edition à partir de 25 010 €.

INFINITI

La berline sportive Q50, remplaçante de la G, est commercialisée à partir de 34 800 €.

HONDA

La gamme CR-V est majorée de 850 €, sauf la version 2.0 i-VTEC 2WD Comfort qui reste tarifée à 25 200 €. De son côté, la gamme CR-V 1.6 i-DTEC 2WD est proposée à partir de 27 100 €.

LA STAR DU MOIS

Peugeot 308

Montée en gamme !

Unaniment saluée comme l'une des meilleures voitures réalisées par Peugeot, cette nouvelle 308 abandonne un style baroque pour une allure moderne et plus épurée. Armée d'une tenue de route sans faille, la compacte de Peugeot surprend aussi par la qualité de ses finitions. À l'image de la planche de bord, l'habitacle est lui plus dépouillé. Maniable et très confortable, cette nouvelle voiture est également dotée d'équipements tels que l'accès et le démarrage mains libres, le régulateur de vitesse actif avec alerte de collision et freinage automatique d'urgence, la surveillance des angles morts et la caméra de recul. Côté motorisation, la même rigueur est de mise avec notamment une réduction drastique du poids de ce modèle. Début 2014, une version Blue HDi à moins de 85 g/km de CO₂ viendra définitivement mettre cette nouvelle 308 en confrontation avec la VW Golf. En attendant, les moteurs 1.6 e-HDi 115 ch (95 g/km) et 1.6 THP 155 ch sauront faire la démonstration des qualités de ce nouveau modèle. Prix à partir de 17 800 €.



Modèle	Peugeot 308 e-HDi 115 ch
Segment	Berline compacte
Puissance/couple	115 ch/270 Nm
Consommation	3,7 l/100 km
Pollution (CO ₂)	95 g/km
Prix	24 300 €
Concurrence	VW Golf, Ford Focus



Mazda3

Mazda3 Une véritable révélation

Ne boudons pas notre plaisir : cette Mazda3 a de qui tenir, à savoir le SUV compact CX-5 et la Mazda6, lesquels donnent une leçon de design, de performance et de plaisir de conduite à beaucoup de marques. La « 3 », dans sa version 5 portes, s'inspire du design « Kodo ». Elle adopte aussi les technologies Skyactiv déve-

loppées pour accroître les performances et la sécurité des modèles de la marque japonaise, mais aussi pour en réduire la consommation et les émissions de CO₂. C'est réussi, puisque la Mazda3 affiche 104 g/km de CO₂ dans sa version diesel 2.2 150 ch, pour une conso de 3,9 l/100 km. On aime aussi la version essence 120 ch à 119 g/km de CO₂ et 5,1 l/100 km de conso pour un tarif de 22 600 €.

Renault Scénic Xmod Le monospace en mode Adventure

L'esprit SUV mène à toutes les audaces. Même à transformer un monospace compact Renault en Scénic taillé pour l'aventure. Extérieurement, ce Xmod adopte des sabots de protection avant et arrière, des barres de toits longitudinales, de larges protections en plastique et des jantes

alliage 17". Pour un surcoût de 250 €, ce modèle peut bénéficier de l'Extended Grip, un système de contrôle de traction qui permet de s'aventurer dans la neige, la boue ou le sable avec l'un des trois modes de motricité proposés : route, sol meuble et expert. Si la version dCi 110 Energy est agréable à la conduite, ce Xmod mérite bien la version 130 ch. Prix à partir de 27 950 €.



Renault Scénic Xmod

Lancements

Octobre



BMW Série 4
Citroën Grand Picasso
Fiat 500L Living
Hyundai Grand Santa Fe
Mazda3
Opel Insignia Country Tourer

Seat Leon ST
Skoda Rapid Spaceback SW





Citroën C3 1.4 HDi 70

Citroën C3 1.4 HDi 70 Du charme malgré tout

Restylée récemment, la petite Citroën C3 ne manque pas d'intérêt dans sa nouvelle version d'entrée de gamme 1.4 HDi 70. Pourtant, hormis la refonte de son bouclier avant, les changements apportés sont peu visibles. Quant aux nouveaux équipements, ils ne sont pas légion. On note pourtant l'introduction

d'un nouveau système multimédia, d'une caméra de recul ainsi que de l'option pare-brise Zénith (450 €), laquelle offre un bain de lumière à l'habitacle ainsi qu'une vue imprenable sur l'environnement. Plus destinée à un usage en environnement urbain, cette C3 se montre un peu bruyante. Mais elle garde son confort, sa sobriété (87 g/km de CO₂) et son esprit pratique. Prix à partir de 15 150 €.



Jeep Grand Cherokee

Jeep Grand Cherokee Le tout-terrain revient aux commandes

Nouvelle boîte, look rafraîchi et nouveaux équipements replacent le Grand Cherokee aux avant-postes du segment des gros 4x4. Si sa robe gagne en élégance, ce nouveau tout-terrain amène également avec lui un lot de nouveaux équipements. Il en va ainsi du système multimédia avec écran de 8,4" qui gère aussi bien

la climatisation que la navigation, les connections Bluetooth et USB ou encore les sièges chauffants et ventilés. De même, avec sa nouvelle boîte à huit rapports, il offre désormais un confort de conduite à nouveau aux normes de son segment. Enfin, cette Jeep reste performante en mode tout-terrain avec sa transmission 4x4 permanente. Prix du 3.0 V6 CRD de 250 ch : 54 990 € avec malus de 5 000 €.

Nissan Micra

Version high-tech !

C'est avec un design plus fort qui s'inscrit dans la filiation de l'ensemble de la gamme Nissan que nous revient la Micra. À bord, on note l'introduction de nouveaux habillages mais aussi l'adoption du Nissan Connect 2.0. Ce système de navigation intègre un indicateur d'éco-conduite et une fonction d'éco-route qui calcule l'itinéraire le plus vertueux. S'y ajoute la technologie Google Send-To-Car permettant au conducteur de



Nissan Micra

planifier son déplacement à l'avance, à partir d'un PC ou d'une tablette, avant d'envoyer les instructions à sa voiture. À noter un rayon de braquage

de 4,65 m appréciable en ville et un moteur essence DIG-S de 98 ch pour 4,1 l de consommation et 95 g/km. Prix à partir de 11 390 €.

BMW Série 4

Sportive mais sage

Le coupé Série 4 tient la vedette parmi les modèles thermiques

de la marque allemande. Nouveau venu dans la gamme, il affiche une ligne racée, dynamique et élégante, laquelle oublie quelque

peu le confort des passagers arrière. Pour son lancement, la Série 4 est animée par un bloc diesel 420d de 184 ch ou par deux moteurs essence 428i de 245 ch et 435i de 306 ch avec une boîte automatique à huit rapports. Plus typée sportive, elle est abaissée de 10 mm et dispose de voies élargies ainsi que du système iDrive Professional permettant de noter une destination ou un numéro de téléphone. Prix à partir de 40 700 € en version diesel 420d et 42 950 € pour la version essence 428i.



BMW Série 4

Skoda Superb | Confortable austérité

Une face avant légèrement remaniée et de nouveaux phares intégrant des feux de jour à LED permettent à la Skoda Superb restylée d'harmoniser ses lignes avec l'ensemble de la gamme. Pour le reste, la Superb conserve son habitabilité, notamment aux places arrière, son coffre de 565 l à double ouverture et son caractère austère. On remarque aussi la qualité des finitions et des équipements tels que l'aide au stationnement ou le système Stopt&Start avec récupération d'énergie au freinage. La Superb n'émet que 109 g/km de CO₂ pour la version Greenline TDI 105 ou 119 g/km pour la TDI 140. Prix à partir de 24 405 € en essence 1.4 TSI 125 ou 26 575 € en diesel 1.6 TDI 105.



Novembre

Audi A8
BMW i3
Chevrolet Corvette Stingray
Hyundai i10 ♦
Peugeot 3008
Peugeot 5008

Skoda Yeti



Décembre

Honda Jazz
Honda Civic Tourer
Jeep Cherokee
Kia Soul
Mercedes GLA ♦



Rubrique réalisée
en collaboration avec

Polk

AUTOVISTA
Membre d'EUROTAXGLASS'S GROUP

www.bannerbatteries.com

Banner:

DES BATTERIES A LA POINTE DE LA TECHNOLOGIE!



Banner

Depuis 1937, fournisseur en première monte des grandes marques automobiles.

Autosys Batterie M&C, 10 rue de la République, 93 124 Montreuil
Tél: 01 49 44 29 26, Fax: 01 49 44 33 34
E-Mail: office@autosysbatteries.com

Autosys Batterie M&C

ÉMISSIONS DE CO₂

La France, bonne élève de l'UE

En quatre ans, les flottes européennes d'entreprise ont baissé de 15,2 % leurs émissions de CO₂, à 128,8 g/km en moyenne. Bonne nouvelle donc annoncée par GE Capital, qui a réalisé une étude sur les volumes de CO₂ émis par les flottes auto qu'il gère dans dix pays européens. « Ces données sont représentatives du marché européen », assure Patricia Caulfuty, Directrice Marché de GE Capital Fleet Services. Cerise sur le gâteau, les flottes françaises sont les plus vertueuses du continent, avec un volume de CO₂ s'établissant à 122,17 g/km en moyenne par véhicule.



Patricia Caulfuty, Directrice Marché de GE Capital Fleet Services.

Des flottes mieux calibrées

« La France a été le premier pays à mettre en place des mesures incitatives (bonus-malus) et à faire le choix de voitures plus petites et moins émettrices de CO₂ », analyse P. Caulfuty. Mais cette longueur d'avance hexagonale tend à se réduire avec les autres pays européens, qui ont

depuis adopté des mesures similaires. Un effort induit par les politiques des loueurs qui ont mis en place des services et conseils pour mieux calibrer les flottes, comme chez GE Capital Fleet Services avec le programme Key Solutions, mais aussi par la volonté des entreprises de réduire le coût du poste carburant. « Entre un véhicule 2009 et la version 2012 moins consommatrice, pour deux véhicules similaires mais ayant un écart de consommation de 0,4 l/100 km, les gestionnaires de parcs peuvent réaliser une économie de l'ordre de 500 € sur ces trois ans », conclut P. Caulfuty. ●

MARCHÉ

L'activité des loueurs se redresse

Avec un parc LLD en hausse de 0,4 %, à 1 171 176 unités, et malgré un recul de 3,3 % des mises à la route au 2^e trimestre 2013, l'activité des loueurs longue durée du SNLVLD se redresse doucement. Car si le

recul des mises à la route reste significatif, cela reste une bonne nouvelle au regard du - 13 % du premier trimestre (glissement annuel). « Cela correspond à 106 394 véhicules (VP+VUL) immatriculés par les loueurs longue durée », explique le Syndicat des loueurs. De plus, compte tenu de la réduction combinée des mises à la route et des restitutions, le volume du parc LLD en circulation augmente, mettant fin à trois trimestres de baisse consécutifs. Alors qu'au premier trimestre 2013 il s'était contracté de 0,7 % par rapport à la fin d'année 2012, il a crû de 1,6 % à fin juin 2013 par rapport au trimestre précédent. ●



MICROFLOTTES

Fast Lease ne connaît pas la crise

Tout va bien pour Fast Lease. Ce loueur longue durée, spécialisé dans la location de véhicules aux « microflottes », affiche un parc roulant de 1 500 véhicules, en croissance de 47 %, et un CA en progression de 68 % en 2012, à 12,7 M€. Créé par Cédric Alexandre, Fast Lease propose une offre de services très poussée auprès de TPE, PME, de professions libérales ainsi que de grands groupes, tels que Sony PHE ou Paramount pour la gestion des véhicules de direction. Au travers de ses quatre agences (Levallois-Perret, Lyon, Aix-en-Provence et Nice), Fast Lease mise sur une offre intégrée de « Service Conciergerie », laquelle consiste à répondre à une multitude de besoins (gestion des véhicules suite à un sinistre, ges-



C. Alexandre vise une progression de 15 % par an d'ici trois ans.

tion intégrale des interventions d'entretien ou de réparation, voiture de remplacement...). Comme le rappelle ce loueur, « dans les entreprises de moins de dix véhicules, 98% des décideurs sont gestionnaires du parc, et 8% de leur temps de travail est en moyenne consacré à la gestion des véhicules des collaborateurs ». D'où la nécessité d'offrir un service clé en main ! ●

MOBILITÉ

Un club pour échanger les bonnes pratiques

Optimiser les déplacements professionnels en favorisant des solutions plus propres ou alternatives au « tout voiture ». Telle est la mission du Club de la mobilité durable créé par quatre grands acteurs de la mobilité : Accenture (conseil en management), Athlon Car Lease, Regus (leader mondial des espaces de travail flexibles) et Carbox/

Mobivia (autopartage et crédit mobilité). L'idée est d'échanger des bonnes pratiques entre entreprises permettant de diminuer les budgets, les émissions de gaz à effet de serre, et d'économiser du temps... Selon les résultats du premier baromètre de la mobilité durable en entreprise réalisé par Opinion Way, il apparaît que si la mobilité durable reste un concept flou pour trois dirigeants sur quatre, à l'inverse 70 % des chefs d'entreprise déclarent avoir déjà tenté de limiter les déplacements professionnels de leurs salariés ou de proposer des solutions alternatives. ●



Club de la Mobilité Durable

AUTOPARTAGE

Carbox déploie Bettercar

Carbox annonce un accès à ses services à 80 000 salariés et un taux de satisfaction client de 97 %. Ses fondateurs, Benoît Chatelier et Alexandre Crosby, tablent sur un CA prévisionnel en hausse de 50 % en 2013 (2 M€ en 2012). La flotte Bettercar de Carbox compte aujourd'hui 400 véhicules et devrait franchir le seuil des 600 unités avant la fin de l'année.



www.contitech.fr

Tout ce qui brille n'est pas d'Or - Optez pour l'Original.

Plus qu'un pneu, c'est une promesse. Une promesse d'écouter les besoins de vos collaborateurs, de leur offrir la meilleure solution pour leur confort, leur sécurité et leur performance. C'est pourquoi nous avons développé une gamme de pneus Contitech qui sont conçus pour répondre à tous vos besoins. Contitech, c'est la solution pour votre entreprise.

www.contitech.fr

02 40 00 00 00

Contitech, c'est la solution pour votre entreprise.

Continental **CONTITECH**

Vite!

IMPLANTATION

Debard Auto à Rodez

Le groupe a ouvert un site à Rodez, avec un showroom de 1 000 m² et un atelier. Objectif : doper les ventes à particuliers (65 % des transactions). D'ici fin 2013, Debard Automobiles devrait vendre 5 000 VO, et l'organe du côté de Bordeaux et Montpellier pour y implanter deux sites supplémentaires. À suivre.

ENCHÈRES

Rendez-vous live en ligne

Reprise de concession, location courte durée... BCA Enchères propose deux mercredis par mois une sélection de lots autour d'une marque sur son site Live Online. Opel a inauguré le concept le mois dernier : un catalogue dédié avec les mises à prix à découvrir 24 heures à l'avance, des frais de vente de 2,4 % HT du prix d'adjudication + 30 € HT de frais Live Online par véhicule + 50 € HT de frais export/véhicule.

PREMIUM

Le groupe Duffort déploie son nouveau label maison

Pour capitaliser sur son seul nom, le groupe Duffort a peaufiné son propre label, JFC Duffort Motors Approved. Un programme uniquement destiné aux modèles premiums et qui se déploiera progressivement au sein de ses seize concessions (Centre, Ile-de-France, Haute et Basse-Normandie). Pour les segments inférieurs, plus kilométrés, le groupe poursuit le développement de JFC Duffort Motors Occasion, tout en continuant de représenter les labels occasion des marques distribuées, dont Land Rover Approved et Jaguar Approved. En 2012, le groupe a commercialisé 2 038 véhicules d'occasion et en vise 2 500 en 2013. Il représente sept marques (Land Rover, Volvo, Jaguar,



En lançant son label VO maison, Arnaud Duffort, le patron du groupe éponyme, prouve que la cohabitation de tous les labels (internes ou constructeurs) est possible.

Hyundai, Mitsubishi, Maserati et JFC Duffort Motors Approved). Le label maison a été inauguré à l'occasion de l'extension de la concession Jaguar-Land Rover de Port-Marly (78) : 1 500 m²,

deux niveaux, des premiums de moins de cinq ans et de moins de 60 000 km (Aston Martin, Maserati, Ferrari...) pour des tarifs de 50 000 à 300 000 €, avec une garantie de 24 mois

et 158 points de contrôle. Reliée par une passerelle au bâtiment historique – le siège social du groupe – cette nouvelle unité a requis deux ans de travaux et un investissement de 4 M€.

Vivez le futur au présent



HALL 3 - STAND B063
EQUIP AUTO 2013

Entrez dans le futur avec UFI FILTERS. UFI FILTERS c'est aussi une équipe d'ingénieurs expérimentés qui utilisent les technologies les plus avancées pour concevoir des solutions ultimes pour vos systèmes de filtration. Recherche, développement et innovation sont au cœur de notre métier. UFI FILTERS utilise des matériels respectueux de l'environnement pour la conception, la fabrication et la création de solutions intégrées menant à une nouvelle génération de produits à haute performance. Surpassez l'avenir avec UFI.



INNOVATOR

UFI FILTERS spa
Via dell'Industria, 4 37060 Nogaro Rocca (VR) Italy T. +39 045 6339911
commerc@ufi.it www.ufifilters.com - Bureau France T. +33 661 861 122

RÉSEAU

Via Automobile sur la bonne voie

Levée de fonds stratégique pour l'enseigne créée il y a deux ans, et réassurance pour les 22 agences adhérentes au concept de vente de VO à particuliers. Les dirigeants, Jimmy et Laurent Cohen, envisagent même une seconde levée d'argent plus ambitieuse l'année prochaine, histoire d'asseoir définitivement leur franchise

développée en licence de marque (droit d'entrée de 25 000 €) dans le paysage de la distribution. Pour rappel, l'idée est de développer un centre VO en zone urbaine, repérable par son design, avec un stock dématérialisé mais jouant à fond la carte de la proximité. Les approvisionnements proviennent d'accords avec des centrales d'achat et des marchands, mais également via des particuliers proposant leur véhicule à la vente. Positionné entre le site traditionnel et le site Web, le concept a semble-t-il trouvé son public. Les fondateurs recrutent actuellement deux à trois adhérents par mois. Le réseau devrait atteindre les 35 points physiques fin 2013. Avec 7 à 15 véhicules vendus par jour, le franchisé peut attendre une marge unitaire de 1 000 € HT par transaction et voir son CA atteindre les 2 M€ par an, en à peine deux ans !



D'ici fin 2013, le réseau Via Automobile devrait atteindre les 35 agences.

Auto



ESPACE PRO VPN.COM

100% PRO 100% MULTIMARQUE



Un large choix VO/VN
multimarkques

A l'année nous vous proposons une
offre large et variée correspondant à
vos besoins



Des nouveautés produits
à l'année

Avec un approvisionnement de
qualité, c'est l'assurance de trouver
des produits indispensables pour
vos clients



Des offres ultra
compétitives

Ne cherchez pas ailleurs, le bon
produit au bon prix est notre
priorité



et surtout ...



Une équipe
commerciale dédiée

Toujours à votre écoute de A à Z
Proposant plus de services qu'un
partenaire



Inscrivez vous sur www.espaceprovpn.com ou au 05.56.31.31.22



REJOIGNEZ UN RESEAU A L'IDENTITE UNIQUE



PROFITEZ de plus de 15 ans d'EXPERIENCE dans la distribution automobile
VN & VO récents

GARDEZ VOTRE INDEPENDANCE dans le pilotage de votre activité automobile
multimarkques

Avec la licence VPN :

- ✓ Entrez dans la vente automobile 2.0 !
- ✓ Bénéficiez de notre centrale d'achat et de notre savoir faire en web & marketing !
- ✓ Conscience totale à l'investissement !

Investissez Malin, Investissez dans le réseau de demain !

Pour plus d'informations : www.devenezvpn.fr

Devenir chef d'entreprise à 45 ans, c'est le pari engagé de Laurent JACOTOT

Entretien avec un distributeur de la génération API, les nouveaux grossistes de pièces auto.

Laurent Jacotot

// Il faut bien se préparer à devenir chef d'entreprise. Cela ne s'improvise pas. //

CHIFFRES CLÉS

2,1 M€
8 personnes
Apport 100 K€
Stock 150 K€
Clermont-Ferrand
45 ans

1 Parlez-nous de vous et de votre parcours ?

J'ai démarré chez un distributeur en tant que magasinier, puis technico-commercial et successivement responsable d'agence et responsable commercial automobile en Bourgogne Franche-Comté. J'ai ensuite rejoint l'Auvergne en 2007 en tant que DG chez un distributeur multisites et début 2012, différents changements m'ont

conduit à quitter mes fonctions. De nombreux équipementiers m'avaient parlé d'API et je connaissais personnellement un distributeur multisites historique d'API. J'ai alors très vite compris quels étaient mes intérêts... J'ai donc pris contact avec l'enseigne API et nous avons ouvert nos portes à Clermont-Ferrand le 10 avril 2013. ●

2 Pourquoi avoir choisi la franchise participative API ?

Retrouver le sens du service et le contact client d'une manière plus humaine malgré une prise de risque financière personnelle, plutôt que de subir les intérêts de grands groupes et investisseurs qui n'ont d'yeux que pour les reportings et lignes comptables, c'est ce que je recherchais dans mon quotidien. API est une franchise participative qui accompagne le candidat dans le montage de son dossier, qui l'aide le jour de l'ouverture et qui assure suivi et assistance après l'ouverture. Ils ont une équipe pour le développement et une pour le suivi. Ils sont un vrai support qui permet d'être productif. Le plus difficile est de trouver un financement auprès des banques. Le fait que le concept API soit lié à une participation d'Ariane permet de trouver des solutions.

Cela rassure nos partenaires financiers. L'apport financier personnel est supportable, les contrats simples et équitables. Le coût de fonctionnement est acceptable et l'enseigne a probablement la meilleure logistique sur le plan européen avec son partenaire Doyen Auto. L'approvisionnement via Oscar et la réception avec un PAD nous permettent d'être livrés deux fois par jour chez un seul fournisseur pour plus de 80 % de nos approvisionnements avec la garantie d'avoir 100 % des produits avec 0 défaut ! Et cela sans un poste de réceptionnaire ou acheteur. C'est probablement le seul réseau avec une approche « presque familiale ». Cela fait du bien ! ●

3 Concrètement, qu'est-ce que vous apporte la franchise API ?

API a tout ce qu'il faut pour notre métier ! Le concept est bien rodé : stock faible en magasin, process maîtrisé et surtout encadré par un pack CMGO (Commerce, Management, Gestion, Organisation) qui nous permet de bénéficier de tous les services nécessaires au fonctionnement de notre entreprise... API s'appuie sur un système informatique fiable et met à dis-

position tous les éléments nécessaires (administratif, financier, business plan, gamme de produits, stock, recrutement, marketing...). Son catalogue électronique est vraiment bien et nous avons de quoi aider nos clients pour la recherche de leurs produits à commander et pour leur quotidien à l'atelier (avec Doyen Doc et workshop)... Le marketing d'ouverture est performant

et permet un démarrage commercial sans stress... Nous avons les outils pour développer un réseau avec 123///AutoService. D'ailleurs, nous signons notre premier 123///AutoService ce mois-ci... Nous avons également l'opportunité de déployer notre marque distributeur Requal, garantie 24 mois pièces et MO. Une logistique surprenante de leur partenaire Doyen Auto, deux livraisons par jour... On ne se pose pas la question de savoir si le stock est juste. Il n'y a jamais d'erreur... ●



4 Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Très peu de difficultés rencontrées puisque l'ouverture s'est effectuée dans les temps... API maîtrise très bien les différentes étapes pour créer une

ouverture... Il faut prendre en compte et anticiper certains prestataires : le recrutement, les banques, France Telecom, EDF et l'informatique... ●

5 Quel conseil donnez-vous à ceux qui veulent se lancer dans la création d'entreprise avec API ?

Il faut bien se préparer à devenir un chef d'entreprise. Cela ne s'improvise pas car c'est un projet qui impacte toute sa vie. Il y a certains points à ne pas ignorer : L'emplacement est important (facile d'accès, visible, être sur un axe passant, avec parking). Le recrutement est important :

API est une affaire d'hommes et cela se prépare. Bien choisir son équipe est primordial. Nombre de difficultés y sont liées et la crise n'aide pas à recruter. Les gens sont frileux à quitter leur employeur... Enfin, bien connaître son environnement local et bien préparer son budget sont très importants pour

démarcher les partenaires financiers, qui doivent vite voir que tout est bordé et qu'ils peuvent prêter sans risque. C'est là qu'API devient un vrai levier pour rassurer les banquiers. Avec API, nous nous sommes fixé d'autres projets et nous espérons un développement régional rapide. ●

PLACE DE MARCHÉ

Une bourse aux VO Citroën et Peugeot

Elle s'appelle Move* et c'est une plate-forme en ligne BtoB qui écoule les occasions du groupe PSA. Le principe d'une bourse traditionnelle avec toute la technique actuelle que permet Internet : le click & buy avec prix fixe, la vente par lots, les enchères en ligne, un catalogue de soumission et des offres spéciales façon ventes flash. Résultat, un achat peut être effectué en 4 clics par le client pro. Mieux, le site personnalise les offres selon le login client. Ainsi, les marchands, les concessionnaires et les agents ont accès à l'ensemble du stock, qui n'est pas visible pour tous en même temps. De même, les promotions sont différentes selon le statut de l'acheteur. Opérationnelle depuis mars dernier en France, cette place de marché a une ambition européenne (déjà en place en Espagne, Royaume-



Olivier Veyrier, directeur de la division VO Europe de PSA.

Uni, Allemagne) pour booster la visibilité de ses VO et absorber les surstocks de certains pays. «Move va nous permettre d'améliorer la rotation de nos VO, aujourd'hui à trois mois. Notre ambition est de descendre à deux mois à fin 2014», confirme Olivier Veyrier, directeur de la division VO Europe de PSA, pour notre confrère l'Argus. ●

* My Opportunity for Vehicles E-sourcing.

OUTIL

Autovista s'invite chez PGA Motors

Après Volkswagen et son programme Das WeltAuto, Autovista signe pour trois ans avec le groupe PGA Motors. Sa mission : fournir au distributeur des données statistiques journalières avec son outil de reprise



Dominique Allain, DG d'Autovista.

AdequatVO pour aider sa force commerciale (directeurs de sites, responsables VN et VO, vendeurs), soit 1 500 utilisateurs au total, dans leur veille des prix, en interne comme à l'extérieur du groupe. Le concessionnaire dispose de ses propres valeurs de marché – locales, journalières et segmentées – avec les performances de ses différents sites. En 2012, PGA Motors a livré 91 100 VO. Pour Dominique Allain, DG d'Autovista, ce nouvel accord est un message de la distribution qui s'oriente à fond dans le VO. ●

INITIATIVE

Hyundai : vente flash pour l'i-Best

Une idée pour mettre en avant son label VO et de nouveaux locaux : la vente flash en concession. C'est ce qu'a fait le groupe Verrouil avec son site de Périgueux, 70^e point de vente Hyundai à obtenir la certification i-Best lancée fin 2011. Au menu : des véhicules de moins de six ans et moins de 120 000 km, 100 points de contrôle vérifiés, une garantie de 12 mois avec assistance 24 h/24 et 7 j/7 et une offre de financement à 0 % sur 12 mois concoctée pour l'occasion.

Auto

Vite!

CENTRE AUTO

Norauto veut plus de 30 % de franchisés

Sur les 343 centres portant les couleurs Norauto en France, 94 sont des franchisés, soit 30 % du réseau. Une part que l'enseigne nordiste veut gonfler dans les mois à venir. D'où une présence remarquée sur le salon Equip Auto où elle espère multiplier les contacts.



ENVIRONNEMENT

Midas : nouvelle prestation antipollution

Les centres Midas proposent depuis début septembre le pack dépollution habitacle, à savoir le remplacement du filtre d'habitacle par un filtre à charbon actif associé à la purification de l'intérieur par ionisation de l'oxygène (préconisation annuelle). En effet, un automobiliste est cinq fois plus exposé au benzène et dioxyde d'azote et trois fois plus aux particules que dans son logement ou dans la rue, selon une enquête commandée par Midas.

ÉTUDE

Les pannes à la loupe

Elles sont dix, les raisons (pannes) qui amènent l'automobiliste à passer les portes d'un atelier auto. C'est ce qui ressort de l'étude réalisée par l'INC auprès des lecteurs de « 60 millions de consommateurs » (7 500 réponses). Quel est le classement des pannes les plus courantes : allumage et électricité moteur, plaquettes de frein ou garnissage, chaîne ou courroie de distribution, électronique du moteur, disques ou tambours, alimentation, refroidissement du moteur, éclairages, pièces annexes (démarreur, débitmètre,



Les dix pannes survenant le plus couramment pourraient être autant de pistes pour proposer des opérations préventives.

etc.), chauffage et climatisation. En clair, rien qui ne surprendra les pros de la mécanique.

Autre point qui ressort : le lieu fréquenté par ces automobilistes pour l'entretien de leur véhicule.

Pendant la période de garantie, le concessionnaire garde la prime à 77 %, mais le second « favori » est le garagiste indépendant (10 % des cas). Mais surprise, 5 % des conducteurs font l'entretien eux-mêmes ! Lorsque l'on sort de cette période, si les réseaux de marque gardent une certaine avance (46,6 %), les indépendants remontent sérieusement (22 %), comme les centres auto et fast-fitters (13 %). Preuve que les campagnes sur les « révisions constructeurs garanties » commencent à porter leurs fruits. ●

ANIMATION

Play by Bilstein Group : faites vos jeux !

Constatant une perte de l'échange technique entre distributeurs et réparateurs au profit d'un contact plus commercial, l'équipementier a imaginé un concept censé faire « renaître » cet échange, et profite d'Equip Auto pour son lancement officiel. Ainsi, le Play by Bilstein Group est un vrai jeu dans lequel le MRA est appelé à poser des questions, répondre à des quizz, tester ses connaissances sur les familles de produits proposées par l'équipementier et ses marques (Blue

Print, Febi) ou encore ses compétences via des démonstrations in situ, sur un testeur de jeu Febi par exemple... « Cela se passe chez le distributeur, dans le cadre d'une soirée où sont invités 8 à 10 réparateurs. Le jeu n'excède pas une heure et il est orchestré par un animateur réseau », explique Arnaud Pénot, responsable marketing de Bilstein Group. Une heure pendant laquelle les participants partagent les idées, les bonnes pratiques et expriment leurs besoins. « Un MRA peut

éprouver une difficulté sur la réparation d'une pièce, un collègue peut lui apporter la réponse », indique

le responsable marketing. L'équipementier envisage 4 à 6 sessions mensuelles. ●



Dans le cadre d'Equip Auto, des mini-sessions de 20 minutes seront organisées quotidiennement (stand 5 E 092).

TEXTAR
Disc Brake Pads

Textar fête



Régis Serrano, directeur général de MS Motor Service France.

ÉCHANGE STANDARD

Motor Service pousse le turbocompresseur rénové

Depuis 2007, MS Motor Service France propose à ses clients 1 800 références de turbocompresseurs neufs Garrett (via son accord de distribution avec Honeywell). « Avant, l'organe restait du domaine du constructeur, mais le marché se retourne au profit de la rechange indépendante, qui est passée d'une part de marché de 7 % en 2007 à près de 25 % aujourd'hui. Mais ces derniers temps, on sentait

un fléchissement du marché car on n'était plus positionné en prix, notamment sur les véhicules les plus anciens », explique Régis Serrano, DG de MS Motor Service France.

Une nouvelle gamme aux prix compétitifs

D'où l'idée de Garrett de lancer une gamme « remanufacturée », Garrett Original Reman, qui affiche des tarifs en moyenne

30 % sous ceux du neuf. Et c'est maintenant au tour de la filiale du groupe allemand KSPG (Kolbenschmidt – Pierburg) d'intégrer à son catalogue une offre « rénovation » grâce à l'acquisition en 2009 d'un spécialiste lyonnais (Intec). Ainsi, la collection rénovée Turbo by Intec intègre les pièces Garrett Original Reman. Les 15 références actuellement disponibles seront complétées d'ici la fin de l'année

pour monter à 40 (couvrant 60 % du parc européen) avec un objectif à terme de 80 applications. Pour « dédramatiser » cette intervention technique, MS Motor Service pousse la formation « obligatoire et gratuite pour nos clients » et muscle ses notices de montage. Il espère bien qu'avec ce « package », la part de marché des indépendants sur le turbocompresseur va continuer de grimper. ●

FRANCHISE

Opération séduction pour Midas

Midas sera présent sur Equip Auto (stand 4 J 032) : une première et un signal de sa volonté de monter en compétences techniques... pour pourquoi pas convaincre les réparateurs de rejoindre l'enseigne, qui rassemble 325 centres dont 85 % en franchise. « Equip Auto nous donne l'opportunité d'être présent parmi les pros de l'auto. Nous espérons générer une trentaine de contacts utiles », indique Bertrand Cormier, le directeur des réseaux, qui note une montée en puissance du nombre de candidats à la franchise.

Une campagne de com' plutôt attractive

Pour séduire de nouvelles troupes, il peut s'appuyer sur une



Sur Equip Auto, Midas espère convaincre une trentaine de professionnels de rejoindre l'enseigne, qui rassemble actuellement 325 centres.

campagne de communication axée sur la garantie constructeur et la révision. « Nous avons été les précurseurs dans ce domaine il y a trois ans. Et c'est toujours notre fil rouge », lance Bertrand Cormier. Autre argument porteur, les 12 000 heures de formations annuelles dispensées aux franchisés. « Cette année, nous enfonçons le clou sur les sessions orientées vers la réparation du

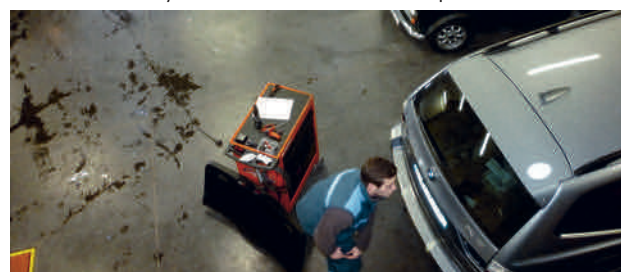
filtre à particules, l'embrayage ou encore le véhicule électrique. L'objectif est de pouvoir accueillir tous les véhicules, du plus ancien au plus récent, et de réussir à fidéliser le client grâce à la proximité. » Une stratégie payante puisque selon Bertrand Cormier, les entrées ateliers ont progressé de 1 % cette année, soutenues par la révision qui représente un tiers des opérations de maintenance. ●

PORTRAIT-ROBOT

Un MRA sur deux fait moins de 500 k€ par an

Une étude intéressante de notre confrère Autobiz qui a analysé le Top 1 000 des garages sous enseignes de la rechange indépendante. Il en ressort que 13 % d'entre eux ont au moins deux panneaux, le second pour l'activité VP, VI ou pièces de rechange. Les membres du Top 1 000 affichent un business moyen annuel de

800 000 €. 47 % annoncent moins de 500 000 € de CA, 31 % montent jusqu'au million et 22 % le dépassent. Concernant l'importance de l'atelier : 35 % disposent de 4 ponts, 28 % en ont 5 ou plus. Enfin, si 41 % ne stockent aucun VO, 40 % annoncent 11 véhicules en stock en moyenne et moins de 5 % ont plus de 50 VO. ●



ses 100 ans



www.100.textar.com

Hidria

Fournisseur en première monte des plus grands constructeurs

- +300 DE RÉFÉRENCES
- 98% DE TAUX DE COUVERTURE



5ANS
DE GARANTIE



CAR Distribution
ZI des Deux Fontaines
Rue Louis Rossel
57050 METZ

Tel : 03.87.16.62.10
Fax : 03.87.16.62.11



Disponible sur



PRET POUR L'EURO 7



HIDRIA a été élue la société la plus innovante en Europe en 2013
HIDRIA a été sélectionnée parmi 15 000 entreprises grâce à ses capacités
d'innovation, de développement et de respect de l'environnement.

LAVAGE

Lavance muscle son SAV



Lavance va aider les exploitants à entretenir eux-mêmes leur installation en fournissant un catalogue de pièces détachées.

Quel accueil sur la hotline ? Quelle réactivité et qualité d'interventions ? Le spécialiste des stations de lavage lance une vaste enquête auprès de ses clients pour mesurer leur niveau de satisfaction. « Nous avons besoin de la perception de nos clients quant à nos forces et nos faiblesses. Nous nous devons d'écouter leurs critiques, de mettre en place des actions correctives et de mesurer leur efficacité », précise Christian Chausse, DG adjoint du groupe en charge des activités de ser-

vices. Dans la suite logique de cette volonté d'un « 100 % de clients satisfaits », Lavance a décidé de challenger ses techniciens terrain sur la satisfaction.

Des pièces détachées pour les gérants

Parallèlement, le spécialiste du lavage va monter un catalogue de pièces détachées d'une soixantaine de pièces pour répondre aux attentes des gérants de stations de lavage qui souhaitent faire la maintenance eux-mêmes. ●

INTERNET

Pneumaclic : pneus en ligne pour pros



Un nouveau site de vente en ligne de pneumatiques dédié aux professionnels fait son apparition : www.pneumaclic.com. La plate-forme Web, accessible 24 h/24, s'appuie sur un stock virtuel de plus de 10 millions de pneus (VL/VU/PL/deux-roues) fournis par « les plus grands distributeurs français et européens », selon un communiqué de la cyberboutique. On parle ici de 55 000 références de pneus

neufs pour 34 marques référencées. La disponibilité et les prix sont mis à jour en temps réel, la livraison gratuite à partir de deux pneus achetés sous 24/48 heures et jusqu'à deux fois par jour dans certaines régions. Pneumaclic propose par ailleurs un service spécifique aux réseaux de réparation ou de distribution. Il leur permet de créer leur propre site d'achat de pneumatiques, personnalisé à leur marque. ●

Auto

Vite!

MARKETING

Speedy avance sur son relooking

Après avoir testé le concept depuis 18 mois à Champigny-sur-Marne, Paris 20^e, Nancy, Maubeuge et Toulon, Montpellier est le premier site à intégrer tous les nouveaux standards Speedy. « Speedy veut être en pointe et inventer le garage de demain », promet Julien Dubois, directeur marketing du groupe. Une refonte du concept que devront intégrer les 460 sites de l'enseigne (dont 150 en franchise).

INTERNET

Allogarage signe avec BCS

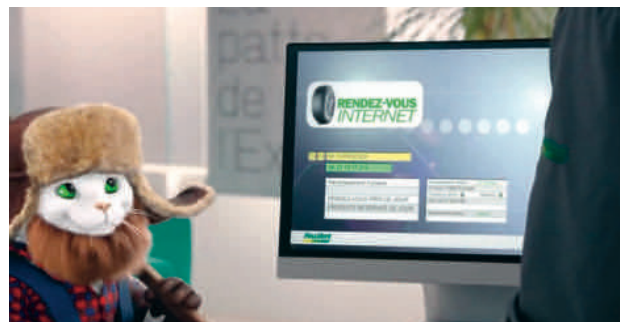
Après Autodistribution ou encore Motorcraft, le comparateur de garages va s'associer avec le réseau Bosch Car Service et accueillir prochainement les 450 ateliers sous enseigne de l'équipementier. Actuellement, Allogarage.fr en référence environ 23 000 pour un trafic de 15 000 visiteurs uniques par mois.

COMMERCE EN LIGNE

Le Drive débarque chez Feu Vert

À l'instar des géants du commerce alimentaire, Feu Vert lance le retrait express en centre auto. Chaque client peut désormais venir retirer ses marchandises achetées sur le site (accessoires, pneumatiques...) deux heures après son achat en ligne. L'enseigne souligne que les tarifs Internet sont « à prix Web Feu Vert garanti ». L'automobiliste qui passe sa commande en ligne pourra également prendre rendez-vous

avec son centre pour la pose des produits réservés et pour la réalisation des prestations atelier proposées par son centre Feu Vert. « Nous sommes les premiers sur notre marché à mettre en place un tel système de réservation en ligne. C'est une vraie innovation qui va encore accroître la qualité de notre relation avec nos six millions de clients », insiste Pascal Fraumont, directeur marketing et communication de Feu Vert. ●



Un plan de communication national reposant sur la saga de Ramses, l'icône de l'enseigne, est lancé depuis le 22 septembre.

Le spécialiste de l'Injection Essence et Diesel
A votre service depuis 1945

idlp Groupe

L'atelier
Des techniciens experts pour diagnostiquer, comprendre et réparer.
Accompagnant l'innovation depuis 60 ans.

Le service atelier, c'est :

- 95 techniciens dont 45 déséliste
- 48 bancs d'essais dont 24 dédiés aux nouvelles technologies
- Injection Diesel (VL, PL, TP, Agricole, Marine)
- Injection Essence, mise au point moteur
- Electricité, électronique (VL, PL, TP, Agricole, Marine)
- Chronotachygraphes numériques et analogiques
- Climatisation

NOUVEAU NAGARES

Le plus important stock de pièces détachées, plus de 180 000 références disponibles. Découvrez notre nouvelle gamme de produits NAGARES

Le stock

Retrouvez nous à Equip'auto : Stand 4H067 et 4H075

Magasin et ateliers
Ouvert du Lundi au Vendredi
de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 18h

IDLP - Avenue du Parc Médicis - 94832 Fresnes Cedex
Tél : 01 49 84 66 00 Fax : 01 49 84 66 19 E-mail : contact.magasins@idlp.fr www.idlp.fr

Libérez-vous des idées reçues ! NON le DIESEL Moderne ne POLLUE pas plus que l'Essence ni même que l'Electrique !

**ESPACE MAGASIN +
ATELIER RÉPARATIONS TOUTES MARQUES !**

**ETAPE
AUTO**

PLUS PRO PLUS PROCHE

**LE RÉSEAU DE CENTRES AUTO
EN PROGRESSION DEPUIS 10 ANS* !**

- Un **espace libre-service** de produits et d'accessoires des plus **grandes marques d'équipementiers**.
- Une **offre pneumatiques** multimarques.
- Un **atelier** à la pointe de la **technologie** développant aussi des **prestations forfaitaires** sans rendez-vous :
pneumatiques, vidange, batterie,
freinage, amortisseurs...

**REJOIGNEZ-LE RÉSEAU
"PLUS PRO, PLUS PROCHE" !**

Contact : ☎ N° Vert **10 800 102 811**



PANNES ESTIVALES

Regain d'activité
des ateliers cet été

Les hausses inhabituelles des pannes moteur et de clim' sont à l'origine de l'augmentation générale de la sinistralité du mois de juillet.

De juin à août 2013, 51 600 déclarations de pannes ont été traitées par Icare*, dont 19 900 déclarations pour le seul mois de juillet, soit une hausse de 8 %. Conséquence : les garages ont « carburé » selon la filiale d'Europ Assistance. Ce regain du taux de pannes s'explique par le contraste entre un hiver long et une montée brusque des températures. À cela s'ajoutent un faible roulage et le laxisme des automobilistes sur l'entretien courant. Dans son bilan d'étape, l'assistant note une hausse de 30 % de pannes des systèmes de climatisation (compresseurs, recharges de gaz et condenseurs) et de 20 % de pannes moteur (injecteurs, turbocompresseurs et volants moteur). Des pannes qui seraient générées par la reprise des roulages après un premier semestre peu soutenu. Le taux de pannes affichait d'ailleurs sur la période une baisse de 2 % par rapport au premier semestre 2012. ●

* Icare a réalisé en 2012 un CA de 80,4 M€ et gère un portefeuille de 800 000 véhicules.

Vite!

UTILITAIRES

Les USC vont proposer
la révision constructeur

type de VUL, avec la garantie constructeur préservée. Lancé en 2009, le panneau de Groupauto dédié aux véhicules utilitaires rassemble 109 sites et espère en compter deux fois plus en 2014.

À l'instar des enseignes de réparation VL du groupe, les Utilitaire Service Center vont se lancer l'an prochain dans les forfaits « révision garantie » adaptés à chaque

Vite!

CONTRÔLE TECHNIQUE
Offre low cost
chez SGS



Auto Sécurité et Sécuritest proposent sur leur site Internet respectifs une prise de rendez-vous dans les 24 ou 48 heures pour les clients sur certaines heures de la journée avec une remise de 10 % à la clé. Objectif : remplir les heures creuses avec des tarifs incitatifs pour attirer immédiatement le client. « 65 % des automobilistes prennent rendez-vous dans les 72 heures précédant le contrôle de leur véhicule, par manque de temps ou de moyens financiers », souligne SGS.

CONTRÔLE TECHNIQUE

Le CNPA offre une commission aux réseaux

Dekra avait déjà adhéré en 2009. C'est maintenant au tour d'Autovision de prendre sa carte du CNPA. D'où la décision de l'organisation professionnelle de créer une nouvelle commission Réseaux qui vient compléter la commission Affiliés et Indépendants et renforcer ainsi sa représentativité globale. Il faut dire que Bernard Bourrier (son président) arrive avec dans sa corbeille 1 024 centres et 1 960 contrôleurs réalisant en moyenne 3,7 millions de contrôles par an.

Présidence à deux têtes

Un apport en force vive qui permet au CNPA de représenter plus de 50 % des parts de marché. Cela valait bien une commission spécifique ! Donc dorénavant, la branche Contrôle technique sera



Christian Sibrik et Nicolas Bouvier, respectivement présidents de la commission Affiliés et Indépendants et Réseaux de la branche CT du CNPA.

structurée par deux divisions : la commission Réseaux dont la présidence revient à Nicolas Bouvier (président du réseau Dekra) et celle des Affiliés et Indépendants, présidée par Christian Sibrik, gérant de deux centres de



contrôle en Picardie. Cette double présidence va peut-être faire oublier la dissidence des réseaux qui créaient en 2011 le SCTV, et permettre (enfin) de rallier tous les métiers du contrôle technique sous le même porte-voix ! ●

FORMATION

SGS : les nouveaux commerçants

Convention entre le GNFA et SGS France, à la tête des deux enseignes de CT Auto Sécurité (930 sites) et Sécuritest (1 000 sites) : sur deux jours, leurs adhérents vont optimiser leur sens commercial et leur technique de communication auprès des clients. La formation porte donc particulièrement sur l'accueil. In fine, l'objectif est de fidéliser l'automobiliste, tiraillé entre un nombre de centres croissants – presque 6 000 – et une guerre des prix entre sites. Face à cet état de fait, les centres n'ont en effet plus d'autre choix que de jouer la carte de la proximité. ●



RECYCLAGE

Un nouveau combustible grâce à Chimirec

Le 20 septembre dernier, sur son site de Javené (35), Chimirec (22,7 M€ de CA) a inauguré sa nouvelle filière de valorisation énergétique des déchets, qui a nécessité un investissement de 3,5 M€. Une corde de plus à l'arc du collecteur (notamment) de déchets automobiles (30 % de PdM), qui va désormais produire un combustible de substitution aux énergies fossiles de façon à valoriser 20 000 tonnes de déchets par an. « Notre procédé de valorisation énergétique des déchets consiste à transformer ceux à fort pouvoir calorifique



Trente-cinq camions sillonne les onze départements couverts par Chimirec Javené.

tels que les boues industrielles et d'hydrocarbures, les colles et mastics, les matières issues du traitement des filtres, etc. », explique Stéphane Debicki, le directeur commercial du groupe. ●

STATIONS-SERVICE

Pas de réforme écolo avant 2021

Le Sénat a adopté le report au 31 décembre 2020 de l'échéance des mises aux normes environnementales prévue initialement au 31 décembre 2013. La F.N.AA souligne la reconnaissance du gouvernement de la problématique diversification des petits détaillants, « qui ne peut se faire que par l'augmentation du budget du Comité professionnel de la distribution de carburants ».

40

ANS D'EXPÉRIENCE

"Lizarte, entreprise leader de la pièce de rechange refabriquée en France, avec 40 ans d'expérience"

LORS DE CETTE NOUVELLE ÉDITION D'ÉQUIP AUTO 2013, LIZARTE SERA DE NOUVEAU PRÉSENT AVEC SES DERNIÈRES NOUVEAUTÉS. LIZARTE VOUS INVITE À PASSER SUR SON STAND C054 SITUÉ DANS LE HALL 3.0 NOUS VOUS ATTENDONS !



Entreprise leader
de la pièce de
rechange
refabriquée



info@lizarte.com
www.lizarte.com

LAVAGE

Éléphant Bleu grignote le terrain de la concurrence



L'enseigne annonce un taux de fidélité de 95 % de ses franchises.

Sur les dix nouveaux centres de lavage Éléphant Bleu ouverts depuis le début de l'année, sept sont des conquêtes de sites appartenant à la concurrence. « Face à la pénurie foncière, la transformation de centres concurrents offre de belles opportunités. Depuis trois ans, Éléphant Bleu transforme en moyenne dix centres par an, soit 50 % des ouvertures sur la période », précise l'enseigne, qui pense finir l'année avec une dizaine de nouveaux franchisés. Ils viendront gonfler le réseau qui compte actuellement 460 centres, dont 63 % proposent les six positions de lavage haute pression et 20 % sont équipés d'un

portique mixte. Donc un bon bilan pour l'enseigne, qui valide sa satisfaction avec les résultats d'un sondage réalisé en juin dernier par le cabinet Decryptis créditant Éléphant Bleu de 90 % de satisfaction client. Par ailleurs, cette étude montre que 59 % des automobilistes lavant chez un professionnel choisissent un centre spécialisé, que la haute pression est préférée à 70 % et que 46 % des automobilistes lavent leur véhicule au moins une fois par mois. Enfin, l'enseigne, qui est parti en guerre contre le lavage à domicile estimant néfaste son impact environnemental, note avec satisfaction son net recul (37 % des ventes). ●

VÉHICULES HORS D'USAGE

La santé de la filière VHU sous surveillance

Un arrêté interministériel publié le 23 août dernier a mis en action l'instance « d'évaluation de l'équilibre économique de la filière des véhicules hors d'usage », prévue dans le décret du 4 février 2011 portant sur l'adaptation en droit national des dispositions européennes sur la gestion des véhicules hors d'usage. Sa mission : évaluer chaque année la bonne santé (équilibre !) financière des acteurs

de la filière. Ainsi se réuniront tous les ans les treize membres de la commission représentant l'État, les constructeurs automobiles, les centres VHU agréés et les broyeurs agréés (via notamment les chambres syndicales). L'instance devra également évaluer le niveau de réalisation des objectifs de valorisation (85 % des véhicules traités), de réutilisation et de recyclage (80 %). ●



Auto



PPG : L'expertise 1^{ère} monte au service de la réparation

Leader mondial en revêtements automobiles, PPG entretient une collaboration étroite avec les plus grands constructeurs du monde. Aujourd'hui, deux voitures sur trois fabriquées en Europe et en Amérique du Nord s'appuient sur la technologie et le savoir-faire de PPG.

Ces liens étroits garantissent aux experts de PPG une connaissance incomparable des nouvelles technologies apparaissant sur le marché de la première monte, et des dernières tendances couleur. Forts de cet atout, les spécialistes couleur de PPG peuvent développer des teintes constructeurs, puis assurer une reproduction parfaite des standards et des variantes pour le marché de la réparation.

PPG. Un partenaire de choix pour les constructeurs et les ateliers de carrosserie.

EQUIP AUTO 2013

PPG est membre EQUIP AUTO 2013, une initiative pour améliorer la qualité des services et la satisfaction des clients.

Pour plus d'informations, appelez le 02 20 20 11 11 de 9h à 18h ou visitez le site www.ppg.com



Remarque : PPG est une marque déposée.



**On n'a jamais 2 fois l'occasion
de faire une bonne impression...
Pas toujours !**



**AXIAL 1^{er} prix
du Panorama
des Réseaux
de Carrosserie
2012 ET 2013**

**Retrouvez-nous à l'occasion
d'Equip Auto
Hall 4 - Stand 4 K 027**



AXIAL, plus qu'un carrossier
www.axialpro.fr - 02 40 40 00 00

RAPPORTS CARROSSIERS/ASSUREURS

La F.N.AA monte au créneau pour sauver « une espèce menacée »

Plus ça va, moins ça va entre les assureurs et les carrossiers. Chiffres en main, la F.N.AA dénonce les hypocrisies des assureurs visant à garrotter les carrossiers. Contrairement à leurs affirmations concernant leur activité assurance auto qui afficherait des résultats financiers fragiles, celle-ci se porte plutôt bien. Sur les 19 Md€ de primes encaissés annuellement par les compagnies d'assurances, 15,5 Md€ sont redistribués en indemnités dommages, soit une marge brute de 3,5 Md€, selon la plaidoirie de l'organisation professionnelle.

Des pratiques discutables

« Les assureurs font du forcing pour réduire le taux horaire des carrossiers. Via les plates-formes de gestion de sinistres, ils imposent



Gérard Polo et Serge Valet montent au créneau et font des propositions pour que le cas des carrossiers soit enfin traité.

également des remises en pieds de facture dépassant les 10%. Quant aux services, ils sont de plus en nombreux à être exigés dans le cadre des agréments... », relate Serge Valet, président de la branche Carrosserie de la F.N.AA. Le syndicat a donc décidé de pousser son cri d'alerte. « Ces pratiques ont été dénoncées à plusieurs reprises auprès des pouvoirs publics, de la DGCCRF...



Et rien ne bouge ! Les chartes de confiance qui ont été signées sont bafouées. Si bien que les carrossiers ne peuvent plus travailler correctement. La dégradation de la qualité des prestations est tangible, avec par exemple des experts qui n'acceptent plus les contrôles de géométrie, font du forcing pour imposer les pièces de réemploi... », ajoute Gérard Polo, président du syndicat.

Face à ces constats, la F.N.AA propose un plan de « sauvegarde » en cinq actions :

- l'adoption du texte de loi instaurant le libre choix du réparateur ;
- l'organisation d'une table ronde réunissant les ministères concernés, les assureurs, l'Autorité de la concurrence, les organisations de consommateurs et la F.N.AA ;
- que le législateur soit saisi pour définir un périmètre de responsabilité des carrossiers et qu'il soit imposé aux assureurs ;
- un moratoire immédiat sur les baisses exigées et obtenues par les assureurs ;
- une enquête diligentée par la DGCCRF sur les pratiques des plates-formes de gestion de sinistres.

Donc une fois de plus, un « coup de gueule » à suivre ! ●

Vite !

SALON

Acoat Selected sur Equip Auto

Le fabricant de peinture Sikkens a donné rendez-vous à son réseau sur Equip Auto, où il organise son congrès national (18 octobre). Ce rendez-vous sur le salon, où Acoat Selected a un stand (4 H 055), est aussi l'occasion de mettre en avant la dernière innovation de Sikkens, Autowave MM 2.0, sa nouvelle gamme de bases métallisées à l'eau.

ACCESSOIRES

AkzoNobel fixe ses sticks chez PSA

Le groupe français commercialise les patchs autocollants correcteurs stickerfix. Ils allient un film adhésif ultra-fin à une finition de qualité professionnelle. Soixante teintes sont déjà disponibles, mais des films prêts à peindre existent aussi. Ainsi, dans le cadre d'une réparation plus lourde, l'automobiliste peut repartir avec une feuille stickerfix à la teinte exacte de son véhicule.

LA CARROSSERIE EN CHIFFRES

- 14 500 entreprises ont une activité carrosserie
- 4 000 carrossiers vivent exclusivement de la réparation-collision
- 1 500 € : coût moyen d'une réparation
- 75,3 % des sinistres sont inférieurs à 1 500 €
- 8 à 10 % de baisse des sinistres par an

FORMATON

R-M à la conquête des étudiants

Après les pays scandinaves, le Royaume-Uni et la Chine, c'est au tour de la France de bénéficier du programme Master'-Art de R-M. Il s'agit pour la marque du groupe BASF de se rapprocher des écoles au niveau local pour offrir aux professeurs le support nécessaire selon leurs besoins pour un bon transfert des connaissances techniques et commerciales. Dans ce cadre, la marque vient de signer un accord avec le CFA de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise par lequel elle invite des apprentis en formation « peintre en carrosserie » en fin d'étude à

une visite du site et à un module de formation complémentaire dans le nouveau centre de formation R-M à Clermont-Ferrand. ●



Festool innove
dans l'aspiration centralisée intelligente

Nouveauté 2013

TURBO II DC-TEC
Dynamic Control Technology

UP TO 80% ENERGY SAVINGS

100% VACUUM POWER

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL PLUS SAIN
100% D'ASPIRATION (20 l/s) : filtre classe M
Option : ATEX / Zone B 22

ECONOMIE DE COÛTS ÉNERGETIQUES
Jusqu'à 80% !!

EFFICACITÉ ACCRUE
L'utilisation du système de ponçage complet Festool vous permet de réaliser plus d'économies.

automotive systems **FESTOOL**

Contact commercial et technique
Olivier Bouillet 06 78 49 98 11

www.festool.fr

Vite!

PEINTURE

Sikkens : Autowave MM 2.0 en France en mai



La nouvelle génération de la gamme de base à l'eau Autowave MM 2.0 change de formule pour renouveler ses pigments et ses résines, alors que le taux de diluant diminue encore et peut être remplacé, dès la base, par de l'eau. Ces produits s'appliquent donc désormais plus facilement et permettent de gagner environ 20 % de temps de travail. Dans le même temps, l'ensemble des armoires de présentation est renouvelé. La gamme sera chez les distributeurs français à partir de mai prochain.

RÉSEAU

Axial lance sa plate-forme de gestion de sinistres

Grosse annonce lors du 29^e congrès Axial : le président d'Edra veut rassembler les carrossiers autour d'une plate-forme de gestion de sinistres. Pas seulement ceux de ses deux réseaux respectifs – Axial et Best Repair, soit 380 adhérents –, mais également tous ceux qui souhaiteront rallier cette stratégie destinée à faire bloc face aux donneurs d'ordres, assureurs et loueurs. Philippe Herran veut fédérer 1 000 carrosseries « afin d'avoir une représentativité suffisante. Nous allons nouer des partenariats avec d'autres enseignes ».

Se diversifier pour exister

Opérationnelle au premier trimestre 2014, cette plate-forme intégrera la totalité du process, de la réception de l'appel jusqu'à la facturation. Le patron donne sa vision de l'avenir. « Implication de tous, formation et diversifica-



Premier congrès pour Philippe Herran (à droite), qui a repris le flambeau de la présidence d'Edra à Bernard Souza (au milieu).

tion pour garantir notre indépendance économique. » Ainsi, une nouvelle interface pour les pros qui souhaitent se diversifier dans le pneumatique voit le jour. Axpropneu s'appuie sur le schéma existant dédié aux adhérents Point S – plusieurs Axial ont déjà le panneau – avec accès à un stock de 10 millions d'enve-

loppes (via Distri Cash, Imagine Car...), 55 000 références, 34 marques disponibles et des tarifs similaires aux adhérents du réseau de pneumatiques. Une nouvelle plate-forme logistique pour passer les commandes de consommateurs en ligne est activée via www.edrastore.fr avec des gammes élargies et des prix

CHIFFRES

RFA en hausse pour Edra

À fin juin 2013, Edra a centralisé pour 10,2 M€ HT d'achats réalisés en commun par les carrossiers auprès des fournisseurs. La centrale vise 25,6 M€ HT d'ici la fin de l'année. La RFA redistribuée a atteint 913 000 € HT, soit une progression de 23 % par rapport à la même période de 2012.

resserrés. Enfin, Olivier Lachaise, ex-Sferen, devient directeur du développement de la plate-forme. « Une création de poste et un message fort pour l'extérieur, preuve de notre détermination. Il saura mettre à profit son expérience au sein de son précédent groupe pour le notre », souligne Philippe Herran. ●



DÉBOSSSELAGE SANS PEINTURE

VOITURES GRÉLÉES (DBG GVAH - En France et en Europe)

COSMÉTIQUE AUTO

APPLICATION ET VENTE DE KITS PRÊTS À L'EMPLOI

CENTRE DE FORMATION AGRÉÉ

RÉPARATION DE RAYURES

PETITES ET MOYENNES RAYURES
PROCÉDÉ EXCLUSIF ET BREVETÉ



DBG Groupe - 3, Rue de la Petite Fin - 21121 Fontaine-lès-Dijon - France
Tel. 03 80 510 544 - www.dbg-groupe.com

DBG Strasbourg, DBG Corse, DBG Belgique... Vous aussi, rejoignez-nous ! contact@dbg-groupe.com

EQUIP AUTO 2013

HALL 5 E - STAND 74 BIS

Découvrez
nos dernières nouveautés !



GESTION DE SINISTRES

Les plates-formes gagnent du terrain

Après l'annonce d'Allianz s'adressant à CapsAuto pour la gestion des sinistres, c'est au tour d'AXA de se tourner vers les services d'une plate-forme, en l'occurrence Nobilas. Cette annonce n'est pas une surprise, suite à la prise de participation d'AXA à hauteur de 30 % dans le capital de Nobilas France en mai dernier. Accord prévoyant qu'à l'horizon 2015, le gestionnaire de sinistres gèrera 75 % des sinistres AXA. Pas étonnant non plus la décision concomitante de l'assureur de résilier ses 1 900 réparateurs AXA avant le

passage (pour certains d'entre eux) sous contrat Nobilas. La méthode avait déjà été utilisée par Sferen (Macif, Maif, Matmut) en début d'année pour passer ses 4 000 agréés sous un seul statut, en l'occurrence celui du plus dur d'entre eux, la Macif ! Ces délégations de gestion de sinistres des assureurs vers ces plates-formes rendent nerveux les réparateurs, qui savent qu'à chaque fois c'est quelques points de remises et de services en plus. D'où la vigilance des organisations professionnelles qui assurent veiller sérieusement au grain ! À suivre. ●



La plate-forme Nobilas gère les contrats de 600 réparateurs environ pour le compte de plusieurs assureurs, dont une partie de ceux d'AXA.

IDENTITÉ DE MARQUE

DuPont Refinish devient Cromax

Dorénavant, les produits de peinture commercialisés par Axalta Coating Systems (ex-DuPont Performance Coatings) le seront sous la marque Cromax. «Cromax est un nom de produit à forte notoriété et bien établi sur nos marchés clés. Aujourd'hui, nous revalorisons ce nom pour englober un portefeuille de produits qui fournira à tous nos clients des offres de services, depuis la réception du véhicule endommagé jusqu'à la restitution du

véhicule réparé», explique Charles Shaver, P-DG d'Axalta Coating Systems. Bien vu, car en reprenant une appellation déjà bien connue du marché, le groupe évite l'écueil du difficile changement de marque commerciale. À part le nom, la gamme reste inchangée. Ainsi, la marque couvre toutes les gammes de produits appartenant à la franchise DuPont Refinish actuelle (Cromax Pro, Cromax Basecoat, ChromaPremier, ChromaBase et Centari). Les nouvelles étiquettes apparaîtront dès 2014. «Entre-temps, tous les produits, outils colorimétriques et autres ressources sous le nom DuPont Refinish peuvent continuer à être utilisés par les importateurs, les distributeurs ou les clients carrossiers», tient à préciser l'industriel. ●



NOUVEAU

LA REFERENCE EN SOLUTIONS ABRASIVES

Une gamme complète pour le polissage et le lustrage automobile des carrosseries

A DÉCOUVRIR : Kit de réparation des optiques de phares

Tous les produits requis pour retoucher les imperfections et retrouver une surface claire sur vos optiques de phares

PEINTURE

Roberlo souhaite se faire une place dans l'Hexagone

Présent en France depuis 1996, le fabricant espagnol de peinture se fait petit à petit une place sur le marché français. Mais aujourd'hui, qui connaît vraiment Roberlo ? Bien que le groupe familial connaisse une croissance de 30 % des demandes de la part des distributeurs depuis deux ans, il reste discret avec seulement 1,7 M€ de CA en 2012. Une place difficile à trouver sur un marché « déjà mature et complexe où les accords avec les distributeurs ne sont pas forcément respectés », explique Jean-Marie Molina, directeur de la zone Europe du groupe, un ex-R-M (BASF Coatings). Il faut dire que sa philosophie n'est pas particulièrement à la conquête : « Roberlo n'a pas vocation à faire de push. Nous ne pensons pas les produits pour nos clients, nous écoutons



La société catalane objective de réaliser pas loin de 50 M€ de chiffre d'affaires au niveau mondial en 2013.

leurs besoins». La filiale française du groupe peut néanmoins s'appuyer sur ses 24 points de distribution en France et ses deux sites de Montpellier et Goussainville pour poursuivre son développement. L'objectif du groupe espagnol étant de proposer une offre produits la plus « pratique » et la plus large

possible (400 références, à consulter sur le site Roberlo.com) pour les carrossiers et « être plus présent sur les marchés nationaux* où Roberlo a déjà planté son drapeau », dit Xavier Sagué, DG de Roberlo. ●

* Présent dans 80 pays, le groupe compte neuf filiales dans le monde et quatre centres de production.

PARA-PEINTURE

Doyen lance sa marque de produits carrosserie

Première incursion dans la carrosserie pour Doyen Auto avec sa nouvelle marque Carfirst. Le logisticien (composition d'offres complètes en pièces via ses deux entrepôts, Toulouse et Senefte en Belgique) lance simultanément sur les marchés français, belge et hollandais sa gamme de produits de carrosserie (hors peinture) et d'outillage. Cette offre doit répondre aux besoins des distributeurs avec une gamme bénéficiant de la

puissance logistique du Belge. Pour démarrer, le catalogue intègre 300 références en consommables et para-peinture divisées en neuf familles de produits : préparation carrosserie, ponçage, cachage, préparation peinture, peinture (apprêt, vernis...), entretien et essuyage, hygiène et protection, divers réparation carrosserie (collage pare-brise, double face...) et petit outillage. Ces gammes peuvent se commander via le catalogue électronique DoyenDoc. ●

Prochainement, un site Web (www.carfirst.eu) dédié à la marque sera disponible.

NOUVELLE GAMME DE PRODUITS DE PRODUITS dès le 16 septembre 2013

Une marque unique pour vos besoins en consommables et petit outillage de carrosserie

Carrosserie - Mécanique - Éclairage - Refroidissement

Siège Social
VILLEBON SUR YVETTE
Tél. : 01 69 31 95 00
sasf@saintamandservice.fr

AGENCE DE TOULOUSE
Tél. : 05 61 84 08 00
toulouse@saintamandservice.fr

AGENCE DE LYON
Tél. : 04 37 65 45 90
lyon@saintamandservice.fr

LIVRAISON 2 fois/jour *
* Livraison le matin et l'après-midi en Ile de France et dans l'Oise

Autres régions 24 h pour toute commande reçue avant 17 h 00

300 000 réfs. Disponibles
- Marques françaises
- Marques étrangères

50%*
Sur les phares en origine et 1^{er} monté

S.A.S FRANCE

Distributeur pièces de rechange automobiles
SAINT AMAND - SERVICE FRANCE : Le partenaire de votre réussite
www.saintamandservicefrance.fr

SGI

SPRAY GUN IMPORT

PROMO D'AUTOMNE

Du 04 Oct. au 29 Nov. 2013

*** EDITION LIMITÉE ***

**SATAJet 4000 B**
Carl Avery EditionDisponible en version
Standard HVLP ou RP*

**Seulement 500 exemplaires
pour toute la France !
Contactez votre distributeur
dès maintenant !**



EQUIP AUTO
2013

Retrouvez-nous au salon EQUIP' AUTO
du 16 au 20 octobre

Paris - des expositions - Paris Nord Villepinte

2013**STAND
5E 059**www.sgi-france.comSGI - 11 RUE DES PRES DE LYON
11600 La Chapelle-saint-luc - 03 25 75 33 14**SGI**
SPRAY GUN IMPORT

Illustration: Studio Les Murs de Paris

LEVAGE

Levage mobile : rapide et partiel

SÉLECTION ZEPROS

Cric Easy Lift 3000

Il s'agit de la colonne mobile la mieux aboutie et la plus fonctionnelle. Commercialisée à moins de 2000 €, elle affiche des dimensions réduites (1330 x 660 x 1010 mm) et se déplace aisément avec ces deux roulettes. Elle ne pèse que 85 kg et accepte une charge de 1500 kg sur sa fourche de levage, qui peut lever à près d'un mètre de hauteur. Le système de levage par pompe hydro-pneumatique, alimenté sous une pression de 8 à 10 bars, est actionné par une pédale. Sa levée totale et sa descente sont obtenues en trente secondes. La sécurité est assurée par une cheville métallique.



Plus de 80 % des interventions en atelier se font véhicule en l'air, qu'elles soient pour les pneus, les freins, les amortisseurs, les vidanges, les échappements, etc. Néanmoins, toutes n'imposent pas un levage total sur pont élévateur. C'est pourquoi le système mobile de levage partiel est devenu indispensable.

Pratique et malin, il est peu encombrant, mobile, maniable. Il permet de lever un véhicule en venant le cueillir sous une roue, avec une « fourche » qui monte et descend le long d'une potence montée sur un châssis. Stable, à condition de l'utiliser sur un sol plat et de niveau, il dispose d'une capacité de levage de 1500 kg à une hauteur d'environ 900 mm. Donc parfaitement adapté pour les VL, 4x4 et autres utilitaires légers de 3 tonnes. Pris sous une roue avant, la levée d'un côté est entière; sous une roue arrière, c'est la totalité de l'arrière du véhicule qui s'élève. Des positions très pratiques pour les interventions de carrosserie.

L'opérateur peut travailler à hauteur d'homme, sans effort, sur les parties basses (bas de caisse) des véhicules. Le vérin est alimenté par un système hydro-pneumatique

(pompe à huile et air comprimé) alimenté par une prise d'air comprimé asséchée et lubrifiée, via une commande aux pieds. En relâchant la pédale, la pression est maintenue tout en conservant la colonne à sa hauteur en toute sécurité. ●



TÔLERIE

Grignoteuse de tôle : découper sans bavure

Il s'agit d'un outillage indispensable lorsque le tôlier choisit de ne remplacer que partiellement certains éléments de carrosserie sur un véhicule accidenté. Appelé grignoteuse, ce matériel permet – contrairement à la cisaille à tôle manuelle qui déforme légèrement la tôle – de réaliser des lignes de coupes très précises,



quels que soient la forme géométrique et les angles de découpe. En fait, le grignotage est une opération de poinçonnages successifs dont le jeu est réglé en fonction de l'épaisseur du produit à découper. Électriques ou pneumatiques, ces outils bénéficient d'une bonne prise en main. Légers – moins de 2 kg – et grâce à une bonne ergonomie, leur manipulation est comparable à celle d'une petite meuleuse ou d'une perceuse. Selon les modèles, l'épaisseur de la tôle à grignoter varie en fonction de la nature de la matière. Pour les travaux de carrosserie, une machine idéale doit permettre de grignoter 1 mm pour l'acier dur, 1,6 mm pour l'acier doux, 0,8 mm pour l'inox et 2,5 mm pour l'aluminium. Ce qui correspond à une machine développant une puissance de 350 W environ, pour une vitesse de coupe de 1,5 à 2 mm/min. ●

SÉLECTION ZEPROS

Grignoteuse KN 6875 Metabo



Cette grignoteuse rogne les tôles avec un rayon de giration de 4 mm minimum, sans bavure ni déformation, même pour les tôles minces, grâce au guidage concentrique du porte-poinçon et de la matrice. Avec un couple de rotation de 6 Nm, elle permet les coupes des tôles d'acier 400 N/mm² de 2 mm, 600 N/mm² de 1,5 mm, 800 N/mm² de 1 mm, et celles en aluminium 250 N/mm² de 2,5 mm avec une vitesse de coupe de 1,8 mm/min. Sa puissance nominale absorbée est de 550 W pour une puissance utile de 300 W. Elle pèse 2,1 kg sans câble. Son prix : 499 €. ●

NOTRE LOGO CHANGE,
MAIS PAS NOTRE IDENTITÉ...



AD, LA RÉFÉRENCE DE L'ENTRETIEN MULTIMARQUE.

Avec un réseau de + de 1 800 garages et carrosseries qui offre des prestations et services de qualité, nous restons le leader de l'entretien et de la réparation automobile multimarque. Diagnostic électronique, interventions techniques pour tous les modèles, carrosserie, garantie constructeur préservée, communication, formations...

Vous souhaitez rejoindre notre réseau ?
N'hésitez pas, contactez-nous au 01 69 79 88 47



LA BONNE IDÉE
POUR L'ENTRETIEN
DE VOTRE AUTO



www.elsevier.com

© 2000 Blackwell Science Ltd *Journal of Internal Medicine* 247: 399–406

1- PRÉSENTATION

Le poste de soudage électrique par résistance Ergoweld 14K de la société ARO répond aux exigences qu'impose l'assemblage des nouvelles tôles en termes de puissance, de fonctionnalités automatisées et d'ergonomie pour les opérateurs. Ses programmes et autres logiciels embarqués permettent de restituer des rapports précis et détaillés sur l'ensemble des tâches réalisées sur un chantier.

2- SAISIE DES INFORMATIONS

Dès la mise en route de la machine, le technicien saisit l'ensemble des informations : son nom, le numéro de série du véhicule, la nature et l'endroit de l'intervention, etc. Puis il choisit le mode manuel ou automatique. Dans le premier cas, il doit saisir toutes les valeurs sur l'écran, en mode guidé, au travers d'icônes pour réaliser son intervention. En mode automatique, c'est le logiciel qui détermine les valeurs en fonction du véhicule et de la zone à souder.

**3- NETTOYER LES EMBOUTS**

Avant chaque intervention, le technicien doit s'assurer que les embouts d'électrodes sont propres, bien alignés. Qu'ils se joignent parfaitement en position serrage.

**4- CALIBRAGE**

Après avoir calibré la machine – point 0 des électrodes – et pincé la zone à réparer, la résistance de l'assemblage et l'épaisseur des tôles à assembler sont définies. À noter que si un changement de bras intervient, le calibrage et la mesure devront être refaits.

Souder en toute sécurité

L'assemblage par soudage des tôles HLE, THLE ou UHLE (Haute, Très haute et Ultra Haute Limite Élastique) et Usibor utilisées dans la conception des véhicules impose le respect de méthodes rigoureuses avec des matériels adaptés pour les souder. Comme l'Ergoweld 14K, le dernier-né de chez ARO, que nous avons éprouvé.

6- RÉGLER LA POSITION DE LA PINCE

Pendue à une potence par un fil avec dérouleur, l'opérateur règle la hauteur de la pince en fonction du travail qu'il a à effectuer. L'orientation de cette dernière est également réglable avec le gyroscope. Ce qui permet de donner l'angle idéal aux électrodes pour assurer un serrage optimal sur la zone de soudage.

7- SOUDER

Dès lors que tous les paramètres sont définis, le technicien peut réaliser son assemblage. Avant de commencer, toutes les lignes de soudage doivent être préparées, mises à nue et parfaitement assemblées afin de constituer un empilage homogène, régulier sans déformation. Ces zones seront de préférence nettoyées avec des brosses. Avant de les souder, toutes les zones doivent être revêtues d'un apprêt soudable anticorrosion au cuivre.

**8- RESTITUER ET ÉDITER LES RÉSULTATS**

Chaque chantier peut être enregistré dans la machine, téléchargé sur une clé USB et édité sur PC. Ces documents, exigés par les experts et les assurances, contiennent toutes les données – pression, intensité, temps – sur les réparations avec le nom de l'opérateur, les coordonnées du véhicule et la nature de la réparation afin d'avoir une traçabilité.

Disponible en deux gammes (pincettes refroidies à eau ou non), le poste est équipé soit avec une seule pince en C, soit avec deux pincettes C et X, et délivre 11 000 à 14 000 A. Les pincettes pèsent moins de 8,5 kg et sont maintenues à une potence réglable en hauteur et alimentées par un câble de 3 mètres. La puissance de serrage aux électrodes des pincettes est de 520 daN. La pression est régulée par un logiciel et une vanne proportionnelle. Le poste de soudage peut être utilisé en automatique ou en manuel. Les prix varient de 11 000 à 15 000 € selon le modèle et les options.

9- LE MATÉRIEL**5- RÉALISER DES ÉPROUVETTES**

Que le mode soit automatique ou manuel, il est conseillé de réaliser un ou plusieurs tests sur des éprouvettes (plaquettes de tôles) avant de commencer à travailler sur son chantier. L'assemblage des tôles éprouvettes sera ensuite soumis à l'épreuve de l'arrachement afin de mesurer la qualité de l'assemblage et le diamètre du point de soudure (environ 6 mm).

les +

- Performant, efficace, fiable
- Répond aux exigences qualité « futures » des constructeurs

les -

Un peu cher

INTERVIEW

ÉRIC GIROT, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE GROUPAUTO

« En 2014, nous lancerons notre site de vente en ligne PR + MO »

Grosse actualité e-commerce pour le directeur général de Grouputo, qui a cependant accepté de s'ouvrir à Zepros sur l'autre sujet stratégique qui secoue la planète grossiste.

Avec Drivista-shop, c'est parti pour la conquête du Net ?

Pour exister sur Internet, il ne suffit plus d'y avoir juste une vitrine. Donc effectivement, Drivista-shop (axé sur la vente de matériel de garage et outillage) est un vrai site d'e-commerce, avec commande, paiement en ligne et concept « drive ». Notre objectif n'est pas de « cartonner » – même si on en serait ravi – mais d'être visible sur le Net en développant une offre qui n'existe nulle part ailleurs. C'est un outil de conquête indispensable qui met nos distributeurs au cœur du système et qui doit leur apporter du flux. Notre atout est de pouvoir nous appuyer sur un maillage important de points de livraison. Aujourd'hui, près de 150 distributeurs Grouputo (et G-Truck) sont labellisés



Drivista (formés à l'e-commerce), mais nous allons prochainement le proposer aux autres réseaux partenaires : Gefa, Partner's et Précisium. Reste que nous commençons modestement et restons humbles car c'est un tout nouveau métier pour nous.

La prochaine étape, c'est la vente en ligne de pièces de rechange ?

C'est pour début 2014. Notre site de vente de pièces de rechange en ligne devrait alors être opérationnel. Mais notre vocation n'est pas de concurrencer les pure-players. D'abord parce que je ne vois pas ce que l'on pourrait apporter de plus que les sites existants, et ensuite parce que cela serait très perturbant pour nos clients garagistes. Notre

réflexion n'est donc pas de faire de la vente nue de pièces de rechange, mais de développer des offres packagées PR et main-d'œuvre, réservables et payables en ligne. Parce que l'on pense que le consommateur n'a pas la capacité de sélectionner lui-même la bonne pièce, ni de la monter. Dans la même logique, nous nous limiterons à des prestations d'entretien maintenance facilement identifiables. L'avantage de cette approche est que là encore le distributeur et ses clients garagistes seront au cœur du dispositif. Sans oublier que là où les pure-players ciblent les do-iteurs, nous, nous visons un business beaucoup plus large.

Il y a aujourd'hui deux thèmes « irritants » : Internet... et les plates-formes. Quelle est votre position sur le sujet ?

Elle est claire. Les plates-formes régionales font partie de notre façon de distribuer. Elles sont stratégiques pour nous. Nous considérons que pouvoir intégrer l'offre de ces structures est un

service pour nos distributeurs. Tant pour ceux qui en font leur solution de sourcing principale que pour ceux qui les utilisent comme dépanneurs. La question n'est plus de savoir si on est pour ou contre le système des plates-formes, mais « selon mon profil, quelle utilisation vais-je en faire ? »

Comment appréhendez-vous la tendance de fond qui commence à se dessiner : un circuit court équipementiers et enseignes de spécialistes ?

À mon sens ce type d'accord est une erreur. Car il ne peut couvrir qu'une partie du business, dans la mesure où il faut trouver des solutions locales de livraison, en l'occurrence des plates-formes qui sont surtout implantées autour d'une dizaine de grandes villes. Dans ces conditions, je ne vois pas comment on peut faire l'impasse sur les grossistes. En revanche, une solution mixte combinant distributeurs et plates-formes me semble être une solution plus viable. ●

Vite !

CONJONCTURE

La production PR à la ramasse



Sur les six premiers mois de l'année, le business de la pièce de rechange des équipementiers français a atteint un « petit » 1,1 Md€, en recul de 13,7 %, et ceci sur un CA global (OES + IAM) de 7,8 Md€ (- 9,4 %). Un business qui se prend mécaniquement les évolutions chaotiques de la production VL (prévision à - 13 % en France, contre + 3 % dans le monde).

RAPPROCHEMENT

TPA/Alliance : mariage confirmé

Le rapprochement annoncé en mai dernier entre le groupe Alliance Industrie et TPA vient d'être finalisé. Le groupe présidé par Jean-Jacques Lafont prend une participation majoritaire dans le capital du numéro 2 de la distribution hexagonale (classement Top 100 Zepros), « qui ira vers un contrôle exclusif », précise Jean-Pierre Treize. De même, il confirme garder la présidence de TPA (23 points de vente et 92 M€ de CA) ainsi que son staff dirigeant. « Je reste et je continue à développer ! » À noter que le pôle PL « Plus » (8 points de vente) n'entre pas

dans le deal. Un rapprochement qui permet à Jean-Pierre Treize d'upgrader techniquement son réseau, « notamment en ajoutant la compétence électro diesel développée par les sites Alliance. Je suis content de me regrouper pour pérenniser la société. De plus, l'apport en compétence technique va me permettre de faire de la croissance sans investir un euro de plus », précise-t-il.

Mélange des compétences techniques et commerciales

Quant à Alliance Industrie, il renforce très largement son maillage dans le Grand Est (Lorraine,

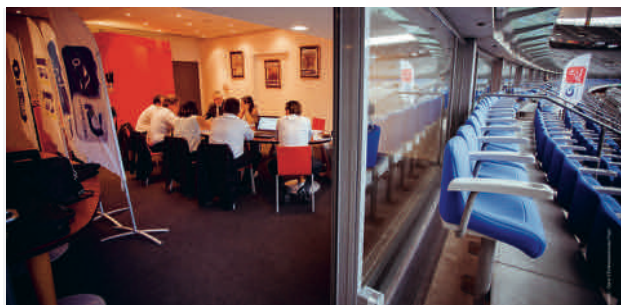
Alsace, Champagne, Picardie, Ardenne), où il n'était présent que dans l'Aube, la Côte-d'Or, le Doubs et le Jura. Avec ce savant « mélange des compétences techniques d'Alliance et celles plus commerciales de TPA (85 commerciaux sur le terrain) soutenues par la puissance logistique de notre plate-forme Car Distribution », les partenaires comptent conquérir des parts de marché en pariant que 1 + 1 fasse plus que 2 à l'arrivée ! « Ce regroupement constituera le pôle majeur de la distribution indépendante dans le Grand Est », conclut Jean-Pierre Treize. ●



Jean-Pierre Treize espère bien upgrader TPA en intégrant Alliance Industrie

SALON

Groupauto : le « Rendez-vous inversé » plébiscité



Deux jours, 240 personnes, dont 140 fournisseurs, réunies au Stade de France, 1 000 rendez-vous calés et une question commune entre distributeurs et fournisseurs : comment mieux travailler ensemble... La seconde édition du « Rendez-vous inversé » de Grouopauto et son format « speed-dating » a de nouveau séduit les grossistes qui ont pu recevoir 12 fournisseurs par jour. « *Des rendez-vous très à l'endroit ! De beaux contacts, de la convivialité et de la négociation. Du futur business et des découvertes assurées* », souligne le distributeur Jean-Claude Gallays. Cela a également été l'occasion pour Éric Girot, le DG de Grouopauto, de remettre quatre prix aux meilleures fournisseurs de l'année 2013 élus en ligne par les distributeurs :

- Taux de service : Bilstein ;
- Présence terrain : Valeo Service ;
- Assistance technique : Gates ;
- Plan promo et marketing : KS Tools. ●

RÉNOVATION DIESEL

Laurent voit grand

Le Groupe Laurent vient d'inaugurer un nouvel atelier de rénovation des systèmes common rail sur son site de Saint-Étienne (42). Après avoir très tôt investi dans des bancs de tests des principaux équipementiers fabricants (Bosch, Delphi, Continental VDO), pour intervenir sur les différents éléments du système common rail et rénover pompes, injecteurs et rails, le n°1 français de la distribution piloté par Vincent Laurent vient ainsi de se doter d'un véritable outil de production à grande échelle. Le nouveau dispositif rassemble une salle blanche équipée de deux centrales de traitement d'air et de cinq bancs diesel dans un local de 640 m². Une approche « industrielle » qui doit permettre de gonfler la capacité de production à 25 000 pièces par an. ●



La salle blanche de Saint-Étienne a obtenu la certification ISO 8.





KING TONY

le Road Show
KING TONY continue.

Enjoy your work



Vous êtes distributeur ?

Places limitées par
département
Réserver dès maintenant !

TEL : 05.49.30.30.90

Ou retrouvez nous au salon
EQUIP AUTO
Du 16 au 20 Octobre 2013
Stand 5 J 072



FILTRATION

Valeo fait un carton avec ses filtres anti-allergènes

Gros succès pour le ClimFilter Supreme, un filtre d'habitacle anti-allergènes au polyphénol, innovation que Valeo est la seule à produire en Europe. L'objectif fixé sur les sept premiers mois de lancement a été atteint en un moi et demi ! Résultat, l'usine Valeo d'Athis-de-l'Orne qui produit ce nouveau filtre « carbu » 7 j/7, 24 h/24. « Et on espère que cela va durer encore longtemps.

D'ailleurs nous avons déjà programmé l'installation de deux nouvelles lignes de production pour absorber la demande»,

explique Francky Pouchain, responsable de l'usine normande. «Lorsqu'on lance une innovation, il est difficile de mesurer sa vitesse de pénétration. Avec ce filtre, elle a été fulgurante», se réjouit Jean-

Sébastien Bignozzi, directeur marketing Valeo Service France, qui note que les pros ont tout de suite intégré cette approche « conseil santé ».

Un marché à conquérir

Car malgré les 10 à 15 € de plus qu'un filtre classique, l'argumentaire « anti-allergènes » est porteur avec un Français sur quatre souffrant de rhume des foins et un habitacle auto cinq fois plus pollué qu'à l'extérieur. Ce filtre qui allie le charbon actif au polyphénol neutralise à 92 % les allergènes en les désactivant. Avec 23 références, le ClimFilter Supreme couvre un véhicule sur cinq. Une couverture qui devrait s'élargir d'ici fin 2014. Un gros potentiel en perspective sur un marché en pleine croissance avec huit véhicules sur dix équipés d'un filtre d'habitacle (8 millions de filtres changés tous les ans en France) et qui a progressé de 4 % en 2012. ●



Avec le ClimFilter Supreme, la gamme de filtres d'habitacle Valeo comprend 498 références couvrant 98 % du parc.

OUTILLAGE

Förch : 50 ans et 50 nouveautés

Cette année, ce sera la 6^e édition d'Equip Auto pour le fabricant allemand (stand 5 G 021). L'occasion de fêter ses 50 ans d'existence en présentant 50 nouveaux produits allant d'un disque d'abrasion à une gamme complète de matériels et protections dédiées aux interventions sur les véhicules hybrides, en passant par un set de dépose pare-brise, un autres pour réparer les canalisations de carburant, des boîtes de rangement, etc.

Une croissance de près de 40 % en six ans

Depuis son arrivée en France en 1999, Förch n'a cessé de croître avec un chiffre d'affaires qui a progressé de 37 % entre 2006 et 2012 et devrait finir 2013 à 34,5 M€ (+ 5,5 %). Une croissance générée par une gamme de produits de plus en plus large (70 000 références) et une équipe terrain en constante



Markus Gehrig, gérant de Förch dans l'Hexagone.

augmentation (141 vendeurs sur 187 collaborateurs). «L'aspect humain est l'un des quatre piliers de notre stratégie d'investissement. Les trois autres étant consacrés à l'agrandissement de notre siège d'Aubigny (77) avec la création d'un centre de formation de 600 m², d'un nouveau bâtiment administratif de 800 m² et d'une nouvelle ligne de business dédiée aux métiers du bâtiment.» Un investissement de 2 M€, précise Markus Gehrig, le gérant de Förch France. ●

AMORTISSEURS

Le renouveau de Rancho en France

C'est parce qu'ils étaient passionnés de conduite tout-terrain que les Auvergnats Olivier Pires et Fabien Poncharal se sont associés dans la société Tradewaves pour relancer la distribution d'amortisseurs américains Rancho (appartenant au groupe Tenneco). «Le distributeur, basé en région parisienne, avait fait faillite et Rancho n'était plus distribué depuis 2008. Pour contrer la concurrence sur le marché français (Fox Racing, King, Pro Comp, Ironman), la tâche sera ardue, même si cette marque a 60 ans d'expérience dans les suspensions.» Le fabricant américain propose une gamme d'amortisseurs pour une utilisation polyvalente sur les routes goudronnées ou off-road. Et



Fabien Poncharal et Olivier Pires sont actuellement en phase de construction du réseau de distribution Rancho en France.

les associés ne manquent pas d'arguments. «Le fabricant a une politique de prix juste avec un produit d'entrée de gamme allant de 79 à 149 € TTC. Nos amortisseurs de direction permettant de chauffer des montes de pneus importantes sont à

partir de 79 €, alors qu'ils sont à plus de 200 € chez certains constructeurs.» Si le stock général Europe se trouve en Belgique (livraison sous 48 heures), le stock tampon implanté en Auvergne permet de fournir les modèles courants. Bénéficiant

du soutien de Tenneco, la marque sera présente sur Equip Auto (stands 5 E 108 et 5 E 112). Une dizaine de vendeurs vient d'être mis sur les routes, et la vente aux particuliers a débuté sur le site de vente en ligne www.nova-offroad.com. ●

Vite!

RÉSEAU

API fait le plein

Mi-septembre, les adhérents API et 1,2,3///AutoService, les enseignes du groupe Doyen, se sont retrouvés à Barcelone dans le cadre de leur congrès annuel. Année record, puisque le rendez-vous a réuni 86 % du réseau.

GOLDA

Ouverture de l'actionnariat

Le Golda souhaite ouvrir son actionnariat aux enseignes de réparation rapide et centres auto (750 déjà adhérents) dans son collège distributeurs. Quatre nouveaux actionnaires pourraient ainsi venir renforcer les 53 distributeurs détenant 50 % des actions, les 21 fournisseurs (25 %) et TecAlliance (25 %). Une ouverture de gouvernance «en phase avec la réalité du marché», explique Philippe Baudin, son président.

Vite!

INDUSTRIE

Tenneco redessine sa carte européenne

Projet de fermeture de son usine espagnole de Gijon et réduction d'activité pour l'unité belge de Saint-Trond. C'est la suite de la restructuration industrielle de l'équipementier qui a déjà fermé l'entité de Vittaryd en Suède en août. Explication de Tenneco : des perspectives peu encourageantes de l'industrie pour l'Europe et l'absence de visibilité de reprise à court terme.



ROUEMENTS DE ROUE

NTN-SNR passe à la 3^e génération

L'équipementier vient d'inaugurer une unité de production dédiée aux roulements de roues de 3^e génération à Alès (30), dans laquelle il a investi 20 M€. Cette technologie consiste à intégrer des éléments de fixation, d'un côté pour les jantes et les disques et de l'autre pour le pivot, facilitant le processus d'assemblage.

CONSTRUCTEUR

Mercedes pousse ses pièces

Le constructeur a revu sa politique d'approvisionnement PR de son réseau, selon *Autoactu.com*. Ainsi, depuis début 2013, les commandes de stocks sont passées d'hebdomadaires à quotidiennes. Quant aux dépannages, plus question de tarifs majorés. L'idée est de pousser encore plus cette activité qui représente 430 M€ par an de CA.

LABELLISATION

L'alternateur EG Valeo, éco-innovant

La Commission européenne vient de décerner le label « Éco-innovation » à Valeo pour son alternateur EG à haut rendement positionné sur la courroie d'accessoire. « Cette technologie contribue à une diminution des émissions de CO₂ pouvant atteindre 2,5 g en conditions réelles », précise le communiqué. Pile ce que distingue ce label bruxellois.

PIÈCES DE RECHANGE

Meyle défend sa haute durabilité

Wulf Gaertner Autoparts, propriétaire de la marque Meyle, présentera sur Equip Auto (stand 3 C 068) une version améliorée des rotules de barre d'accouplement pour des modèles Peugeot et Citroën. Des références qui viennent enrichir sa gamme Meyle-HD (haute durabilité). Forte de 650 références, la marque haut de gamme de pièces de rechange techniquement optimisées et garanties quatre ans est le fer de lance du fabricant allemand qui annonce 17 000 références au catalogue.

La R&D mise en avant

« On n'est pas là pour copier les pièces mais pour les améliorer en travaillant sur le design et les matériaux et ainsi faciliter l'inter-



Le dépôt central Meyle gagne 4 000 m² pour s'étendre sur 29 000 m² capables d'accueillir 54 000 palettes.

vention des mécaniciens. Toutes ces pièces sont fabriquées dans notre usine turque », précise Sven Nielsen, directeur technique, qui tient à démontrer que la marque HD n'est pas qu'un argumentaire marketing, précisant au passage que l'équipe de contrôle qualité est aussi nombreuse que l'équipe commerciale. Un positionnement haut de gamme sur lequel le P-DG Karl Gaertner (neveu

du fondateur) veut continuer d'investir. Il a d'ailleurs établi un plan d'investissement de 40 M€ pour intensifier la R&D, mais également pour financer l'agrandissement et la modernisation de son stock central de Hambourg. Un bel outil pour accompagner le développement la marque qui annonce un CA 2012 de 272,5 M€ réalisés dans 120 pays. ●

MERCATO

Ouest Injection est vendu mais reste Précisium

C'est chose faite : Patrice Godefroy, patron d'IDL, nous confirme la conclusion d'un deal dont il est le porteur. Depuis le 1^{er} octobre, Fabrice Mouray lui a remis les clés de son groupe Ouest Injection, 39^e de notre Top 100 des Champions de l'Auto cette année. Les sites du distributeur nantais ne quittent cependant pas le giron Précisium. Concrètement, Patrice Godefroy (3^e de notre Top 100),

a repris l'ensemble des parts du groupe début octobre et en cédera début novembre une partie à Philippe De La Motte Colas, P-DG du groupe Odis (17^e du Top 100), et Vincent Ferron (10^e du Top 100). À la clé, une redistribution des cartes dans le Grand Ouest avec le partage des huit sites du spécialiste diesel qui a réalisé 15 M€ de CA et emploie une centaine de salariés. ●



Le spécialiste diesel change de mains, ce qui devrait engendrer une redistribution des cartes au niveau des huit sites du groupe.

ÉCHANGE DE DONNÉES

Le Golda veut mobiliser l'ensemble de la filière

À vis aux fournisseurs qui ne se sont pas encore laissés convaincre par la plate-forme d'échange de données créée pour et par la filière : l'outil Golda (*) a besoin de vous pour que son projet de standardisation prenne de l'ampleur et qu'il devienne LA solution (unique) fédératrice autour d'un même langage informatique. Car si l'outil n'a pas encore réussi à atteindre ce but, c'est faute de troupe du côté des équipementiers. Ils sont 95 à utiliser la solution, quand les groupements travaillent avec plus de 400 fournisseurs, tandis que la distribution, avec ses 1 400 adhérents, joue clairement la carte Golda. « Résultat, alors que les échanges passant par l'outil représentent environ 65% du CA d'un distributeur stockiste, celui-ci ne couvre que 30% du panel de fournisseurs par qui il passe », explique Philippe Baudin, président du Golda (et directeur exécutif de Schaeffler France). « La distribution, et notamment les groupements, commence à insister pour que les fournisseurs demandant un réf-



rencement soient adhérents au Golda », assure Olivier Vejvodski, vice-président (et DG adjoint de Groupauto). Les causes de ce désintérêt : l'ignorance de ses multiples fonctionnalités. « Il faut en finir avec les flux de papiers, contre-productifs », assène O. Vejvodski. « À la clé de l'utilisation de l'outil, il y a vraiment un gain de productivité », conclut P. Baudin. D'où la volonté du conseil de surveillance de booster la communication avec notamment une forte présence sur Equip Auto (stand 5 C 082). ●

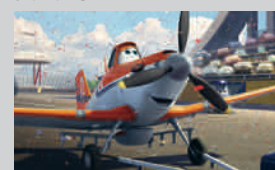
(*) Groupement pour l'optimisation des liaisons dans la distribution automobile.

Vite!

COMMUNICATION

Oscaro partenaire de Walt Disney

Le site de vente en ligne a noué un partenariat avec The Walt Disney Company France autour de la sortie en salles, le 9 octobre, du film d'animation Planes. Il s'agit d'un petit film d'animation où la marque Oscaro est immergée dans l'univers de Planes : lors d'une course, une automobile (créée pour l'occasion) est victime d'une panne et fait appel à un petit camion aux couleurs de la marque pour le tirer d'affaire.



**MANN
FILTER**

La différence est à l'intérieur



Retrouvez MANN-FILTER aux salons

EQUIP'AUTO 16-20 octobre 2013 | PARIS, France

BUSWORLD 18-23 octobre 2013 | KORTRIJK, Belgique

100 %
Série
37-00

100 %
Série
RS43

La qualité ne se voit pas toujours au premier coup d'œil.

C'est à l'intérieur que se trouve la différence : pour un filtre, elle dépend du choix des composants, du respect des caractéristiques techniques des véhicules et des process de fabrication.

Comment faire le bon choix ?

Exigez la qualité d'une marque reconnue : MANN-FILTER.

www.mann-filter.fr

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

"J'ai créé Cash Express"

Ils ne font pas le même job que vous? Tant mieux! Chaque mois, dans cette rubrique, un entrepreneur vous fait partager sa vision de l'économie, son histoire, son expérience. Entrepreneur dans l'âme, Roger Beille, fondateur de Cash Express, surfe sur le marché porteur des produits d'occasion. Résultat: une success story qui défie la crise et un nombre toujours plus important de franchisés.

Roger Beille

// Ce n'est pas parce que vous avez été un bon cadre sup' que vous serez un bon patron ! //



1 Votre jour le plus marquant sur le plan professionnel?

Le 28 mai 1990, quand je suis devenu patron d'un supermarché de 2000 m². J'avais été directeur d'hyper et de supermarché, donc je n'avais aucun souci en termes de management. C'était, en revanche, la première fois que je devenais patron et je n'avais jamais été confronté aux problèmes de trésorerie. Ce jour-là, après l'inventaire de cession, j'ai vu donc arriver un banquier. Il m'a dit : « *Le 1^{er} juin, vous devez payer 800 000 francs d'échéances et vous avez actuel-*

lement 80 000 francs sur le compte ! » Vous imaginez le choc ! La trésorerie a donc été mon premier problème de patron. Et je me suis aperçu au fil du temps qu'elle est le nerf de la guerre et c'est « le » problème de tous les chefs d'entreprise. Quand la trésorerie va, on trouve toujours des solutions. Dans le cas contraire, c'est très difficile. Je pensais que je savais tout de la grande distribution et que j'étais prêt à être chef d'entreprise. Eh bien pas du tout !

2 Comment est née Cash Express?

Dans les années 2000, j'étais franchisé Cash Converters à Perpignan. Le réseau a connu une liquidation judiciaire. Donc

les franchisés se sont retrouvés orphelins et j'ai eu l'idée de fédérer autour de moi une quinzaine de chefs d'entreprise. Le projet



n'était pas très ambitieux : il s'agissait de créer une société, de façon à défendre nos intérêts car nous pensions que nous serions plus forts à plusieurs. Notre première démarche a été de déposer une requête auprès du tribunal de commerce de Marseille pour récupérer la marque et la licence Cash Converters et cela a mis près de deux ans avant que nous ne soyons déboutés. En réaction, nous avons créé la marque Cash Express en 2001.



3 Comment recrutez-vous vos franchisés ?

À ma connaissance, je suis le seul franchiseur de France, avec une taille de réseau aussi importante (103 franchisés), à m'occuper moi-même du recrutement de tous mes franchisés. Avant de donner mon accord au candidat, nous passons une journée en tête à tête. Là, je vois sa volonté, son envie d'entreprendre.

Il y a deux types de candidats : ceux qui ont déjà été patron, connaissent le métier d'indépendant et savent prendre une décision. L'autre type de candidat – et il y en a beaucoup aujourd'hui sur le marché – ce sont des cadres sup' qui subissent ces fameux plans sociaux et qui

se retrouvent à 40 ans avec un pécule et un fantasme d'être patron. À eux, je dis attention, vous avez géré du monde, mais vous avez toujours eu au-dessus de vous quelqu'un qui prenait la décision. Aujourd'hui, il n'y a plus de parapluie et ce n'est pas parce que vous avez été un bon cadre sup' que vous serez un bon patron. Je mesure donc, lors de cet entretien, leurs qualités pour être patron, leur volonté. Certains ne sont pas rentrés dans le réseau qu'ils veulent déjà toutes les garanties de résultat. Ce n'est pas possible, car, même dans la franchise, il y a une prise de risque. Il faut l'assumer !

4 Quels conseils donneriez-vous à des entrepreneurs ?

La première chose est qu'il faut avoir confiance en soi. C'est le premier paramètre pour créer une entreprise, sinon comment avoir confiance dans les autres ? Dans une entreprise, les problèmes sont quotidiens et souvent importants. Pour les surmonter, il faut avoir confiance en soi. Ensuite, il faut avoir de la volonté et ne pas se laisser abattre au premier problème rencontré. Il y a toujours des solutions. Les gros problèmes, il faut les morceler, c'est plus facile pour les résoudre. Il faut aussi être pragmatique. Un entre-

preneur doit avoir un peu le goût du risque. J'ai travaillé sept ans à la SNCF et j'y ai conservé des amis. Je ne suis pas supérieur à eux et ils ont des qualités que je n'ai pas. Mais moi, j'ai des qualités pour être chef d'entreprise : la prise de risques, le goût d'entreprendre... Ça, ils ne l'ont pas ! Sincèrement, vu les difficultés qui se posent, il faut presque être inconscient pour devenir chef d'entreprise ! Et si en créant une entreprise vous voulez avoir toutes les garanties de résultat avant de démarrer, ce n'est pas possible.

5 Comment le gouvernement peut-il soutenir les PME ?

J'ai un discours décalé par rapport à de nombreux patrons. Je sais que nous payons beaucoup d'impôts et de taxes, mais si nous, nous ne payons pas, qui pourra le faire ? Alors c'est vrai, il y a trop de taxes actuellement, mais j'espère que cela va s'alléger et que l'économie va repartir. La crise est là ; il faut donc qu'on fasse preuve de solidarité, les patrons en premier. Ma seule fierté en tant que patron est d'être à l'origine de la création de 650 emplois, parce que cela contribue au bien-être commun.

Quant à la façon dont le gouvernement peut soutenir les PME, c'est simple : je regardais récemment ma feuille de paie quand je travaillais et que j'avais 14 ans. Le montant des retenues salariales s'élevait à 7 %, quand nous sommes presque à 20 % aujourd'hui. Si on réduisait une partie des charges salariales, cela ne coûterait rien à l'entreprise et donnerait du pouvoir d'achat supplémentaire. Mais je suppose que si le gouvernement ne le fait pas, c'est qu'il a de bonnes raisons !

Chiffres clés

80 M€ CA consolidé de l'entreprise en 2013

650 Nombre de salariés

103 Magasins Cash Express en France

7 millions Nombre de personnes qui fréquentent les magasins en France

38 € Panier moyen pour les particuliers qui vendent un produit

32 € Panier moyen pour les particuliers qui achètent un produit

QUIZ ZEPROS

Z'êtes plutôt...

> Petit épicier du coin ou grande surface ?

Petit épicier car je privilégie la proximité, le conseil, la convivialité et le contact humain.

> Scooter, taxi ou transport en commun ?

Taxi par fainéantise...

> Côté voiture, vous êtes plutôt hybride ou sportive ?

Plutôt hybride, car je fais 60 000 km par an pour mon travail.

> Cuisine moléculaire ou bœuf bourguignon ?

Sincèrement, j'apprécie la cuisine traditionnelle.

> Restaurant étoilé ou bistrot du coin ?

C'est toujours une expérience d'aller chez un « étoilé ». Mais cela peut être pesant. Au quotidien, je fréquente plutôt des bistrots.

> Bricolo du dimanche ou artisan ?

J'ai deux mains gauche, donc artisan.

> Maison bois ou béton verre et acier ?

Ma maison est ancienne, mais pleine de charme !

5 dates clés

1976

Il obtient son bac alors qu'il avait quitté l'école à 14 ans.

2001

Création de l'enseigne Cash Express.

2005

Lancement de la franchise Cash Express.

2010

Le réseau franchit le cap des 100 points de vente.

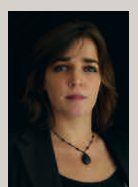
2013 L'enseigne se déploie en Belgique, au Portugal et en Suisse.

Nos experts

FINANCEMENT
CRÉDITRELAX

Matthieu Laparade
a rejoint
en 2009
l'équipe

du site français de courtage en financements pros. Accompagnement des entrepreneurs dans leur recherche de financements professionnels.
www.creditrelax.com

JURIDIQUE
L'APPEL EXPERT

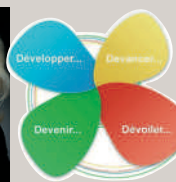
Claire Girard,
responsable
de L'appel
expert, leader
du rensei-
gnement
juridique

par téléphone documenté à partir du fonds des Éditions Francis Lefebvre, Dalloz et Éditions législatives.
www.eff.fr

RESSOURCES HUMAINES
AJ CONSEIL

Alain Jacob,
fondateur
d'AJ Conseil.

Recrutement et ressources humaines, recherche, évaluation et sélection des cadres dans l'hôtellerie-restauration, distribution et métiers de service.
www.ajconseil.fr

COACHING EN ENTREPRISE
Espace Coaching
Développement

Hélène Jacquot est coach d'entrepreneurs et d'équipes, spécialisée dans l'accompagnement du changement dans les TPE et les PME. Coaching individuel ou d'équipe. Hélène Jacquot est coach certifié Afaq Compétence.

Savez-vous identifier votre projet avant de rechercher un prêt ?

La recherche d'un prêt professionnel dépend de la nature du projet de l'entrepreneur. Ce dernier doit apprendre à identifier rapidement si son investissement concerne un fonds de commerce, un droit au bail ou un pas-de-porte.

■ Un rachat de fonds de commerce vise en effet un local exploité, avec la même activité que celle que l'entrepreneur exercera. Un rachat de droit au bail concerne un local exploité avec une activité différente de celle que l'entrepreneur exercera. Un achat de pas-de-porte est destiné à un local qui n'est pas exploité au moment de la transaction. Les deux premières transactions s'effectueront donc entre le futur



entrepreneur et l'exploitant actuel du local commercial, alors que la troisième transaction liera le futur entrepreneur avec le bailleur. L'impact du choix entre ces trois types de transactions sur la recherche du crédit professionnel

est donc multiple. Un fonds de commerce coûtera plus cher et fera ainsi peser plus de risques sur l'entrepreneur. Toutefois, il permettra de récupérer une clientèle habituée à consommer à cet endroit précis. Un droit au bail

sera un peu moins cher, mais l'activité sera totalement à créer, la clientèle future n'étant pas habituée à consommer à cet endroit l'offre qui lui sera présentée, et il faudra équiper le local en fonction de cette nouvelle offre.

Enfin, un pas-de-porte sera généralement nettement moins coûteux, ce qui limitera d'autant les risques d'investissement, mais il faudra généralement l'équiper en fonction de la nouvelle activité et l'entrepreneur ne disposera que de peu ou prou d'informations sur le potentiel du lieu. Tout est donc question d'arbitrage, principalement en fonction des paramètres que nous venons d'évoquer. ●

Avec Creditrelax

Employer un senior : pourquoi pas ?

En France, les seniors sont très touchés par le chômage. Les chefs d'entreprise hésitent à les embaucher. Employer une personne de plus de 50 ans peut pourtant constituer une véritable opportunité.

La France est championne d'Europe dans la catégorie « non-emploi des seniors » ! Leur taux d'emploi atteint seulement 39,7 % contre 46,3 % pour l'UE. Conscient de cette situation, l'État a mis en place des dispositifs, dont le Contrat de génération, qui vise les seniors de plus de 57 ans maintenus en emploi, et ceux de plus de 55 ans en cas de nouvelle embauche. Celui-ci permet, sous certaines conditions, d'obtenir une aide de 4000 € par an pen-

dant trois ans pour l'embauche d'un jeune de moins de 26 ans tout en gardant au travail un senior. L'originalité de ce contrat réside dans son double objectif : améliorer l'embauche des jeunes et garder les plus anciens au travail. Souhaitons que les buts fixés par le gouvernement soient atteints, même si certains considèrent ce type de texte comme une « usine à gaz », seul type d'usine à ne pas créer d'emploi...

■ Fidèle, mobile, analytique

En attendant, employer des seniors présente de sérieux atouts pour une entreprise, quels que soient sa taille ou son activité. Un senior est en effet rapidement opérationnel grâce à ses nombreuses expériences. Et le temps, c'est de l'argent ! Contrairement à



un jeune, il cherche rarement à faire carrière. Vous pouvez donc davantage compter sur sa fidélité. Par ailleurs, il n'a souvent plus d'enfants à charge. Résultat : il est mobile et peut accepter de travailler quand les autres sont absents. Ajoutons à cela une capa-

cité logique de prendre plus de recul par rapport aux situations délicates et stratégiques. Sans oublier une véritable volonté d'apprendre et d'en découdre ! De quoi stimuler l'envie d'aller plus loin auprès des plus jeunes. ●

Avec AJ Conseil

L'appel expert
Renseignement juridique par téléphone

08 20 800 112* (n° Indigo : 0,11 € la minute)

Premier appel gratuit pour les lecteurs de Zepros (code : 35029710)

EDITIONS
FRANCIS
LEFEBVRE
La solution juridique

EDITIONS
LEGISLATIVES

DALLOZ

3 éditeurs juridiques répondent à vos questions

1 Appelez L'appel expert du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00

2 Posez votre question à notre juriste et obtenez une réponse immédiate

3 Si votre question nécessite une recherche approfondie, réponse garantie sous 48 heures

4 Recevez sur simple demande un extrait de documentation

Comment créer une dynamique entre un décideur et son coach ?

De nombreux décideurs font régulièrement appel à un coach pour des décisions complexes. Qu'en attendent-ils et que recherchent-ils exactement ?

Au-delà d'un bon modèle de travail, des techniques et outils que le coach peut leur proposer, le travail de coaching se place dans la catégorie des relations synergiques.

■ Des résultats rapides

Cette synergie dans la relation donnera des résultats bien plus pertinents que des conseils, même très pointus...

Dans le coaching, le rôle du coach est de permettre à son client de donner le meilleur de lui-même. Le cœur de la pratique du coach tiendra surtout dans sa capacité de gérer de façon juste



la relation avec son client. Et c'est la justesse de cette relation qui va permettre de créer de l'énergie en plus ! Les résultats sont donc visibles très rapide-

ment, souvent dès les premières séances. Le client va ainsi pouvoir construire son projet sur des fondations solides et pérennes. Ce n'est donc pas le nombre

d'exercices qui donnera l'indicateur d'un coaching efficace. Les techniques proposées, si puissantes soient-elles, ne doivent pas être une échappatoire à l'engagement dans la relation de part et d'autre.

Au cœur de la compétence du coach pour gérer la dynamique relationnelle, il y a quatre axes essentiels que le client pourra évaluer précisément : présence, créativité, intelligence de situation et bon modèle de travail facile à partager. La force de la relation de coaching place le décideur en position de recul sur la situation pour utiliser en confiance et plus efficacement toutes ses compétences, et ainsi... de mieux décider ce qui sera le meilleur pour l'avenir de son entreprise ! ●

Avec H. Jacquot de Coaching Deve

L'employeur peut-il restreindre l'usage du téléphone portable personnel ?

Les smartphones et tablettes numériques offrent de nombreuses applications dont l'utilisation est susceptible d'envahir l'espace de travail. Afin d'éviter les utilisations abusives pendant le temps de travail, l'employeur peut envisager de rappeler les conditions d'exécution du contrat de travail.

■ Le salarié doit exécuter loyalement son contrat de travail et fournir la prestation de travail dont la rémunération constitue la contrepartie. Aussi, le législateur définit comme temps de travail effectif le temps pendant lequel le salarié est à la disposition de l'employeur et se conforme à ses directives sans pouvoir vaquer librement à des occupations personnelles (article L.3121-1 du Code du travail).

Le règlement intérieur de l'entreprise pourrait être le support de l'interdiction de l'utilisation du téléphone portable personnel (ou de la tablette numérique)

sur le lieu de travail, dès lors que cette règle, dont la finalité est d'assurer la coexistence entre les membres de la communauté de travail (circulaire du 15 mars 1983), peut donner lieu à une sanction. Rappelons dans ce cadre que « le règlement intérieur ne peut apporter aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives des restrictions qui ne seraient pas justifiées par la nature de la tâche à accomplir ni propor-

tionnées au but recherché » (article L.1321-3, 2°). Par exemple, la Cour d'appel de Colmar a décidé que « le non-respect des ordres des supérieurs hiérarchiques quant à l'interdiction d'écouter de la musique avec le téléphone portable pendant les heures de travail ne constitue cependant ni une faute grave ni une cause suffisamment sérieuse de licenciement », (décision du 12 février 2013). ●

Avec L'appel expert



IMPAYÉS ET RECouvreMENT AMIABLE



Parce qu'une entreprise sur cinq meurt chaque année en raison du retard ou du défaut de paiement de ses clients, les Éditions Afnor proposent l'ouvrage *Relance des impayés et recouvrement amiable*.

Juriste spécialisé en droit des affaires, l'auteur, Gérard Eschenazi, exerce deux métiers : formateur auprès des entreprises et journaliste. Il a donc concocté un ouvrage pour éviter aux entrepreneurs l'engrenage coûteux des procédures judiciaires en leur proposant des exemples, des conseils, des modèles d'entretien ou de courriers pour réaliser des relances rapides des impayés et des recouvrements amiables.

Disponible aux Éditions Afnor : 168 pages, PVC : 31,28 €

Repères

Économie générale

Prix à la consommation
Août 2013 + 0,5% ▲

Prix à la consommation
12 mois + 0,9% ▲

Croissance du PIB
2^e trimestre 2013 + 0,5% ▲

Production industrielle
Juillet 2013 - 0,7% ▼

Coût de la construction
1^{er} trimestre 2013 1646 ▲

Sur 1 an + 1,79% ▲

Carburants

(prix à la pompe en € TTC/litre)

Gazole
Juillet 2013 1,35 € ▲

SP 98
Juillet 2013 1,60 € ▲

SP 95
Juillet 2013 1,55 € ▲

GPL
Juillet 2013 0,86 € ▼

Fuel domestique
Juillet 2013 0,91 € ➡

Entreprises

Créations d'entreprises
Août 2013

• Avec autoentrepreneurs 38 251 - 11,4% ▼

• Hors autoentrepreneurs 21 920 + 0,8% ▲

Défaillances d'entreprises
Juillet 2013 62 093 + 3,8% ▲

Taux bancaires

TBB (taux base bancaire)
Août 2013 6,60% ➡

Emploi

Taux de chômage
2^e trimestre 2013 10,5% ▼

Demandeurs d'emploi
Juillet 2013 5 148 200 + 0,1% ▲

Sur 1 an + 9% ▲

Confiance des ménages
Août 2013 84 points + 0,2% ▲

FRANCE

GNFA

• **Didier Arnould** succède à **Guy Hubert** au poste de président du GNFA. Didier Arnould a occupé au sein des entités ANFA, ASFA et GNFA différents postes depuis plus de 20 ans : chef du service communication (ANFA), chef du département marketing et communication (ASFA), chef du département marketing et développement (GNFA) et directeur adjoint (GNFA) depuis 2003.



Didier Arnould

FEDERAL-MOGUL

• **Sonia Drieu**, 35 ans, est nommée au poste de Regional Marketing Manager Federal-Mogul Aftermarket France. Elle remplace **Nourddine El Gersifi**. Sonia Drieu était depuis 2005 chez Valeo Services où elle a été successivement responsable clientèle, puis responsable marketing France sur les lignes de produits freinage, essuyage et allumage, avant de devenir chef de produit éclairage Monde.



Sonia Drieu

GEMY



Yves Pasquier-Desvignes

• **Yves Pasquier-Desvignes**, 51 ans, est le nouveau directeur général des opérations du groupe. Après un parcours dans l'univers du marketing et de la publicité chez BMW, il rejoint le groupe Fiat en qualité de directeur régional. Il est alors appelé en 1997 au sein du groupe Chrysler-Jeep pour occuper la fonction de directeur commercial jusqu'en 2001 où il rejoint GM.

HUTCHINSON



Éric Leroy

• **Éric Leroy** remplace **Marc Ripotot** à la direction rechange automobile chez Hutchinson. Entré dans le groupe en 1994, il a occupé différents postes sur plusieurs sites industriels avant d'être nommé directeur commercial et marketing de Paulstra pour l'activité Industrie/Ferroviaire/Défense.

GRUAAU

Jean Margerie est nommé directeur de Gruau Paris et directeur Grands Comptes Privés. Il était précédemment directeur du développement du groupe Ucar. Il succède à **Paul Mauxion**,

nommé directeur de l'activité Véhicules Électriques, et travaillera en collaboration directe avec **Patrick Buchard**, directeur général du Pôle Mobilité Urbaine (PMU) du Groupe Gruau.

LEASEPLAN

• **Jérôme Conrad**, 38 ans, devient directeur financier de l'entreprise de location longue durée. Il a débuté sa carrière au sein de la société de financement de Renault en Espagne, puis en Italie chez RCI Banque. Depuis 2010, il était directeur en charge du management des marques et des activités Nissan Finance au siège de RCI Banque.



Jérôme Conrad

SNLVL

• **Anne-Claire Forel**, 36 ans, remplace **Daniel Rigalqui** au poste de secrétaire générale et sera sous la présidence de **Jean-François Chanal**. Anne-Claire Forel a intégré le Syndicat national des loueurs longue durée en 2003 en tant que fiscaliste d'abord, puis en 2009 comme secrétaire générale adjointe.



Anne-Claire Forel

RENAULT

Suite au départ de **Carlos Tavares** de la direction générale, le groupe a scindé en deux le poste et a nommé **Thierry Bolloré** directeur délégué à la compétitivité, **Jérôme Stoll** directeur délégué à la performance et **Michael van der Sande** directeur du marketing. **Jose Vicente de los Mozos** devient quant à lui directeur des fabrications et de la logistique du groupe.

EUROPE

SOGEFI

• **Damien Martin**, 46 ans, est nommé directeur des ventes en charge des marchés France, Bénélux, Espagne et Portugal. Il a démarré sa carrière chez Coca-Cola puis Valeo Distribution au Bénélux. Il occupera ensuite diverses fonctions commerciales chez Norauto avant de rejoindre Bosch comme directeur des ventes internationales Grands Comptes.



Damien Martin

BRIDGESTONE

• **Tom Adams**, 39 ans, remplace **Georges Bochaton** au poste de directeur du département Consumer Products de Bridgestone West Region (France et Bénélux). Tom Adams a rejoint Bridgestone Europe en 1997. Il était depuis 2012 au sein de Bridgestone East Region (Pologne, République tchèque, Slovaquie, Hongrie,

Estonie, Lituanie et Lettonie) pour y prendre les rênes du département Consumer Products.



Tom Adams

MONDE

AXALTA



Michael A. Cash

• **Michael A. Cash** est le nouveau vice-président et président de la division Peinture industrielle. Il était auparavant DG des peintures industrielles pour la région Asie-Pacifique chez AkzoNobel Coatings and Chemicals. Il fut également vice-président Automotive International pour The Sherwin-Williams Company...

DISPARITION

Michel-Alexandre Morlat est décédé des suites d'une longue maladie. Groupe Gratuits Pros tient à rendre hommage à cette personnalité du monde de l'auto. Il fut vice-président de 2000 à 2004 d'Automotomechanika. Et pendant 20 ans, il fut directeur du département Industrie & Transport du Comité des Expos de Paris. À ce titre, il a été directeur d'Equip Auto, du salon de la carrosserie industrielle et du transport à Lyon et du salon SicoB/Comdex de Paris.

zePROS
Métiers AUTO

8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - email : contact-auto@zepros.fr - Internet : www.zepros.fr - Site groupe : www.groupegratuitspros.fr
• **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - p.paulic@zepros.fr • **Conseillère éditoriale** : Emmanuelle Evina - Tél. : 06 81 84 96 20 - e.evina@zepros.fr • **RÉDACTION** Rédactrice en chef : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - c.ridet@zepros.fr • **Chef de rubriques et site internet** www.zepros.fr : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - m.blancheton@zepros.fr • **Secrétariat de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - j.p.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Première maquettiste : Isabel Gonçalves - maquette@zepros.fr, Marc Le Texier • **Ont participé à ce numéro** : Rubriques : Jean-Pierre Lagarde (Véhicules) - Mathias Bourdet (Technique) - Stéphane Hingand (Le jour où) • **Correspondants régionaux** : Alsace Guillaume Lahaye, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Anny Letestu, Centre Martine Rigaudie, Franche-Comté Patrick Lamy, Limousin, Nord-Pas-de-Calais, Paca et Ile-de-France contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Pays de la Loire Thierry Goussin, Rhône-Alpes Jean-Claude Pennec • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - Photo couverture : Fotolia/Stockphoto - Infographies : idé - Dessinatrice : Betty • **MARKETING-DIFFUSION** Responsable : Camille Tarisien - Tél. : 06 69 74 24 89 - c.tarisien@zepros.fr - assistée de Béatrice Pradelles - b.pradelles@zepros.fr • **PUBLICITÉ** • **Directrice de publicité** : Delphine Rey-Millet - Tél. : 06 99 43 19 66 - d.rey-millet@zepros.fr, **Chef de publicité** : Nicolas Petit - Tél. : 06 66 64 61 03 - n.petit@zepros.fr • **ADMINISTRATION** Responsable : Sophie Lascoux - Tél. : 06 66 06 80 35 - s.lascoux@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3650 • **OJD** : Mise en distribution certifiée 2011 : 72 239 ex. PV OJD janv. 2011 à déc. 2011 • **ZEPROS** est une publication de la société « Groupe Gratuits Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717

ZEPROS est imprimé sur papier 100% recyclé et écoresponsable. Procédé d'impression sans eau waterless.

IDÉE
REÇUE
N°10

**POUR UN GARAGISTE :
AUCUN AVANTAGE
À REJOINDRE
UN RÉSEAU
NATIONAL ?**

FAUX!

**FAITES-VOUS
UNE NOUVELLE
IDÉE DU GARAGE :
REJOIGNEZ
TOP GARAGE
POUR :**

- ⊕ DE PUISSANCE
- ⊕ DE VISIBILITÉ
- ⊕ DE COMMUNICATION
- ⊕ D'ANIMATION
- ⊕ DE FORMATION
- ⊕ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

CONTACTEZ-NOUS !

☎ N° Vert 01 30 102 111



**TOP
GARAGE**

UNE NOUVELLE IDÉE DU GARAGE

Energie et innovation

Batterie pour véhicule avec Stop & Start



AGM intelligent power battery technology

ECM intelligent power battery technology



Seleziona il tuo rivenditore
vicino a te.



Per informazioni visita il sito



INTELLIGENT POWER

www.exide.com

EXIDE
TECHNOLOGIES



Recherche solutions pour l'après-vente

Pendant cinq jours, Villepinte devient la capitale de la technologie et de l'après-vente auto. Cinq jours pour prouver que le choix stratégique de réorienter Equip Auto est le bon : moins de futurisme et plus d'échanges business et de convivialité.

Retour à la configuration cinq halls (mais exit le hall 6) après une édition 2012 qui avait tenté de ramasser tout le monde sur deux halls. Et pourtant, la foire parisienne perd près de 500 participants, pour s'établir à 1 300 exposants. Fi de ces manquants, les organisateurs le promettent : la fête sera de qualité avec une configuration plus VIP (multiplication des services) et un focus sur les garagistes qualifiés (les réseaux à l'honneur). Objectif : leur donner des solutions après-vente

sur un marché en pleine mutation. À la clé, du bon business pour le réparateur et l'exposant qui aura un vrai retour sur investissement. Les nouveautés du salon :

- Business d'abord avec la mise en place des « rendez-vous d'affaires » réservés aux acheteurs et donneurs d'ordres ayant pu programmer en amont ces rencontres.
- Technique ensuite. Car cette année, les démonstrations et autres animations ludiques (mais formatrices) et interactives devraient être multipliées.

- L'accompagnement du visiteur a également été intensifié avec les parcours experts destinés à rendre la journée de visite plus productive.
- Enfin, essayé en 2009, abandonné en 2011, le dimanche revient dans les jours ouverts ! Le week-end complet devant encourager les provinciaux à monter à la capitale. À voir, car il y a quatre ans, la formule n'avait pas le fait plein. Les 125 000 visiteurs devraient être atteints... Ce qui fait tout de même 25 % de visitorat en plus ! ●

Sommaire

Animations	p. 76
Forum et conférences	p. 77
Sortir autour d'Equip Auto	p. 78
Showroom Matériel	p. 82
Nouveautés Atelier	p. 106
Nouveautés Accessoires	p. 114



Recherche solutions pour l'après-vente

Pendant cinq jours, Villepinte devient la capitale de la technologie et de l'après-vente auto. Cinq jours pour prouver que le choix stratégique de réorienter Equip Auto est le bon : moins de futurisme et plus d'échanges business et de convivialité.

Retour à la configuration cinq halls (mais exit le hall 6) après une édition 2012 qui avait tenté de ramasser tout le monde sur deux halls. Et pourtant, la foire parisienne perd près de 500 participants, pour s'établir à 1 300 exposants. Fi de ces manquants, les organisateurs le promettent : la fête sera de qualité avec une configuration plus VIP (multiplication des services) et un focus sur les garagistes qualifiés (les réseaux à l'honneur). Objectif : leur donner des solutions après-vente

sur un marché en pleine mutation. À la clé, du bon business pour le réparateur et l'exposant qui aura un vrai retour sur investissement. Les nouveautés du salon :

- Business d'abord avec la mise en place des « rendez-vous d'affaires » réservés aux acheteurs et donneurs d'ordres ayant pu programmer en amont ces rencontres.
- Technique ensuite. Car cette année, les démonstrations et autres animations ludiques (mais formatrices) et interactives devraient être multipliées.

- L'accompagnement du visiteur a également été intensifié avec les parcours experts destinés à rendre la journée de visite plus productive.
- Enfin, essayé en 2009, abandonné en 2011, le dimanche revient dans les jours ouverts ! Le week-end complet devant encourager les provinciaux à monter à la capitale. À voir, car il y a quatre ans, la formule n'avait pas le fait plein. Les 125 000 visiteurs devraient être atteints... Ce qui fait tout de même 25 % de visitorat en plus ! ●

Sommaire

Animations	p. 76
Forum et conférences	p. 77
Sortir autour d'Equip Auto	p. 78
Showroom Matériel	p. 82
Nouveautés Atelier	p. 106
Nouveautés Accessoires	p. 114

LES FIDÈLES

« En 2011, nous avons fait 3 M€ de CA »



Thierry Leblanc,
DG de Bosch rechange
France-Benelux.

Lorsque l'on est sur un marché, il est normal et même indispensable d'être présent sur le salon national. C'est une question d'image mais aussi d'éthique», nous a répondu Karl Gaertner, le président du groupe allemand Wulf Gaertner Auto-parts. Une question de visibilité et d'image, mais pas que cela... Car les fidèles viennent faire du commerce. Tel Bosch qui investit toujours beaucoup sur le salon. « Notre stand est animé pour qu'à la fin du salon, nos équipes aient pris des commandes. Pour la précédente édition, cela a représenté un CA de 3 M€ », explique Thierry Leblanc, directeur général de Bosch rechange France-Benelux. Mais pour que la mayonnaise prenne, « il faut que

les garagistes trouvent un intérêt au salon, qu'ils en aient pour leur argent ! » Et là, la vieille recette de la promo salon est le sésame pour attirer les garagistes sur le stand. « Le salon nous permet aussi d'être en contact direct avec lui. » Reste que les équipementiers peinent à se mobiliser. Un peu plus de 1 300 exposants ont donc répondu présent... Ils étaient 1 800 pour l'édition 2011 et plus de 2 000 en 2007 ! Pour justifier l'impasse, les absents arguent des arbitrages budgétaires, d'autres des tarifs exorbitants, mais également d'une localisation pas toujours appréciée. « Un retour au centre de Paris, à l'instar d'Automechanika, serait certainement plus porteur », conclut Thierry Leblanc. ●

INTERVIEW

Claude Cham, président de la Fiev
« Je veux donner des
qui ne seront pas là c

Tous les ingrédients ont été réunis pour concocter un événement dynamique et fédérateur. Equip Auto 2013 sera le regret de l'année de certains acteurs qui ont décidé de ne pas exposer, pas celui du président de la Fiev. Claude Cham aborde cette nouvelle édition avec conviction et ambition...

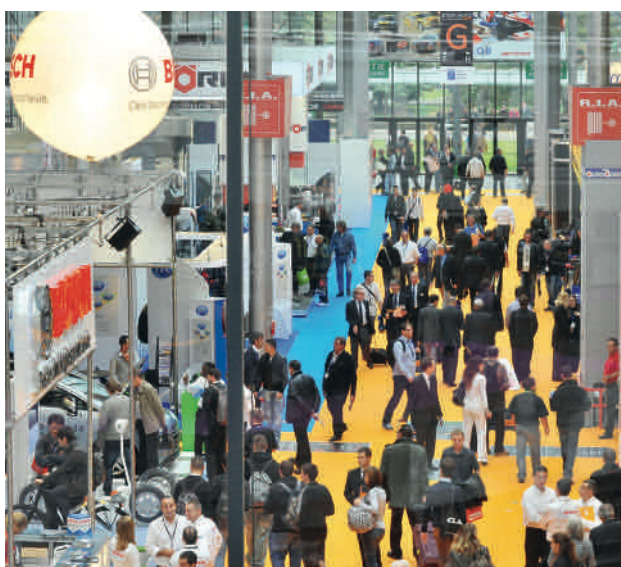
Un commentaire sur l'absence de certains équipementiers dont Valeo ?

Je n'ai pas de jugement à avoir. Oui, je regrette leur décision mais je dois la respecter. Ce sont des arbitrages financiers. Nous ne devons pas oublier que la crise est mondiale et que c'est un vrai facteur pour prendre les décisions et orienter les budgets. Tout mon travail consiste à faire d'Equip Auto un salon attractif pour un maximum de personnes. Si cet événement n'est pas leur priorité, je dois en tirer les conséquences et réfléchir au moyen de les (re)séduire pour l'avenir. En clair, je ferai tout pour les convaincre qu'ils ont eu tort de ne pas exposer. Et pour cela, nous avons mis les bouchées doubles. La meilleure preuve, c'est que d'autres sont partis à une époque... et sont revenus. Alors je veux donner des regrets à tous ceux qui ne seront pas là cette année ! Ils le constateront par eux-mêmes puisqu'ils arpenteront très certainement les allées du salon comme visiteurs...



Fait-on encore du business sur ce salon ?

Plus que vous croyez. Certes, les réparateurs bénéficient d'accords noués en amont par leurs distributeurs, mais bon nombre privilégient encore le contact plus que le catalogue, et profitent du salon pour vérifier leurs conditions... Du coup, certains fournisseurs



Inotech attend 5 000 visiteurs, Equip Auto 125 000. Et pourtant les petits régionaux font de l'ombre au « grand frère » national.

SALONS RÉGIONAUX

Concurrence ou complément ?

Le salon auvergnat Inotech du groupe Flauraud a mobilisé 150 équipementiers à la veille de l'ouverture du salon de Villepinte. La parfaite illustration de la montée en puissance des salons régionaux ces dernières années. Les adhérents de l'Autodistribution, qui multiplient les événements régionaux, mais également Groupauto, qui s'offre tous les deux ans un bout de Villepinte pour son salon perso et qui est en passe de faire de l'événement un incontournable après seulement

deux éditions... Question : ces salons ne sont-ils pas autant de concurrence à la grand-messe nationale ?

« Oui, mais elle reste locale. Les équipementiers ont des choix budgétaires à faire – certains privilégiant les événements plus régionaux – mais Equip Auto est une vitrine nationale et nous avons réuni tous les ingrédients pour faire venir un maximum de réparateurs, de distributeurs, des réseaux... », relativise Claude Cham. Sauf qu'effectivement, en période de vaches maigres,

ces salons font de l'ombre au rendez-vous national. « La concurrence n'est pas frontale, car leur finalité n'est pas la même. L'opportunité de faire un business immédiat (axe promotionnel) est la raison d'être des salons régionaux, tandis qu'à Equip Auto il y a aussi une recherche d'image plus large. De plus cette année, les organisateurs ont ancré le salon sur les solutions après-vente, ce qui permet de vraiment se différencier des manifestations locales », espère Michel Vilatte, président de la FEDA. ●

regrets à tous ceux ette année ! »



enregistrent des scores inattendus (+ 20 %) en termes de ventes sur leur stand. Equip Auto reste un salon business. Il y a 1 300 exposants cette année, dont 60 % d'internationaux, nous comptons enregistrer 125 000 visiteurs, dont 35 % d'étrangers. Du business, il va y en avoir...

Comment le faire évoluer ?

Toutes les solutions pour le faire évoluer sont envisagées, y compris des partenariats. Faire du co-branding avec d'autres manifestations, locales ou internationales, peut être une alternative que je ne réfute pas. Je surveille tous les salons mondiaux et je vois bien que tous évoluent pour s'adapter à l'évolution du marché automobile, aux nouvelles mobilités. Je ne suis d'ailleurs toujours pas satisfait de notre positionnement international. Je constate également l'évolution des business modèles des réparateurs, distributeurs, réseaux... Il faut répondre à ces nouveaux besoins. Cette mutation entraîne celle d'Equip Auto, mécaniquement.

Perdez-vous de l'argent avec Equip Auto ?

Equip Auto n'est pas qu'une ligne budgétaire dans le bilan de la Fiev. Tous nos choix pour 2013 coûtent et pèsent dans la rentabilité, mais c'est un choix que nous faisons car il est essentiel pour la représentativité de la France et des professionnels. Toutes nos décisions pour cette nouvelle édition sont stratégiques, absolument pas financières, pour faire de cet événement un lieu de business, de marketing, d'innovations... Si nous devions nous arrêter simplement à la rentabilité pure et dure, nous ne ferions rien. Je crois à ce salon. ●

LES MOBILISÉS

Site de rencontres pour les réseaux

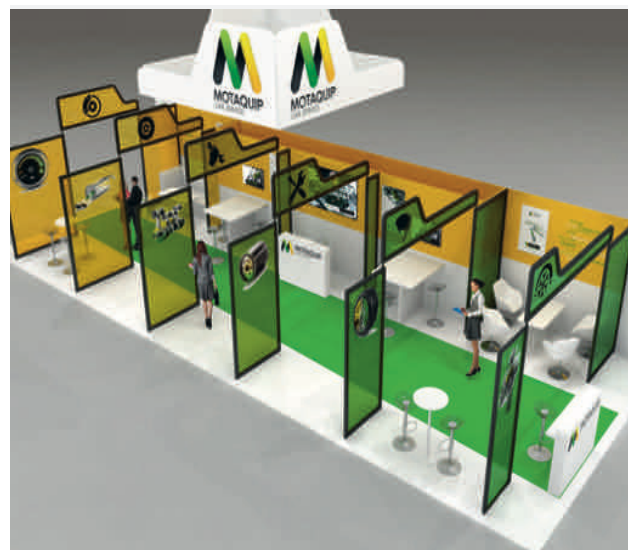


Premier salon pour le nouveau logo d'Autodistribution et donc nouveau stand qui rassemble toutes ses enseignes en un même lieu.

Un des axes prioritaires de l'édition 2013 du salon Equip Auto a été de mobiliser les réseaux afin de faire (re)venir les réparateurs dans les allées de Villepinte. Pari réussi, car au total pas moins de seize enseignes du monde de la réparation ont pris un stand avec l'effet collatéral attendu qu'elles y invitent leurs troupes. « L'édition 2013 va être pour nous la toute première occasion de faire participer les adhérents de nos deux marques Axial et Best Repair à un événement commun. Et l'opportunité, autour d'un rendez-vous important de la filière après-vente automobile, de réunir nos adhérents Best Repair en séminaire à Paris », raconte Stéphanie Jalbaud, le respon-

sable marketing d'Axial et Best Repair. Outre l'accueil de leurs adhérents, la motivation principale, notamment des nouveaux exposants, est le recrutement de nouveaux partenaires.

« Pour la première fois depuis sa création, Autolia sera présent sur Equip Auto, avec un stand destiné à accueillir ses associés. Ce rendez-vous est pour nous une véritable opportunité d'aller à la rencontre de nos futurs adhérents mais également de renforcer notre relationnel de proximité », résume André Brutinel, le président d'Autolia Group. C'est le cas notamment pour les enseignes de spécialistes et centres auto : Speedy, Midas, Euromaster, Norauto... ●



Peugeot sera le seul représentant des constructeurs français sur le salon via sa nouvelle marque « indépendante » Motaquip.

LES ABSENTS

Les marques automobiles zappent la foire du SAV

Il est loin le temps où tous les constructeurs auto s'offraient un stand digne de leur position dans le temple de l'après-vente. Depuis une petite décennie déjà, leur présence sur Equip Auto s'est faite plus discrète. Les importés ont jeté l'éponge. Ne restaient plus que nos marques françaises pour continuer à assurer une représentation... mais de leur marque « rechange indépendante ». Renault avec Motrio et Ixell,

Citroën avec Eurorepar. Mais ça, c'était avant... Eurorepar fait l'impasse depuis 2009 et cette année, c'est au tour de Motrio de faire l'économie d'un stand ! Seul représentant des constructeurs à Villepinte cette année : Peugeot via sa nouvelle marque Motaquip. « Notre présence est primordiale dans la stratégie de déploiement de notre enseigne car c'est le moment privilégié pour rencontrer les réparateurs et ainsi pouvoir présenter l'inté-

gralité du dispositif, des outils et de la stratégie du réseau Motaquip Car Service », explique Charles Sirot, responsable du réseau Motaquip Car Service. Bien seul donc le Lion ! Si Claude Cham ne veut pas juger ce désintérêt des constructeurs pour le salon de l'après-vente, certains hésitent moins à fustiger cette gestion opportuniste, du type « on ne vient plus au salon une fois que l'on a fait le plein de son réseau » ! ●

ANIMATIONS

Multiplication des animations-formations sur les stands, notamment des exposants institutionnels. Du mercredi au dimanche.

- Optimisation financière (mercredi 16 octobre de 14 h 00 à 16 h 00), prévention des risques (jeudi 17 octobre de 14 h 00 à 16 h 00), lavage haute pression (vendredi 18 octobre de 10 h 00 à 12 h 00) et gestion des déchets (vendredi 18 octobre de 14 h 00 à 16 h 00) : quatre ateliers proposés par le CNPA (Hall 5 stand B081).

- Démonstration et test des matériels de carrosserie innovants sur l'Espace Innovation de la FFC (Hall 5 stand E054) : matériel lourd (Blackhawk), peinture (PPG), cabines (OMIA), informatique (GT Motive), réparation rapide (Förch), produits (Henkel), mélangeurs de peinture (Fillon Technologies), filtration (Normandie Filtres) et compresseurs (Abac). Le véhicule électrique de Brandt Motors y sera exposé avec des explications sur la réparabilité de la carrosserie.

- Véhicules électriques et hybrides, prévention des risques en atelier, réception après-vente, autant de thématiques qui seront développées dans le point de vente reconstitué de la F.N.AA (Hall 5 stand F134).

- Du virtuel à la réalité, avec le GNFA qui propose huit ateliers en s'appuyant sur les techniques du « serious game » et « e-learning ». Au programme : injection directe essence, common rail (le circuit haute pression), système à double embrayage et roulement de roue « compact », frein de stationnement électrique, boîte de vitesses robotisée, diagnostic des systèmes injection électronique, nouveaux alliages dans l'automobile et aérogaphie (Hall 5 stand C063).

- Sur le thème « évolution des équipements » et leurs impacts technologiques et commerciaux dans les centres de contrôle technique et les ateliers de réparation, le GIEG proposera des démonstrations sur véhicules électriques et thermiques. Cet atelier aura lieu tous les jours sur le stand du GIEG, à 11 h 00, 14 h 00 et 17 h 00, excepté le dimanche (Hall 5 stand K016).

- Nouvelles mobilités et après-vente seront au cœur des thématiques du GNESA (Hall 5 stand H133).

JEUX CONCOURS

- Mise en jeu d'un « garage » par la F.N.AA**, du vendredi au dimanche sur le salon, avec 77 000 € de lots à gagner. Les tirages au sort se feront sur son stand (Hall 5 stand C073).

- Quiz proposé par l'IRP** sur son stand (Hall 5 stand C059) pour gagner des week-ends et autres lots.

- Opération « Tapis Rouge » de la FEDA** : tirage au sort quotidien d'une dizaine de bulletins des visiteurs les ayant laissés dans l'urne installée à l'entrée du Hall 5A Nord. À la clé : des chèques cadeau d'une valeur de 200 €.

EQUIP AUTO

DU 16 AU 20 OCTOBRE • PARC DES EXPOSITIONS
SALON INTERNATIONAL DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES

Que la fête commence



Lubrifiants - Additifs - Produits d'entretien
Hall 5 a



Pneumatiques, jantes et accessoires
Hall 5 a



Réparation - Maintenance - Diagnostic
Hall 5 a



Carrosserie - Peinture - Dépannage
Hall 5 a



Équipements pour véhicule
Halls 3 & 4



Trade & sourcing - Parts & components
Hall 2



Zone extérieure d'exposition
(lavage, dépannage, VO) et d'animation



Réseaux et services
Halls 4 & 5 a



Outillage
Hall 5 a



Lavage
Hall 5 a



Où trouver Zepros Auto sur Equip Auto ?

Votre journal gratuit vous attend sur le salon de Villepinte où il est très largement diffusé :

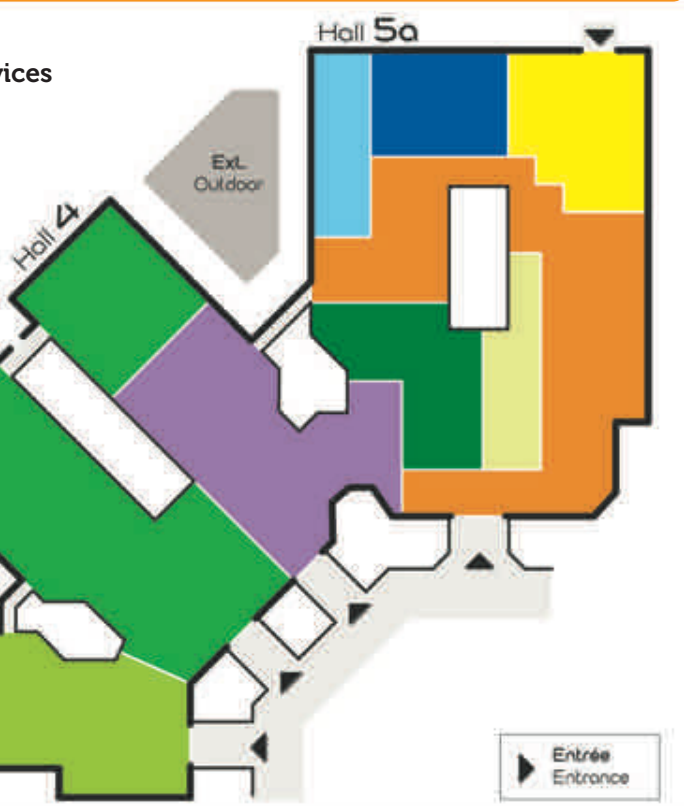
- aux entrées principales et sorties des halls 3, 4 et 5 ;
- sur les stands des annonceurs partenaires (voir liste ci-contre) ;
- dans les 34 hôtels de la zone de Paris Nord-CDG-Villepinte.



2013

PARIS NORD VILLEPINTE
POUR TOUS LES VÉHICULES

Commence !



Exposants

SELD MECATECH	5 A 122
CHIMIREC	5 C 041
CELETTE	5 C 086
BIGFIC	5 D 124
AUTODISTRIBUTION	5 E 002
SPRAY GUN IMPORT	5 E 059
SSR DBG GROUP	5 E 74BIS
BOSCH	5 F 002
LAVANCE	5 H 151
THULE	5 H 164
SNA EUROPE	5 J 049
KING TONY	5 J 072
KS TOOLS	5 K 073
NRF STAND SED	4 F 010
VPN FRANCE	4 G 053
PROMAUTO	4 H 002
PRECISIUM	4 H 015
IDLP	4 H 067
S'ENERGIE	4 J 027
AUTOLIA	4 J 028
AXIAL	4 K 027
CHECKSTAR	4 K 053
UFI FILTERS	3 B 063
LIZARTE	3 C 054
CORTECO	3 D 015
MANN&HUMMEL	3 F 009
PHILIPS	3 F 027

Hôtels

B&B	Roissy en France, Villepinte, Aulnay sous Bois.
Campanile	Le Blanc Mesnil, Roissy en France, Villepinte
Holiday Inn	Roissy-CDG
Hôtel Golden Tulip	Roissy-CDG
Hyatt Regency	Roissy-CDG
Ibis Budget	Roissy-CDG
Ibis	Roissy-CDG, Paris Nord 2 CDG, Villepinte Parc-des-Expositions
Inter Hôtel Acadie	Tremblay
Kyriad Prestige	Le Blanc Mesnil
Kyriad	Villepinte Parc-des-Expositions
Marriott	Roissy-CDG
Mercure	Roissy-CDG
Millennium Hôtel	Roissy-CDG
Novotel	Roissy-CDG
Première Classe	Roissy, Villepinte
Pullman	Roissy-CDG
Radisson Blu Hôtel	Le Blanc Mesnil
Relais Spa Roissy	Roissy
Residhome Village Apartment	Roissy
Séjours et Affaire	Roissy Village
Suite Hôtel	Roissy-CDG
Suite Novotel	Roissy-CDG

FORUMS & CONFÉRENCES

Mercredi
16
OCTOBRE

✓ **L'électromobilité : une transition réussie dans les ateliers ?**

11 h 00 - 12 h 00 • HALL 4 - STAND F032

✓ **Le Forum International : mieux comprendre les marchés internationaux, par le Gipa**

15 h 00 • ESPACE CONFÉRENCE • HALL 4 - STAND F032

✓ **Le Club Argus : Améliorer ses sources d'approvisionnement en véhicules d'occasion**

15 h 00 • SALLE 402 • HALL 4

✓ **La rencontre entre l'automobiliste connecté et le garage digital**

11 h 00 à 12 h 00 • HALL 4 - STAND F032

✓ **Le Forum Après-Vente Constructeurs : Business et Solutions : les clés pour pérenniser et développer son CA ainsi qu'un point sur l'exploitation optimisée des CRM et du marketing de proximité**

15 h 00 • HALL 5 - SALLES 501-503

Jeudi
17
OCTOBRE

✓ **Comment accompagner les nouvelles mobilités ?**

11 h 00 à 12 h 00 • HALL 4 - STAND F032

✓ **Les services à valeur ajoutée pour les ateliers**

14 h 00 à 15 h 00 • HALL 4 - STAND F032

✓ **Le Forum Après-Vente : axe consommateur. Le prix des pièces et la concurrence entre réseaux**

15 h 00 • HALL 4 - SALLE 402

✓ **Le Forum RH : la gestion du capital humain comme source de création de valeur et de sortie de crise**

10 h 30 • HALL 5 - SALLE 516

✓ **La table ronde des artisans de l'automobile : le rôle majeur des agents et indépendants, sous l'angle des impacts et des perspectives**

10 h 30 • HALL 5 - SALLE 503

✓ **L'entretien low cost est-il une réponse face à la crise ?**

11 h 00 à 12 h 00 • HALL 4 - STAND F032

Samedi
19
OCTOBRE

LES ÉVÉNEMENTS DU SALON

Mercredi
16
OCTOBRE

✓ **Remise des Grands Prix de l'Innovation**

✓ **Remise des prix du Concours Carrosserie Peinture, pour l'entreprise ou l'école qui aura le mieux su réinterpréter le logo d'Equip Auto**

14 h 00 • HALL 5 - STAND F032

Vendredi
18
OCTOBRE

Sortir autour

>>> Besoin d'une table chic et tendance, d'un p'tit dépannage pour aller grignoter ? Voici quelques coups de cœur et nouveautés du moment sélectionnés par la rédaction.

75 PARIS VIII

Lazare, la signature Éric Frechon

C'est l'une des tables événements de la rentrée ! Lazare, restaurant du chef triple étoilé du Bristol Paris Éric Frechon, a ouvert ses portes sur le parvis de la Gare Saint-Lazare le 9 septembre. L'établissement – bar, restaurant, épicerie – se veut un lieu de vie convivial et s'inscrit dans la démarche d'Éric Frechon de démocratiser la bonne cuisine en la rendant accessible au plus grand nombre. Le grand chef y propose une cuisine familiale, authentique et généreuse, directement inspirée de la tradition culinaire française !



© Toussaint

> Parvis de la gare St-Lazare, rue intérieure, 75008 Paris
> Tél. : 01 44 90 80 80

75 PARIS III

Le top du top des gourmets burgers chez Blend

Fondé par Victor Garnier en 2012, Blend s'agrandit avec l'ouverture d'un deuxième restaurant dans le III^e arrondissement. Voici une enseigne qui ravira les papilles des amateurs de bonne viande – morceaux choisis par le célèbre boucher Yves-Marie Le Bourdonnec – et de gourmets burgers. Ils s'appellent ici Cheesy, Champ, Green, Sweet... dont le célèbre Meat, composé du mélange de viande qui a valu à Yves-Marie Le Bourdonnec le titre de « Meilleur hamburger du monde » par le New York Times. Blend mise sur un savant mélange de produits nobles et savoureux (Bleu



Yves-Marie Le Bourdonnec et Victor Garnier.

d'Auvergne, pousses d'épinard, coriandre, chorizo, parmesan...) et de fait maison (buns pétris à la main, frites et ketchup).

> 44 rue d'Argout 75002 Paris
> 1 boulevard des Filles du Calvaire 75003 Paris

75 PARIS XVII

Ma Chère & Tendre, la bonne viande du Méridien Étoile

Le récent concept de steak house de l'hôtel Méridien Étoile (Porte Maillot) a pris son envol au printemps. La vedette de cette cuisine savoureuse est bien sûr la viande de bœuf, dont les morceaux (pièces du boucher) et les origines (Aubrac, Limousine, Salers, Simmental...) sont précisément référencés sur la carte, et ce, avec un large choix de préparations : tartare, carpaccio, grillée, etc. La formule déjeuner « deux composantes » s'affiche à 35 €, le « Surf & Turf » est proposé le soir à 43 €, tandis que des plats à partager sont mis en avant le dimanche (sharing sundays). Comptez 50 € en moyenne.



Le restaurant possède une salle à manger privatisable.

> 81 boulevard Gouvion Saint-Cyr 75017 Paris
> Tél. : 01 40 68 30 40

75 PARIS VII

Les Climats, tout le vignoble de la Bourgogne

Voici un restaurant dédié aux vins de Bourgogne (dans le vignoble bourguignon, le mot « climat » désignant un lieu-dit cadastré caractérisé par un type de sol et un microclimat.) La carte des vins est impressionnante et présente le travail de plus de 300 vignerons bourguignons. Français originaire du Vietnam, le chef de cuisine Chi Tam Phan a travaillé auprès de grandes toques et propose ici une cuisine très personnelle, créative, qui s'inspire de la gastronomie française avec la légèreté de la cuisine japonaise. Le prix des vins reste très raisonnable (à partir de 15 €). Quant à l'assiette, il faut compter en moyenne 50 € au déjeuner et 80 € au dîner.

> 41 rue de Lille 75007 Paris
> Tél. : 01 58 62 10 08

75 PARIS II

Alexandre Bourdas régale avec La Pascade



La pascade carré de bœuf, coques, racine de persil, jus, mousse à l'huile d'olive.

© Virginie Garnier

Grosse crêpe élaborée autrefois dans les fermes du Rouergue, la pascade est au centre de l'établissement qu'Alexandre Bourdas a ouvert fin 2012, et tout naturellement baptisé Pascade - Alexandre Bourdas. Dans cette « cantine auberge » contemporaine, avec cuisine visible depuis la salle, le cuisinier reprend la recette pour obtenir une texture croustillante, moelleuse et délicate, qu'il garnit de compositions personnelles : 5 salées (14 à 28 €) et 4 sucrées (9 à 11 €), qui changent au rythme des saisons et de ses envies. Côté boissons, des jus de fruits et du vin, lequel est largement mis à l'honneur à travers une sélection de 20 vigneron.

> 14 rue Daunou 75002 Paris
> Tél. : 01 42 60 11 00



Plus de 300 vignerons bourguignons sont à la carte.

© Christine Tanalet

d'Equip Auto

un morceau ou boire un verre pendant ou après le salon ? Vous êtes au bon endroit !
Avec ou sans GPS, suivez le guide Zepros !

75 PARIS XI

Le Cabinet de Sa Majesté, une curiosité à découvrir

Dernier né de la lignée du Groupe La Bonbonnière, Le Cabinet de Sa Majesté est un petit établissement (25 places) situé à deux pas de la place de la République et du Canal Saint-Martin. Dans ce lieu à l'ambiance cabinet de curiosités, on mange sur des tables de couture Singer, on boit un cocktail sur le bar fait d'anciennes plaques provenant de maisons coloniales d'Afrique du Sud, on foule un sol en céramique ancienne, on s'attarde devant des vidéos étranges et des animaux naturalisés... Au menu : émincé de bœuf au sésame juste saisi, assiette de Pata Negra, burrata... Ticket moyen : 19 € au déjeuner, 25 € en soirée.

> 4 rue de La Fontaine au Roi 75011 Paris

> Tél. : 01 43 55 14 40



Un restaurant à l'ambiance cabinet de curiosités.

75 PARIS VIII

Bristol, le meilleur bar d'hôtel de luxe

Depuis son ouverture en septembre 2012, le bar du Bristol était déjà devenu un lieu incontournable des soirées parisiennes. Voici qu'il vient de recevoir le prix très convoité de « Meilleur bar d'hôtel de luxe au monde » aux Awards of Excellence 2012 du magazine *Luxury Travel Advisor*. Ce prix récompense également le talent et le savoir-faire du chef barman Maxime Hoerth, l'un des très rares meilleurs ouvriers de France de la catégorie ! On peut déguster ici un assortiment de tapas créé exclusivement par Éric Frechon et apprécier une sélection de DJs du jeudi au samedi.

112 rue du faubourg Saint-Honoré 75008 Paris
Tél. : 01 53 43 43 00



Le bar du Bristol allie classicisme et modernité.



© Donald Vander Platten

Cyril Lenoir a fait ses gammes auprès des plus grands.

75 PARIS VII

Cyril Lenoir rayonne aux Ombres

Pour son 7^e anniversaire, Les Ombres, le restaurant du Musée du quai Branly, s'offre une nouvelle identité graphique, imaginée par Pierre Tachon, et un nouveau chef exécutif avec Cyril Lenoir. D'origine auvergnate, celui-ci a fait ses gammes auprès des plus grands (Michel Del Burgo, Jean-Michel Lorain, Michel Bras, Marc Veyrat, Pierre Gagnaire). Second d'Éric Frechon au Bristol pendant deux ans, il relève désormais le défi des Ombres en y proposant une cuisine « goûteuse et franche ». À noter : au déjeuner, un menu business à 38 € (entrée, plat et dessert) pour cette table à la vue exceptionnelle.

> 27 quai Branly 75007 Paris Tél. : 01 47 53 68 00

75 PARIS IX

Privé de dessert, du début à la fin

Ouvert récemment, Privé de Dessert est un restaurant qui revisite tous les plats classiques de la gastronomie française... en desserts ! C'est à deux pas de la rue des Martyrs et de la célèbre salle de concert de la Cigale, non loin de Pigalle, que Séphora Nahon a installé son restaurant. Là, elle casse tous les repères visuels en ne servant que des plats ressemblant à des desserts : éclair aux gambas, opéra foie gras, millefeuille tomate-burrata, religieuse au tourteau, île flottante aux truffes, saint-honoré de hamburger, nougat de volaille...

> 4 rue Lallier 75009 Paris Tél. : 01 45 26 84 43



75 PARIS VII

Le Fourbi, un bar pour l'aperitivo et les cocktails



© Jean Piron

Le Fourbi propose également l'aperitivo.

Nouvelle création d'Adrien et Anthony Maselli, bien connus dans le monde de la nuit, qui investissent ici la Rive Gauche, Le Fourbi Wines & Cocktails Bar est le nouveau bar branché de la discrète rue Duvivier dans le VII^e arrondissement. Dans une déco vintage, le Fourbi présente une carte originale de cocktails italiens légers et fruités à 10 € : Rossini, Pompelmo, Milano Sour, Portofino, Spritz, Cicciolina, Americano... Dès 20 h 00, l'établissement propose également l'aperitivo comme en Italie avec ses incontournables antipasti concoctés par un chef venu d'Italie, et un choix varié de bières et de vins.

> 25 bis rue Duvivier 75007 Paris
> Tél. : 01 45 50 11 03

75 PARIS II

Liza, libanais sur un plateau

Envie d'un peu d'exotisme ? Alors pourquoi ne pas s'évader chez Liza, valeur sûre de la cuisine libanaise à Paris. Dans un cadre oriental contemporain, on savoure ici toutes sortes de mezzés, des grillades, des ragoûts parfumés, des baklavas, on y boit des vins des châteaux Kefraya et Marsyas, du thé à la menthe... Astuce : les formules plateaux – Végétarien, Origine, Signature, Méditerranéen – qui permettent de goûter à différents mets. Tel le plateau Signature (22 €) qui comporte un Kharouf mehché (agneau confit, riz aux cinq épices douces et mendiants) : un régal !

> 14 rue de la Banque 75002 Paris
Tél. : 01 55 35 00 66



Les plateaux – ici Signature – permettent de déguster différents mets.

75 PARIS VI

Mets choisis au Mots Passants



Christophe Hay propose ici une carte courte et fraîche.

Le chef Christophe Hay s'est emparé au printemps du décor design, urbain et coloré de l'architecte Philippe Maidenbergh pour lancer la nouvelle table de l'Hôtel Bel Ami, Les Mots Passants. Secondé par Christian Mve Sho, il y propose une carte courte et fraîche qui change quatre fois par an au rythme des saisons, à partir de produits de qualité rigoureusement sélectionnés : légumes bio de saison, pêche bretonne, viande bio du bocage bourbonnais. Formules déjeuner à 21 et 29 €, carte des vins de 28 € à 90 €.

> 7-11 rue Saint-Benoît 75006 Paris
> Tél. : 01 42 61 53 53

75 PARIS I

Le Fish Club, bar à poisson

Cocktails à base de pisco, bières artisanales et vins, autour de poissons et de spécialités péruviennes. C'est la recette détonante du Fish Club, un nouveau resto-bar qui séduit les Parisiens. Avec près de 450 références dont 200 vins blancs, l'établissement se caractérise par une carte des vins étoffée, mutualisée avec le Beef Club, établissement voisin appartenant aux mêmes propriétaires. Le choix a été fait de servir une carte réduite de cocktails à 12 €. Ambiance oblige, l'accent est mis sur le Pisco Sour, à base de pisco, une eau-de-vie de raisin revendiquée comme la boisson nationale au Pérou. La clientèle est ravie... et nombreuse !

> 58 rue Jean-Jacques Rousseau 75001 Paris Tél. : 01 40 26 68 75



Un bar au décor et à l'ambiance chaleureuse.

75 PARIS VIII

Bar intime au Lancaster



Inauguré en février dernier, le bar intime et confidentiel de l'hôtel Lancaster se caractérise par un comptoir en marbre éclairé et un grand tapis de camélias qui recouvre le sol en marbre. Aux côtés des boissons et des préparations classiques, la carte propose une quinzaine de cocktails de 22 à 25 € créés spécifiquement en référence aux nombreuses personnalités ayant fréquenté l'établissement, comme Marlène Dietrich ou Greta Garbo. Elle s'accompagne de déclinaisons autour du mojito, la caïpirinha, et de cocktails glacés. En accompagnement, Julien Roucheteau, chef de la table du Lancaster, a imaginé une carte de finger food composée de tapas haut de gamme.

> 7 rue de Berri 75008 Paris Tél. : 01 40 76 40 76

-----Autour du salon-----

93 TREMBLAY-EN-FRANCE

Le Cénacle, cuisine à l'art



Adresse gourmande : intérieur cosy, cuisine raffinée et inventive autour de produits frais et de saison. Bienvenue au Cénacle où cuisine et culture s'allient. Des œuvres d'artistes reconnus s'exposent dans la salle. Et dans l'assiette s'exprime l'art de Jean-Baptiste Debreux, qui a fait ses gammes dans de grands restaurants. Une carte alléchante : macaronis farcis aux truffes noires avec artichauts et foie gras, homard grillé aux légumes assaisonné de sa béarnaise de crustacés. Prix moyen à la carte : 72 € et un menu à 45 €.

> 1 rue de la Mairie 93290 Tremblay-en-France
> Tél. : 01 48 61 32 91

93 TREMBLAY-EN-FRANCE

La Jument Verte

Cuisine gastro (française) créative à deux pas du Parc des Expositions de Villepinte. Une table imaginative dont les créations originales ont été récompensées par un Bib Gourmand au Guide Michelin. Une cuisine et un décor colorés pour un menu à moins de 30 €, et une note moyenne allant jusqu'à 70 €. Les « must have » : noix de Saint Jacques « fumées » à l'instant, risotto croquant et émulsion citronnelle, ou encore risotto au comté, velouté aux cèpes et champignons poêlés.

> 43 rte de Roissy 93290 Tremblay-en-France > Tél. : 01 48 60 69 90



95 TREMBLAY-EN-FRANCE

Le Frenchy's Bistro, un grand chef à Roissy



Le chef Gilles Epié

Si vous ne voulez pas emmener dîner vos clients sur Paris après le salon, accompagnez-les sur Roissy ! L'aéroport Paris-Charles de Gaulle a étoffé son offre de gastronomie avec le concours du talentueux chef Gilles Epié (Citrus Étoile à Paris) en ouvrant dans la zone publique du terminal 2A une brasserie haut de gamme : le Frenchy's Bistro. Conçue par le non moins talentueux scénographe Gérard Cholat, cette vitrine fait découvrir aux clients du monde entier la gastronomie française à travers ses meilleurs produits frais (volaille de Challans, bavette à l'échalote...) et assure quelques clins d'œil internationaux (Californie Veggie burger, American bœuf tartare...).

> Paris-Charles de Gaulle
> Terminal 2A

De 6 h 00 à 22 h 00 en service continu.

ET AUSSI...

LES OFFRES PROMOTIONNELLES D'EQUIP AUTO

Pour la première fois cette année, Equip Auto et ses partenaires proposent des offres promotionnelles gastronomiques et festives, exclusives, destinées aux visiteurs et exposants afin qu'ils puissent profiter de Paris à l'occasion de leur participation au salon. Chacun bénéficiera ainsi d'attentions particulières et de tarifs préférentiels dans différents restaurants, cabarets, bars et magasins de la capitale.

www.equipauto.com/visiteurs/services-pour-les-visiteurs



Ces offres, comme ici sur les Bateaux Mouches parisiens, permettent d'allier travail et détente.

LA PLATEFORME INDÉPENDANTE DE PIÈCES DÉTACHÉES AUTOMOBILES DU DISTRIBUTEUR STOCKISTE



LANCEMENT DE LA GAMME **KIT 4 FILTRES**

ARTEC



20 références pour les véhicules
les plus courants sur les types moteurs
suivants :

BVA / DV6 / K9K / CA / CF / CG / CJ / Z17 /
A17 / 108A / 109A / 955A / 940A / 312A /
CAYE / BNM / BNV / AMF / BMS / M9R

Filtres : huile / gazole / air / habitacle

Kit composé de filtres des marques de premières montes
Disponible chez les distributeurs

SHOWROOM MATÉRIEL

Une première dans votre journal Zepros Auto à l'occasion d'Equip Auto : un état des lieux exhaustif des nouveautés matériel et outillage présentées sur le salon à l'occasion de cette édition 2013. Présentées sous forme de fiches détaillées et pratiques (caractéristiques techniques, installation et après-vente, prix...), les spécialistes de l'après-vente automobile pourront se faire une idée à la fois précise et concise des produits qui leur seront proposés sur les stands du salon de Villepinte.

- **DIAGNOSTIC**p. 82
- **CONTRÔLE TECHNIQUE (réglophares)** ...p. 84
- **ÉLECTRICITÉ**
 - Boosters de démarrage.....p. 86
 - Chargeurs de batteries.....p. 87
- **OUTILLAGE À MAIN**
 - Clés à chocp. 90
 - Clés dynamométriquesp. 93
- **OUTILS DE LEVAGE**
 - Ponts élévateursp. 95
- Cricsp. 96
- **PNEUMATIQUE**
 - Démonte-pneusp. 98
 - Équilibreusesp. 99
- **CARROSSERIE**
 - Pistolets peinture.....p. 101
 - Postes de soudurep. 102
 - Pincés à riveter.....p. 103
 - Ponceusesp. 104

ACTIA - MULTI-DIAG XG MASTER

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS, GROSSISTES, PARTENAIRES

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 330 x 280 x 40 mm
- Poids : 3 kg
- Écran : 13,3", couleur TFT, tactile
- Câble adaptateur par système : oui
- Environnement informatique : Windows 7
- Connexions : vidéo et imprimante
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : oui (Multi-Diag Scope en option)
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag en test routier : oui
- Configuration calculateurs : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui et méthodes en option
- Comparatif des données (relevées et constructeurs) : oui, selon les cas
- Mises à jour : 3 à 4 fois par an sur DVD-ROM + mises à jour intermédiaires par Internet
- Nombre de véhicules traités : 44 marques automobiles, environ 40 000 calculateurs

PRIX HT

5 990 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Actia Muller • Garantie : illimité (sous contrat d'abonnement) •
Extension de garantie : illimité (sous contrat d'abonnement) • Contrat de maintenance : oui
• Formation ou prise en main : oui



ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé
Tél. : 02 37 33 34 00 • Fax : 02 37 33 34 35
Web : www.actiamuller.com

BOSCH - KTS 340

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 290 x 214 x 67 mm
- Poids : 2 kg
- Écran : 8,4", couleur TFT, tactile
- Câble adaptateur par système : oui (OBD)
- Environnement informatique : Linux
- Connexions : USB/WiFi
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : non
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui
- Comparatif des données (relevées et constructeurs) : oui
- Mise à jour : par Internet ou DVD, 3 fois par an
- Nombre de véhicules traités : plus de 40 000
- Mises à jour : 3 fois par an ESI[tronic]

PRIX HT

5 150 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeurs agréés • Garantie : 1 an • Extension de garantie : non •
Contrat de maintenance : possible • Formation ou prise en main : mise en main
+ formation sur outil et diagnostic



ROBERT BOSCH SAS

32 avenue Michelet - 93400 Saint Ouen
Tél. : 01 40 10 74 44 • Fax : 01 40 10 72 52
Web : www.bosch.fr

TECNOMOTOR - SOCIO 310 PREMIUM

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : EGI EUROPE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 160 x 120 x 35 mm
- Poids : 300 g
- Écran : non
- Câble adaptateur par système : oui
- Environnement informatique : Windows
- Connections : RS232/USB/Bluetooth
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Automatisation, scan, poka-yoké : oui
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Enregistrement routier : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui
- Simulation du fonctionnement de fonctions : oui
- Comparatif des données (relevées et constructeurs) : oui
- Mise à jour : Internet, 1 fois par mois
- Nombre de véhicules traités : marques européennes et asiatiques
- Mises à jour : 48 € par mois (incluses la première année)

PRIX HT

2 995 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : EGI Europe • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : oui •
Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui

**HELLA SAS - MEGA MACS 42SE**

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 209 x 124 x 43 mm
- Poids : 0,7 kg avec accumulateurs (batterie extractable de l'extérieur)
- Écran : 3,8", LCD-TFT, 1/4 VGA
- Câble adaptateur par système : oui (OBD/CARB)
- Environnement informatique : Mac et PC via Bluetooth
- Connections : câble ou Bluetooth (10 m de portée)
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : non
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : Internet
- Simulation du fonctionnement de fonctions : oui
- Comparatif des données (relevées et constructeurs) : oui
- Mise à jour : Internet, 2 fois par an
- Nombre de véhicules traités : N.C.
- Mise à jour : 1 260 € (bases de données HGS Data et hotline illimitées)

PRIX HT

2 590 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Hella • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : possible sur 60 mois •
Contrat de maintenance : N.C. • Formation ou prise en main : oui

**EGI EUROPE**

ZI des Forges - 18100 Vierzon
Tél. : 02 48 53 30 30 • Fax : 02 48 53 30 31
Web : www.egi-europe.com • E-mail : contact@egi-europe.com

HELLA SAS

11 Avenue Albert Einstein, BP 7, 93151 Le Blanc-Mesnil
Tél. : 01.49.39.59.59 • Fax : 01 48 67 40 52
Web : www.hella.fr • E-mail : infofrance@hella.com

BAHCO**Partenaire officiel**

- Retrouvez l'Alpine A450, testez vos performances sur notre simulateur de course et remportez votre casque Alpine
- Venez découvrir notre série limitée Bahco Alpine
- Customisez votre servante sur notre configurateur BETMS

REJOIGNEZ-NOUS
À EQUIP'AUTO
HALL A5
STAND 5J 049



SIGNATECH | **ALPINE**

ACTIA MULLER - CCD 764-8

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECT ET INDIRECT

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x l x h) :** 590 x 670 x 1 890 mm
- **Poids :** 25 kg
- **Mode de positionnement et alignement :** laser et assistance électronique
- **Support mobile :** rails ou roues
- **Écran :** LCD couleur tactile
- **Imprimante :** oui, en option
- **Types de mesures :** tous types de mesures VL, PL, moto
- **Alimentation :** - Type : secteur/batterie - Tension : 12V
- **Système de visée :** Assistance électronique de positionnement
- **Mesures :** - Angle d'inclinaison : - 6 à + 6° - Précision : +/- 0,2 %
- Intensité lumineuse : 0 à 125 000 cd - Précision : +/- 1 %
- **Protocoles de transmissions données :** GiegLan et OTCLan
- **Type de transmission :** WiFi
- **Homologation UTAC :** Oui, homologué France
- **Conformité aux réglementations :** NFR 63-801, SRV/041
- **Communication :** WiFi
- **Nombre de matériels dans la gamme :** 2



INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Actia Muller ou agréé • **Durée de la garantie :** 12 à 36 mois (selon contrat)
• **Contrat de maintenance :** oui • **Formation ou prise en main :** oui (sur site)

ACTIA MULLER

5, rue de la Taye - 28110 Lucé
Tél. : 02 37 33 34 00 • Fax : 02 37 33 34 35
Web : www.actiamuller.com

MAHA FRANCE - LITE 3

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : N.C.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x l x h) :** 1 850 x 800 x 800 mm
- **Poids :** 60 kg
- **Mode de positionnement et alignement :** miroir ou laser
- **Support mobile :** rails ou roues en plastique
- **Écran :** LCD
- **Imprimante :** possibilité imprimante externe
- **Types de mesures :** N.C.
- **Alimentation :** - Type : accu - Tension : 6V - Autonomie : 14 heures - Consommation : N.C.
- **Système de visée :** laser - Classe : 2 - Longueur d'onde : N.C. - Puissance : N.C.
- **Mesures :** - Angle d'inclinaison : - 4 à + 2° - Précision : +/- 5 %
- Intensité lumineuse : 0 à 125 000 cd - Précision : +/- 5 %
- **Protocoles de transmissions données :** GiegNet/GiegLan
- **Type de transmission :** WiFi, filaire ou Bluetooth
- **Homologation UTAC :** oui (certificat n° 09/SAP/00628)
- **Conformité aux réglementations :** oui
- **Communication :** N.C.
- **Nombre de matériels dans la gamme :** N.C.



INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : MAHA • **Durée de la garantie :** 1 an • **Extension de la garantie :** possible
• **Contrat de maintenance :** oui • **Formation ou prise en main :** oui (2 heures)

MAHA FRANCE

ZA - 3 Rue des Pâiens - 67728 Hoerdlt Cedex
Tél. : 03 88 68 24 24 • Fax : 03 88 68 24 25
Web : www.maha.de • E-mail : info@maha-france.fr

NUSSBAUM FRANCE - HLT 650F

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x l x h) :** 63 x 70 x 180 cm
- **Poids :** N.C.
- **Mode de positionnement et alignement :** N.C.
- **Support mobile :** rails ou roues
- **Écran :** afficheur 7 segments
- **Imprimante :** oui, en option
- **Types de mesures :** feux de croisement et antibrouillards
- **Alimentation :** - Type : chargeur ou batterie - Tension : 12V - Autonomie : 8 heures - Consommation : N.C.
- **Système de visée :** pointeur - Classe : N.C.
- **Mesures :** - Angle d'inclinaison : - 4 à + 4° - Précision : +/- 0,1 %
- Intensité lumineuse : 0 à 150 000 cd - Précision : +/- 5 %
- **Protocoles de transmissions données :** GiegNet/GiegLan, OTCLan en cours de réalisation
- **Type de transmission :** WiFi, filaire ou Bluetooth
- **Homologation UTAC :** oui
- **Conformité aux réglementations :** NFR63-801 et SRV/041
- **Communication :** N.C.
- **Nombre de matériels dans la gamme :** HLT 650-F, HLT651-F, + options



PRIX HT

3 690 € (WiFi ou Bluetooth + rail + imprimante)

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : prestataire ou Nussbaum France • **Durée de la garantie :** 1 an
• **Contrat de maintenance :** N.C. • **Formation ou prise en main :** oui (30 minutes)

NUSSBAUM FRANCE

460 Clos de la Courtine - 93163 Noisy-le-Grand
Tél. : 01 78 787 200 • Fax : 01 78 787 201
Web : www.nussbaum-france.com • E-mail : info@nussbaum-france.com

SPX SERVICE SOLUTIONS - OPTIMAX 3000

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9000
MODE DE DISTRIBUTION : RÉSEAU PROFESSIONNEL

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x l x h) :** 543 x 635 x 1 746 mm
- **Poids :** 38 kg
- **Mode de positionnement et alignement :** laser
- **Support mobile :** rails et roues
- **Écran :** LCD rétroéclairé
- **Imprimante :** oui, intégrée
- **Types de mesures :** toutes
- **Alimentation :** - Type : batterie - Tension : 12V - Autonomie : 11 heures - Consommation : 180 mA
- **Système de visée :** laser - Classe : 3 A - Longueur d'onde : 650 nm - Puissance : 3 mW
- **Mesures :** - Angle d'inclinaison : - 4 à + 2° - Précision : +/- 0,2 %
- Intensité lumineuse : 0 à 150 000 cd - Précision : +/- 0,5 %
- **Protocoles de transmissions données :** GiegLan multicartes grises, OTCLan Ready
- **Type de transmission :** protocole
- **Homologation UTAC :** oui
- **Conformité aux réglementations :** ISO 10604:1993, SRV/041, SRV/F4.1, NFR 63-801, conformité CE
- **Communication :** filaire, Bluetooth ou WiFi
- **Nombre de matériels dans la gamme :** 4



PRIX HT

2 470 à 3 120 € selon mode de communication

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : SPX • **Durée de la garantie :** 1 an • **Extension de la garantie :** oui
• **Contrat de maintenance :** oui • **Formation ou prise en main :** oui

SPX SERVICE SOLUTIONS FRANCE

32 avenue Michelet - 93400 Saint-Ouen
Tél. : 01 75 34 50 13 • Fax : 01 40 10 72 52
Web : www.bosch.fr



Une marque –
Toutes les applications !



Pièces détachées pour poids lourds, remorques et bus



DT Spare Parts – Germany, Quality, Worldwide

www.dt-spareparts.com

Rendez-vous à Paris !

Rejoignez tout le personnel de la marque DT Spare Parts et ses nombreux représentants en ligne au Salon Equip'Auto 2013 à Paris.

Venez voir le stand DT Spare Parts et découvrir les nouveaux catalogues de pièces détachées adaptées pour les séries F / F / F / F de 34 ans, ainsi que pour les bus Mercedes-Benz et Scania.

Pour en savoir plus :

Email : equipauto@detachable.com Tél : 03 99 00 01 30

DT – un monde de pièces détachées – www.dtspareparts.com



TEKHD - SBPRO12

PAYS D'ORIGINE : SUISSE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : EGI EUROPE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 10,2 kg
- Tension d'utilisation : 230V
- Intensité de courant de démarrage : 1150 A
- Intensité de courant de court-circuit ou pic : 3 500 A
- Type de batterie embarquée : 12V/23 Ah
- Types de batteries pouvant être boostés : classique, AGM, spirale
- Identification de la batterie à booster : N.C.
- Nombre de démarrages possibles : 10
- Interrupteur de puissance : oui
- Protection électronique contre les pics de surtension : oui
- Alarme d'inversion de polarité : oui
- Type de câbles : cuivre
- Section des câbles : 25 mm²
- Longueur des câbles : 1,82 m
- Type de pinces : laiton

PRIX HT

415 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeur • Garantie : 1 an • Extension de garantie : N.C.



FACOM - 12V B12-1

PAYS D'ORIGINE : ANGLETERRE, USA (BATTERIE) - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 9 kg
- Tension d'utilisation : 12V
- Intensité de courant de démarrage : 700 A
- Intensité de courant de court-circuit ou pic : 1 800 A
- Type de batterie embarquée : Genesis
- Types de batteries pouvant être boostés : tous types (plomb, acide...), y compris les AGM
- Identification de la batterie à booster : N.C.
- Nombre de démarrages possibles : 2 à 15 en fonction du véhicule
- Interrupteur de puissance : oui
- Protection électronique contre les pics de surtension : oui
- Alarme d'inversion de polarité : oui
- Type de câbles : cuivre
- Section des câbles : 25 mm²
- Longueur des câbles : 2 m
- Type de pinces : laiton

PRIX HT

359 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Facom • Garantie : 1 an (sauf batterie) • Extension de garantie : non



EGI EUROPE

ZI des Forges - 16 rue Paul et Albert Thouvenin - 18100 Vierzon
Tél. : 02 48 53 30 30 • Fax : 02 48 53 30 31
Web : www.egi-europe.com • E-mail : contact@egi-europe.com

FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93
Web : www.facom.fr

BIGFIC

COFFRES & CAISSONS

Aluminium, ABS, Acier et Spécifiques

DES COFFRES
UTILITAIRES POUR TOUS
LES USAGESInformations et prix sur
www.bigfic.fr

BIGFIC expose
À EQUIP AUTO
Venez découvrir nos
produits

STAND 5D124

• Acier



• Atelier



• Sous chassis



• 3 ouvertures



• Travaux publics



• ABS/ roto moulés



35 dimensions en stock

www.bigfic.fr

BIGFIC SARL RC Avenue de Croix Sud, ZI Croix Sud, 11100 Narbonne
Tél : 04.68.424.424 / Mail : contact@bigficweb.com

FACOM - BC2430

PAYS D'ORIGINE : N.C. - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Types de batteries chargeables : toutes
- Alimentation : 220V/50 Hz
- Tensions de batterie : 12/24V
- Capacité de batterie en mode charge : 90 à 600 Ah
- Charge rapide : oui avec charge multizone
- Diagnostic batterie : oui
- Puissance efficace : 450 W
- Mode booster : non
- Dimensions (L x h) : 240 x 80 mm
- Poids : 1,66 kg
- Portable ou roulant : portable
- Écran d'affichage : LED
- Longueur des câbles avec pinces : 1,5 m
- Dispositif de sécurité, inversion de polarité : oui
- Charge possible sur batterie branchée : oui
- Répond à la norme DIN 40839 : oui



PRIX HT

389 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Facom • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : non

DIVERS

Mode BOOST pour le réveil des batteries fortement déchargées • charge à 100 % de la capacité de la batterie • cycle de désulfatation automatique • compensation automatique de la température • Mode diagnostic de la batterie en deux temps

FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93
Web : www.facom.fr

GYS - 75.12 HF

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET TÜV
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Types de batteries chargeables : liquide et gel
- Alimentation : 85 à 265V
- Mode : charge, diagnostic automobile, change batterie, showroom
- Tensions de batterie : 12V
- Capacité de batterie en mode charge : 10 à 850 Ah
- Puissance efficace : 75 A (moyen & RMS)
- Charge rapide : oui
- Mode diagnostic/showroom automobile : subvient aux besoins d'énergie du véhicule jusqu'à 75 A
- Dimensions (L x l x h) : 370 x 250 x 160 mm
- Poids : 6,5 kg
- Portable ou roulant : portable (option chariot)
- Écran d'affichage : digital + LED
- Longueur des câbles avec pinces : 5 m
- Dispositif de sécurité, inversion de polarité : oui
- Charge possible sur batterie branchée : oui
- Répond à la norme 2006/95/CE & 2004/108/CE : oui



PRIX HT

532 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Gys • Garantie : 12 mois • Extension de garantie : N.C.

GYS CARROSSERIE

134 boulevard des Loges - 53940 Saint-Berthevin
Tél. : 02 43 01 29 10 • Fax : 02 43 01 28 59
Web : www.gys.fr • E-mail : r.harti@gys.fr

KS TOOLS - 550.1643

PAYS D'ORIGINE : SUÈDE - CERTIFICATION ISO : 9001/2008
MODE DE DISTRIBUTION : GROSSISTES ET REVENDEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : N.C.
- Dimensions (L x l x h) : 230 x 118 x 70 mm
- Tension nominale de batterie : 12/24V
- Courant de charge batterie : 15/30 A
- Capacité de batterie en mode charge : 90 à 600 Ah
- Usage : VUL, PL, engins travaux publics et agricoles
- Puissance de sortie maximum : 450 W
- Tension d'entrée : 230V
- Tension d'ondulation : < 100 mV
- Courant d'ondulation : 3 %



PRIX HT

445 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : KS Tools • Garantie : 1 an • Extension de garantie : non

DIVERS

Recharge de la batterie sans débrancher le véhicule • Équipé d'un survolteur permettant de booster une batterie complètement déchargée • Double fonctionnalité : chargeur programmé pour batterie au calcium ou non calcium • Équipé d'une lampe torche • Rendement supérieur à 92 % pour une durée de vie de la batterie accrue • Compatible avec batteries GEL, VRA, AGM

KS TOOLS

13 bis rue Saint-Exupéry - 67500 Haguenau
Tél. : 03 88 07 19 00 • Fax : 03 88 07 19 19
Web : www.kstools.fr • E-mail : kstools@kstools.fr

MIDTRONIC - CXPRO25

PAYS D'ORIGINE : USA - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : EGI EUROPE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Types de batteries chargeables : toutes
- Alimentation : 230V
- Tensions de batterie : 12V
- Capacité de batterie en mode charge : 650 Ah
- Charge rapide : 4 à 6 minutes
- Diagnostic batterie : oui
- Puissance efficace : 300 W
- Mode booster : non
- Dimensions (L x l x h) : 205 x 165 x 100 mm
- Poids : 2,5 kg
- Portable ou roulant : N.C.
- Écran d'affichage : LED
- Longueur des câbles avec pinces : 5 m
- Dispositif de sécurité, inversion de polarité : oui
- Charge possible sur batterie branchée : oui
- Répond à la norme DIN 40839 : N.C.



PRIX HT

762 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeurs • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : N.C.

EGI EUROPE

ZI des Forges - 16 rue Paul et Albert Thouvenin - 18100 Vierzon
Tél. : 02 48 53 30 30 • Fax : 02 48 53 30 31
Web : www.egi-europe.com • E-mail : contact@egi-europe.com

PROXiVOLT

1^{er} réseau national de spécialistes batteries



www.proxivolt.fr

LISTE OFFICIELLE DES POINTS DE VENTE

01	ADAPTIV	76 34 34 32 35 36	8100 OORIS (N-BOUL)
02	EVYMAN-EL & CA	76 02 22 32 33 34	8200 OORIS (N-BOUL)
04	NO TROUEN CATHAL	76 34 32 32 33 34	8300 OORIS (N-BOUL)
05	NO TROUEN CATHAL	76 34 32 32 33 34	8400 OORIS (N-BOUL)
07	COMPTON ANDREOLLAUTOMOBIL	76 34 32 32 33 34	8500 OORIS (N-BOUL)
10	PRO-PRICE AUTOMOBIL	76 02 22 32 33 34	8600 OORIS (N-BOUL)
13	ADAPTIV CATHAL	76 34 32 32 33 34	8700 OORIS (N-BOUL)
14	PRO-PRICE AUTO	76 02 22 32 33 34	8800 OORIS (N-BOUL)
	MAGNI	76 02 22 32 33 34	8900 OORIS (N-BOUL)
16	PRO-PRICE	76 02 22 32 33 34	9000 OORIS (N-BOUL)
17	RECHARGE AUTO SERVICE	76 02 22 32 33 34	9100 OORIS (N-BOUL)
18	ADP	76 02 22 32 33 34	9200 OORIS (N-BOUL)
19	LEON	76 02 22 32 33 34	9300 OORIS (N-BOUL)
	LEON	76 02 22 32 33 34	9400 OORIS (N-BOUL)
24	NO TROUEN	76 34 32 32 33 34	9500 OORIS (N-BOUL)
28	COMPTON AUTOMOBIL	76 34 32 32 33 34	9600 OORIS (N-BOUL)
21	NO TROUEN	76 34 32 32 33 34	9700 OORIS (N-BOUL)
22	ADP	76 02 22 32 33 34	9800 OORIS (N-BOUL)
26	LEON	76 02 22 32 33 34	9900 OORIS (N-BOUL)
	COMPTON AUTO SERVICE	76 02 22 32 33 34	1000 OORIS (N-BOUL)
	COMPTON AUTO SERVICE	76 02 22 32 33 34	1010 OORIS (N-BOUL)
27	DAFFVILLE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1020 OORIS (N-BOUL)
	PRO-PRICE AUTO	76 02 22 32 33 34	1030 OORIS (N-BOUL)
28	COMPTON AUTO	76 02 22 32 33 34	1040 OORIS (N-BOUL)
30	ADP-PRICE-AUTO	76 04 34 34 35 36	1050 OORIS (N-BOUL)
31	LEON	76 02 22 32 33 34	1060 OORIS (N-BOUL)
32	CA	76 02 22 32 33 34	1070 OORIS (N-BOUL)
33	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1080 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE AUTO SERVICE	76 02 22 32 33 34	1090 OORIS (N-BOUL)
34	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1100 OORIS (N-BOUL)
37	MAGNI, AUTO SERVICE	76 02 22 32 33 34	1110 OORIS (N-BOUL)
38	RECHARGE SERVICE	76 04 34 34 35 36	1120 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE SERVICE	76 04 34 34 35 36	1130 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE	76 04 34 34 35 36	1140 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE SERVICE	76 04 34 34 35 36	1150 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE SERVICE	76 04 34 34 35 36	1160 OORIS (N-BOUL)
39	RECHARGE AUTO DU JARDIN	76 02 22 32 33 34	1170 OORIS (N-BOUL)
40	AUTO-PRICE SERVICE	76 02 22 32 33 34	1180 OORIS (N-BOUL)
41	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1190 OORIS (N-BOUL)
42	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 04 34 34 35 36	1200 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 04 34 34 35 36	1210 OORIS (N-BOUL)
44	RECHARGE DISTRIBUTION	76 02 22 32 33 34	1220 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1230 OORIS (N-BOUL)
45	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1240 OORIS (N-BOUL)
	CENTRE RECHARGE SERVICE	76 02 22 32 33 34	1250 OORIS (N-BOUL)
47	ADP & CA	76 02 22 32 33 34	1260 OORIS (N-BOUL)
	ADP & CA	76 02 22 32 33 34	1270 OORIS (N-BOUL)
49	ADP & CA	76 02 22 32 33 34	1280 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1290 OORIS (N-BOUL)
50	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1300 OORIS (N-BOUL)
51	RECHARGE-PRICE	76 02 22 32 33 34	1310 OORIS (N-BOUL)

56	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1320 OORIS (N-BOUL)
58	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1330 OORIS (N-BOUL)
59	PRO-PRICE	76 02 22 32 33 34	1340 OORIS (N-BOUL)
	PRO-PRICE	76 02 22 32 33 34	1350 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1360 OORIS (N-BOUL)
60	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1370 OORIS (N-BOUL)
62	CLIQUE DU MOTORIST SERVICE	76 02 22 32 33 34	1380 OORIS (N-BOUL)
	PRO-PRICE	76 02 22 32 33 34	1390 OORIS (N-BOUL)
64	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1400 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1410 OORIS (N-BOUL)
65	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1420 OORIS (N-BOUL)
66	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1430 OORIS (N-BOUL)
69	ADP	76 04 34 34 35 36	1440 OORIS (N-BOUL)
	ADP	76 04 34 34 35 36	1450 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE SERVICE	76 04 34 34 35 36	1460 OORIS (N-BOUL)
71	MAGNI-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1470 OORIS (N-BOUL)
	PRO-PRICE	76 02 22 32 33 34	1480 OORIS (N-BOUL)
	AUTO-PRICE SERVICE	76 02 22 32 33 34	1490 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE SERVICE	76 02 22 32 33 34	1500 OORIS (N-BOUL)
73	AUTO-TECHNIQUE SERVICE	76 04 34 34 35 36	1510 OORIS (N-BOUL)
74	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 04 34 34 35 36	1520 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 04 34 34 35 36	1530 OORIS (N-BOUL)
76	ADP	76 02 22 32 33 34	1540 OORIS (N-BOUL)
	ADP	76 02 22 32 33 34	1550 OORIS (N-BOUL)
	ADP	76 02 22 32 33 34	1560 OORIS (N-BOUL)
	ADP LA RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1570 OORIS (N-BOUL)
	ADP	76 02 22 32 33 34	1580 OORIS (N-BOUL)
77	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1590 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1600 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1610 OORIS (N-BOUL)
	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1620 OORIS (N-BOUL)
78	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1630 OORIS (N-BOUL)
79	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1640 OORIS (N-BOUL)
80	PRO-PRICE	76 02 22 32 33 34	1650 OORIS (N-BOUL)
81	ADP	76 02 22 32 33 34	1660 OORIS (N-BOUL)
82	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1670 OORIS (N-BOUL)
83	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 04 34 34 35 36	1680 OORIS (N-BOUL)
84	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1690 OORIS (N-BOUL)
85	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1700 OORIS (N-BOUL)
86	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1710 OORIS (N-BOUL)
87	LEON	76 02 22 32 33 34	1720 OORIS (N-BOUL)
	LEON	76 02 22 32 33 34	1730 OORIS (N-BOUL)
89	COMPTON AUTO SERVICE	76 02 22 32 33 34	1740 OORIS (N-BOUL)
91	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1750 OORIS (N-BOUL)
93	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1760 OORIS (N-BOUL)
94	RECHARGE	76 02 22 32 33 34	1770 OORIS (N-BOUL)
97	ELECTRIC SERVICE	76 02 22 32 33 34	1780 OORIS (N-BOUL)
97	ST DISTRIBUTION	76 02 22 32 33 34	1790 OORIS (N-BOUL)
97	TRUCK AUTO	76 02 22 32 33 34	1800 OORIS (N-BOUL)
98	RECHARGE-PRICE-AUTO	76 02 22 32 33 34	1810 OORIS (N-BOUL)

CEDREY - UT192ATC

PAYS D'ORIGINE : JAPON - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS GROSSISTES

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : double à marteaux jumelés
- **2 ampères 18,2 volts**
- **Capacité de serrage** : 83,132, 226, 382, 432 et 540 Nm efficaces
- **Capacité de desserrage** : 540 Nm efficaces
- **Réglages puissances** : 4
- **Type de gâchette** : sensitive
- **Nombre d'impulsions** : N.C.
- **Vitesse à vide** : 1 800 tr/min.
- **Niveau de bruits** : 98 dB(A)
- **Niveau de vibration** : 5,89 m/s²
- **Matière du carter** : carter moteur composite + carter de frappe acier
- **Matière de la poignée** : composite
- **Carré d'entraînement** : 1/2"



PRIX HT

372 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 12 mois • **SAV** : assuré par Cedrey en 24/48 heures • **Hotline** : oui (appeler Michael au 01 30 52 45 45) • **Formation ou prise en main** : N.C.

DIVERS

existe en version une ou deux batteries

CEDREY

ZA de Gomberville - 6 rue Pablo Picasso - 78114 Magny-les-Hameaux
Tél. : 01 30 52 45 45 • Fax : 01 30 52 45 40
Web : www.cedrey.fr • E-mail : contact@cedrey.fr

CLAS EQUIPEMENTS - OP 1201

PAYS D'ORIGINE : TAÏWAN - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : double marteau
- **Pression d'alimentation** : 6,2 bars
- **Pression d'utilisation** : 6,2 bars
- **Consommation d'air** : 125 l/min.
- **Capacité de serrage** : 813 Nm
- **Capacité de desserrage** : 746 Nm
- **Réglages puissances** : 3
- **Type de gâchette** : N.C.
- **Nombre d'impulsions** : N.C.
- **Vitesse à vide** : 7 000 tr/min.
- **Niveau de bruits** : 88 dB(A)
- **Niveau de vibration** : N.C.
- **Matière du carter** : composite
- **Matière de la poignée** : composite
- **Carré d'entraînement** : 1/2"



PRIX HT

169 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 1 an • **SAV** : assuré par Clas • **Hotline** : 04 79 72 92 81 •
Formation ou prise en main : non

CLAS EQUIPEMENTS

ZA de la Couza - 73800 Chignin
Tél. : 04 79 72 62 22 • Fax : 04 79 72 52 86
Web : clas-equipements.com • E-mail : contact@clas-equipements.com

FACOM - NS.1500F2

PAYS D'ORIGINE : HORS EUROPE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : marteaux jumelés
- **Pression d'alimentation** : 6 bars
- **Pression d'utilisation** : 6 bars
- **Consommation d'air** : N.C.
- **Capacité de serrage** : 505 Nm
- **Capacité de desserrage** : N.C.
- **Réglages puissances** : N.C.
- **Type de gâchette** : progressive
- **Nombre d'impulsions** : 1 250
- **Vitesse à vide** : 9 650 tr/min.
- **Niveau de bruits** : 92,9 dB(A)
- **Niveau de vibration** : N.C.
- **Matière du carter** : composite
- **Matière de la poignée** : composite
- **Carré d'entraînement** : 1/2"



PRIX HT

212 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 2 ans • **SAV** : assuré par Facom • **Extension de garantie** : non

FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93
Web : www.facom.fr

FÖRCH - POWER 1/2"

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001/2008
ET 14001/2009 - MODE DE DISTRIBUTION : DIRECTE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : pneumatique
- **Couple maximum** : 935 Nm
- **Couple recommandé** : 68-680 Nm
- **Pression d'alimentation** : N.C.
- **Pression d'utilisation** : N.C.
- **Consommation d'air** : 142 l/min.
- **Capacité de serrage** : N.C.
- **Capacité de desserrage** : N.C.
- **Réglages puissances** : N.C.
- **Type de gâchette** : N.C.
- **Nombre d'impulsions** : N.C.
- **Vitesse à vide** : N.C.
- **Niveau de bruits** : 95,5 dB(A)
- **Niveau de vibration** : 13,3 m/s²
- **Matière du carter** : N.C.
- **Matière de la poignée** : composite renforcé de fibre de verre
- **Carré d'entraînement** : 1/2"



PRIX HT

416,80 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 1 an • **SAV** : 4 semaines • **Formation ou prise en main** : par le conseiller commercial

FÖRCH SNC

ZAE Le Marchais Renard - Aubigny - 77950 Montereau-sur-le-Jard
Tél. : 01 64 14 48 48 • Fax : 01 64 14 48 49
Web : www.forch.fr • E-mail : info@forch.fr



Ils nous font confiance pour
nos pièces métalliques et courroies.
Et vous, qu'attendez-vous?

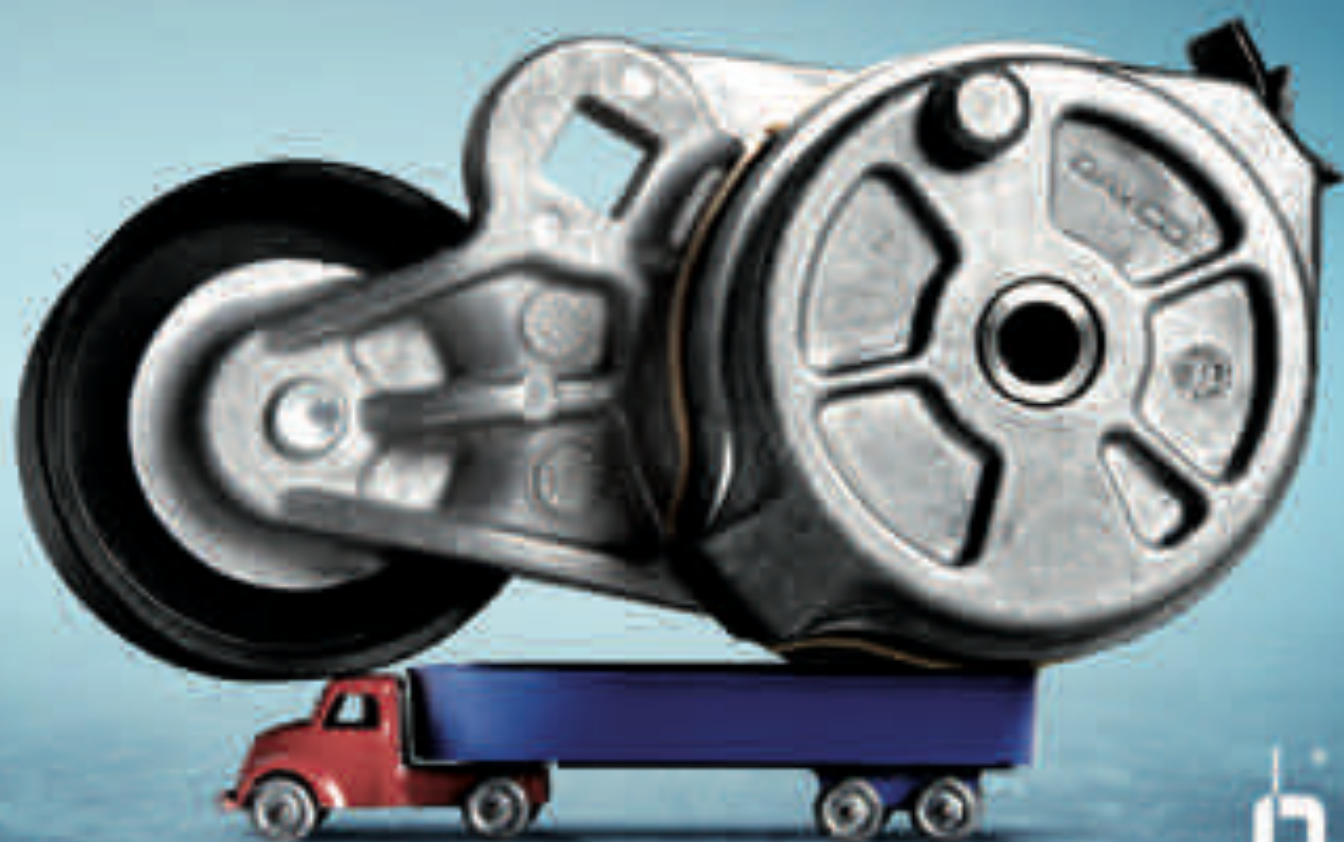
Nous fournissons les pièces métalliques et courroies d'origine
aux plus grands constructeurs de l'industrie automobile.
Pour vos pièces de rechange, avez le réflexe Gates.

Pour de plus amples informations sur nos pièces de rechange,
rendez-vous sur Gates.com/europe/ar



Le spécialiste de la transmission

Nous sommes les premiers
en Europe car nous sommes
très résistants.



Grâce à notre expérience et à nos innovations permanentes, nous sommes devenus les premiers en Europe. Ce résultat nous remplit de fierté d'autant plus que cela nous permet de vous garantir un choix de grande qualité.

Dayco. The original power in motion.

DAYCO

CLAS EQUIPEMENTS - OM 0761 / 1/2"

PAYS D'ORIGINE : TAÏWAN - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Longueur : 540 mm
- Poids : 2 kg
- Type de clé : cliquet
- Matière : acier
- Réglage : oui
- Plage de serrage : 40-210 Nm
- Précision de serrage : +/- 3 %
- Type de carré : 1/2"
- Antichoc : oui
- Déclenchement : manuel
- Rééquilibrage (périodicité) : 1 an
- Homologations ou référencements : N.C.

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV assuré par : Clas Equipements • Garantie : 2 ans (hors étalonnage) •
Hotline : 04 79 72 92 81 • Formation ou prise en main : non

CLAS EQUIPEMENTS

ZA de la Crouza - 73800 Chignin
Tél. : 04 79 72 62 22 • Fax : 04 79 72 52 86
Web : clas-equipements.com • E-mail : contact@clas-equipements.com

FACOM - E.316A200S

PAYS D'ORIGINE : HORS EUROPE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Longueur : 535 mm
- Poids : 2,17 kg (coffret inclus)
- Type de clé : électronique
- Matière : corps acier, poignée résistante aux hydrocarbures et autres solvants d'atelier
- Réglage : programmation par clavier
- Préréglage possible de 9 valeurs de couple et/ou d'angle
- Mode de mesure : pic ou suiveur
- Unité de mesure : N.m, ft.lb, in.lb, kg.cm, deg.
- Plage de serrage : de 10 à Nm
- Précision de serrage : couple : ff12 % ; angle : ff12°
- Type de carré : 1/2"
- Rééquilibrage (périodicité) : 5 000 cycles ou tous les ans
- Homologations ou référencements : constructeurs automobiles...

**PRIX HT**

533,25 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Facom • Garantie : 3 ans • Extension de garantie : non

DIVERS

Laboratoire d'étalonnage et de vérification des outils dynamométriques, certifié COFRAC selon la norme 17025

FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93
Web : www.facom.fr

FLENNOR®

AUTOMOTIVE GERMANY

Kits de distribution:

- longue expérience dans le domaine de la transmission par courroie
- Courroie de fabrication européenne OEM
- 600 kits de distribution pour modèles européens et asiatiques
- livrés avec instruction de montage et éléments de fixation
- Egalement en Kits de distribution avec pompes à eau
- Mises à jour constantes du programme selon les actuelles informations OEM
- Certifié DIN EN ISO 9001:2008

Kits de roulements de roues:

- Une vaste gamme de produits
- Acier de qualité supérieure, longévité élevée
- Accessoires pour le montage inclus
- Certifié DIN EN ISO 9001:2008

Calendrier des Salons 2014 :

21 - 23.05.2014	Automotechnica Kiev, Ukraine
01 - 03.06.2014	Automotechnica Istanbul East, Turquie
24 - 29.08.2014	Automotechnica Minsk, Biélorussie
14 - 20.09.2014	Automotechnica Frankfurt, Allemagne
04 - 06.11.2014	RAPEX Las Vegas, Etats-Unis d'Amérique

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

FLENNOR FRANCE S.A.R.L. Tél : 03 88 55 93 66
16 rue de la plaine des bouchons Fax : 03 88 39 94 83
67100 STRASBOURG info@fennor-france.com

WWW.FLENNOR.DE





BIEN PLUS QU'UN FILTRE!

- Fabricant indépendant depuis 1951,
plus de 50 années d'expérience !
- Chaque filtre est le fruit d'un travail d'équipe,
garantisant un produit de qualité.
- Notre engagement constant nous permet
de proposer un produit fiable et performant,
qui satisfait aux exigences de la première monte
de la recharge origine et des professionnels
de la recharge indépendante.

12-16 novembre 2013
Salon AGRI TECHNIKA
Hannovre
HALL 1 STAND C136B



www.clean.fr
www.distributeur.clean.com



21 Av Georges Pompidou 69486 Lyon Cedex

N° Vert 0 800 90 82 88

APPEL GRATUIT D'APRÈS 10 MINUTES



Conçu et réalisé en Italie



Filiale du groupe DELROSSO SpA

ACTIA MULLER - STENHOJ (3 À 5 TONNES)

PAYS D'ORIGINE : CE - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECT ET INDIRECT

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x h) :** 3 140 x 2 740 mm à 4 295 x 5 270 mm suivant modèles
- **Capacité de levage :** 3 000 à 5 000 kg
- **Hauteur de levage :** 2052 à 2155 mm
- **Mode de levage :** électromécanique (1 ou 2 moteurs)
- **Tension et puissance électrique :** suivant modèles 230/400V tri et 1 x 2,8 kW, 2 x 1,5 kW, 2 x 2,8 kW
- **Temps de levage/descente :** 35 à 55 sec. suivant modèles
- **Impose un génie civil :** suivant modèles
- **Mode de fixation au sol :** chevilles
- **Écartement entre les colonnes :** de 2380 à 3385 mm suivant modèles
- **Longueur des bras :** suivant modèles, 2 ou 3 bras 540 à 2 138 mm
- **Hauteur minimale des bras au sol :** 125 à 150 mm suivant modèles
- **Nombre de produits distincts dans la gamme :** 6
- **Options :** jeu d'éclairage, boîtier de commande supplémentaire, arrêts de porte longs, cales de différentes hauteurs (100 mm et 190 mm) + 260 mm avec sangle de sécurité, cales réglables (30-60 mm/90-150 mm/150-255 mm), rallonges de cales de 20 mm, bacs à outils pour montage sur les bras

PRIX HT

4 403 à 9 999 € suivant modèles

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV assuré par :** Actia Muller • **Hotline :** oui • **Installation assurée par :** Actia Muller •
- **Temps de l'installation :** jusqu'à 2 jours selon installation • **Garantie :** 1 an (vis et écrou garantis 5 ans) • **Extension de garantie :** en option • **Contrat d'entretien :** oui



ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé
Tél. : 02 37 33 34 00 • Fax : 02 37 33 34 35
Web : www.actiamuller.com

BOSCH - VLE 2130EL

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x l x h) :** 3 315 x 2 000 x 2 615 mm
- **Capacité de levage :** 3 000 kg
- **Hauteur de levage :** 2 005 mm
- **Mode de levage :** 2 moteurs
- **Tension et puissance électrique :** 400V et 2 x 3 kW
- **Temps de levage/descente :** 45 sec.
- **Impose un génie civil :** non
- **Mode de fixation au sol :** chevilles à expansion
- **Écartement entre les colonnes :** 2 630 mm
- **Longueur des bras :** avant : 430/880 mm, arrière : 770/1 350 mm
- **Hauteur minimale des bras au sol :** 85 mm
- **Nombre de produits distincts dans la gamme :** 5
- **Options :** éclairage, tampons spéciaux : rehausses 35 mm, 90 mm ou 180 mm

PRIX HT

4 190 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV assuré par :** Bosch • **Hotline :** Bosch • **Installation assurée par :** Bosch •
- **Temps de l'installation :** N.C. • **Garantie :** 1 an • **Extension de garantie :** en cours •
- **Contrat d'entretien :** en cours



ROBERT BOSCH FRANCE SAS

32 avenue Michelet - 93404 Saint-Ouen
Tél. : 01 40 10 71 11 • Fax : 01 40 12 72 81
Web : www.bosch.fr

VALLET DISTRIBUTION - Z

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : GROSSISTES

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (L x l x h) :** 1960 x 3 824 x 1980 mm
- **Capacité de levage :** 3 200 kg
- **Hauteur de levage :** 1980 mm
- **Poids :** N.C.
- **Mode de levage :** doubles ciseaux
- **Tension et puissance électrique :** 220/380V et 3 kW
- **Temps de levage/descente :** 0,036 m/s
- **Encastrable :** oui
- **Hauteur minimale des bras au sol :** N.C.
- **Mode de fixation au sol :** N.C.
- **Distance entre les deux plateaux :** 740 mm
- **Nombre de produits distincts dans la gamme :** 1
- **Options :** tampons spéciaux

PRIX HT

N.C.



VALLET DISTRIBUTION

18-20 chemin des Pillots - 18100 Vierzon
Tél. : 02 48 52 90 25 • Fax : 02 48 52 06 08
Web : www.vallet-distribution.com • E-mail : vallet.distribution@orange.fr

MAHA FRANCE - MAPOWER II 3.5

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : N.C.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Capacité de levage :** 3 500 kg
- **Hauteur de levage :** 2 000 mm
- **Temps de levage/descente :** 40 sec.
- **Hauteur minimale de pivotement global des bras supports HU :** 115 mm
- **Plateau de réception ajustable HT :** 95 mm
- **Poids sans emballage :** 650 kg
- **Puissance motrice :** 2 x 3 kW
- **Tension d'alimentation :** 3 x 380V/50 Hz
- **Homologation UTAC :** oui
- **Conformité aux réglementations :** oui
- **Nombre de matériels dans la gamme :** N.C.
- **Divers :** 180° de pivotement des bras supports courts, bras porteurs à grande plage de prise, bras porteurs courts à double télescopage

PRIX HT

N.C.

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV assuré par :** Maha • **Durée de la garantie :** 1 an (5 ans sur l'usure de l'écrou porteur et de la vis de levage) • **Extension de la garantie :** possible • **Contrat de maintenance :** oui
- **Formation ou prise en main :** oui (2 heures)



MAHA FRANCE

ZA - 3 Rue des Pâiens - 67728 Hoerdlt
Tél. : 03 88 68 24 24 • Fax : 03 88 68 24 25
Web : www.maha.fr • E-mail : info@maha-france.fr

SNA EUROPE - BH1A2500

PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS, RÉSEAUX

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Capacité de levage : 2 500 kg
- Dimensions (L x l x h) : 800 x 370 x 200 mm
- Hauteur de levage maximale : 485 mm
- Hauteur minimum sous caisse : 95 mm
- Pédale d'approche : non
- Conforme à la norme N1494 : oui
- Diamètre du vérin : N.C.
- Valve de surcharge : oui
- Système de limitation vitesse de descente : oui
- Système de sécurité mécanique automatique : oui
- Nombre de roues fixes et orientables : 2 fixes, 2 orientables en acier et polyuréthane
- Diamètre des roues : N.C.
- Longueur du levier d'actionnement de montée : poignée pliable
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 12
- Options : oui
- Tampons spéciaux : oui, en caoutchouc et antidérapants



PRIX HT

480,34 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : SNA Europe • Hotline : SAV • Installation assurée par : distributeur • Temps de l'installation : N.C. • Garantie : 1 an • Extension de garantie : non • Contrat d'entretien : non

SNA EUROPE

122 rue du château d'Orgemont - 49000 Angers
Tél. : 02 41 22 70 30 • Fax : 02 41 22 48 07

FACOM - DL.200SL

PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Capacité de levage : 2 000 kg
- Dimensions (L x l x h) : 880 x 360 x 135 mm
- Hauteur de levage maximale : 465 mm
- Hauteur minimum sous caisse : 75 mm
- Pédale d'approche : oui
- Conforme à la norme N1494 : oui
- Diamètre du vérin : N.C.
- Valve de surcharge : oui
- Système de limitation vitesse de descente : oui
- Système de sécurité mécanique automatique : oui
- Nombre de roues fixes et orientables : 2 fixes, 2 orientables
- Diamètre des roues : 70 et 80 mm
- Longueur du levier d'actionnement de montée : 1 030 mm
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 8
- Options : N.C.
- Tampons spéciaux : N.C.



PRIX HT

370 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Facom • Hotline : oui • Installation assurée par : distributeur • Temps de l'installation : N.C. • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : non • Contrat d'entretien : non

FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93
Web : www.facom.fr

FÖRCH SNC - CRIC ROULEUR EXTRA-PLAT

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001/2008
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECT

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Capacité de levage : 2 000 kg
- Dimensions (L x l x h) : 1 072 x 349 mm
- Hauteur de levage maximale : 508 mm
- Hauteur minimum sous caisse : 63 mm
- Pédale d'approche : non
- Conforme à la norme N1494 : N.C.
- Diamètre du vérin : 140 mm
- Valve de surcharge : N.C.
- Système de limitation vitesse de descente : Multiplicateur à cardans
- Système de sécurité mécanique automatique : Multiplicateur à cardans
- Nombre de roues fixes et orientables : 2 fixes, 2 orientables
- Diamètre des roues : 63 mm
- Longueur du levier d'actionnement de montée : 1 256 mm avec protection caoutchoutée
- Tampons spéciaux : N.C.
- Autres produits de la gamme : cric hydraulique PL/autobus et 3 tonnes



PRIX HT

585,60 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Förch • Garantie : 1 an • Extension de garantie : N.C.

FÖRCH SNC

ZAE Le Marchais Renard - Aubigny - 77950 Montreuil-sur-le-Jard
Tél. : 01 64 14 48 48 • Fax : 01 64 14 48 49
Web : www.forch.fr • E-mail : info@forch.fr

KS TOOLS - CRIC À 3 BOUDINS RÉF 160.0749

PAYS D'ORIGINE : CHINE - CERTIFICATION ISO : 9001/2008
MODE DE DISTRIBUTION : REVENEURS/DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Capacité de levage : 2 000 kg
- Dimensions (L x l x h) : N.C.
- Hauteur de levage maximale : 560 mm
- Hauteur minimum sous caisse : 200 mm
- Pédale d'approche : N.C.
- Conforme à la norme N1494 : N.C.
- Diamètre du vérin : N.C.
- Valve de surcharge : N.C.
- Système de limitation vitesse de descente : N.C.
- Système de sécurité mécanique automatique : N.C.
- Nombre de roues fixes et orientables : 2 fixes
- Diamètre des roues : N.C.



PRIX HT

589 € • Prix sélection : 430 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : KS Tools • Installation assurée par : N.C. • Temps de l'installation : N.C. • Extension de garantie : N.C. • Contrat d'entretien : N.C.

DIVERS

Pression de service : 7 bars

KS TOOLS

13 b rue Saint-Exupéry - 67500 Haguenau
Tél. : 03 88 07 19 00 • Fax : 03 88 07 19 19
Web : www.kstools.fr • E-mail : kstools@kstools.fr



PDL 3000

Le diagnostic total control

- Simplicité : interface tactile intuitive
- Rapidité : prêt en 10 secondes
- Productivité : 280 000 systèmes couverts
- Efficacité : fonctions de test, adaptation, RAZ...

Tranquillité d'esprit : votre première année de souscription offerte

Couverture constructeurs à 97%

- | | | | | | |
|-----------|-----------|-----------------|---------------|-------------|--------------|
| ✓ ALFA | ✓ FIAT | ✓ LEXUS | ✓ MAZDA | ✓ RANGELAND | ✓ SUBARU |
| ✓ AUDI | ✓ FORD | ✓ LEXUS | ✓ MITSUBISHI | ✓ RENAULT | ✓ SUZUKI |
| ✓ BMW | ✓ HONDA | ✓ LAND ROVER | ✓ NISSAN | ✓ SEAT | ✓ TOYOTA |
| ✓ CITROËN | ✓ HYUNDAI | ✓ MAZDA | ✓ DAF (VOLVO) | ✓ SKODA | ✓ VOLKSWAGEN |
| ✓ Dacia | ✓ KIA | ✓ MERCEDES-BENZ | ✓ VOLVO | ✓ SMART | ✓ VOLVO |

Un outil de diagnostic accessible à tous

Snap-on

EQUIPMENT

Snap-on Equipment France
15 av. des Bains - 15100 St-Genès - 01 47 11 11 11
www.snap-on.com / 800 000 000
Fax : 01 47 11 11 11 / Fax : 01 47 11 11 11

ACTIA MULLER - 4987PRO ET 4989PRO

PAYS D'ORIGINE : N.C. - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECTE ET INDIRECTE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 4987PRO : 245 kg ; 4989PRO : 425 kg
- Dimensions (H x L x l) : N.C.
- Pression de service : 4987PRO : 10 bars ; 4989PRO : 8 à 10 bars
- Tension d'alimentation : 400V triphasé
- Serrage sur intérieur de jante : 4987PRO : 14 à 24"
- Serrage sur extérieur de jante : 4987PRO : 12 à 22" ; 4989PRO : 10 à 34"
- Largeur maximum du pneu : 4987PRO : 15" ; 4989PRO : 16"
- Diamètre maximum du pneu : 4987PRO : 39" ; 4989PRO : 47"
- Effort de décolage : 4987PRO : 3,2 t à 10 bars
- Effort du détalonneur : 4989PRO : 12 040 N
- Rotation du plateau dans les deux sens : oui
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 2



PRIX HT

À partir de 5 003 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Actia Muller • Durée de la garantie : 1 an • Extension de garantie : en option • Contrat de maintenance : en option • Formation ou prise en main : installation et formation sur site (2 à 4 heures selon matériel)

ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé
Tél. : 02 37 33 34 00 • Fax : 02 37 33 34 35
Web : www.actiamuller.com

BOSCH - TCE 4420

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 230 kg
- Dimensions (H x L x l) : 1830 x 1000 x 1720 mm
- Pression de service : 8 à 12 bars
- Tension d'alimentation : 3 x 400V/50 Hz
- Serrage sur intérieur de jante : 10 à 20"
- Serrage sur extérieur de jante : 13 à 23"
- Largeur maximum de jante : 3 à 11"
- Diamètre maximum du pneu : 1000 mm
- Effort de décolage : 2,5 t
- Rotation du plateau dans les deux sens : oui
- Nombre de vitesses : 2
- Système de gonflage des pneus tubeless : option ou modèle TCE 4425
- Options proposées : 3^e main TCE 300 et 33 options pour l'ensemble de la gamme
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 8 VL + 3 PL TCE 4xxx (VL) ou TCE 5xxx (PL)
- Préconisations et référencements constructeurs : Peugeot, Citroën, Renault



PRIX HT

2 350 à 17 800 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeurs agréés et techniciens Bosch • Durée de la garantie : 1 an • Hotline : oui • Formation ou prise en main : payante sur site

ROBERT BOSCH FRANCE SAS

32 avenue Michelet - 93404 Saint-Ouen
Tél. : 01 40 10 71 11 • Fax : 01 40 12 72 81
Web : www.bosch.fr

MB - GEMINI 15000

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : EGI EUROPE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 556 kg
- Dimensions (H x L x l) : 2 350 x 1 800 x 1 500 mm
- Pression de service : 8 à 12 bars
- Tension d'alimentation : 380V
- Serrage sur intérieur de jante : 10 à 30"
- 2 vitesses de rotation
- Système breveté : lever (sans levier)
- Table lève-roues : oui
- Largeur maximum du pneu : 580 mm
- Diamètre maximum du pneu : 1 450 mm
- Effort de décolage : 1,4 t
- Rotation du plateau dans les deux sens : oui
- Système de gonflage des pneus tubeless : non (en option)
- Options proposées : bride pour jantes fermées
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 14
- Préconisations et référencements constructeurs : N.C.



PRIX HT

15 200 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeurs et prestataires • Durée de la garantie : 12 mois • Extension de garantie : N.C. • Contrat de maintenance : N.C.

EGI EUROPE

ZI des Forges - 16 rue Paul et Albert Thouvenin - 18100 Vierzon
Tél. : 02 48 53 30 30 • Fax : 02 48 53 30 31
Web : www.egi-europe.com • E-mail : contact@egi-europe.com

PROVAC - A210

PAYS D'ORIGINE : UNION EUROPÉENNE - CERTIFICATION ISO : 9001/2000
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECTE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 217 kg
- Dimensions (H x L x l) : 1775 x 1175 x 1000 mm
- Pression de service : 10 bars
- Tension d'alimentation : 400V triphasé
- Serrage sur intérieur de jante : 13 à 23"
- Serrage sur extérieur de jante : 10 à 20"
- Largeur maximale du pneu : 305 mm
- Diamètre maximum du pneu : 960 mm
- Effort de décolage : 2,72 t
- Rotation du plateau dans les deux sens : oui
- Système de gonflage des pneus tubeless : en option
- Options proposées : kit moto, détalonneur additionnel
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 23
- Préconisations et référencements constructeurs : Citroën, Peugeot, Renault



PRIX HT

2 511 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Provac • Durée de la garantie : 1 an • Extension de garantie : en option (2 ou 4 ans) • Contrat de maintenance : en option (une visite par an)

DIVERS

fonctionnement automatique • bloc FRL intégré et détalonneur avec cylindre inox • pack alu livré d'origine

PROVAC

ZAC de l'Anjoly - 12 voie d'Angleterre - 13744 Vitrolles Cedex
Tél. : 04 42 15 35 35 • Fax : 04 42 89 38 26
Web : www.provac.fr • E-mail : provac.france@provac.fr

ACTIA MULLER - 3718-3719

PAYS D'ORIGINE : UNION EUROPÉENNE - CERTIFICATION ISO : OUI
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECTE ET INDIRECTE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Entrée des données** : automatique
- **Type d'affichage** : écran vidéo 17"
- **Poids** : N.C.
- **Alimentation** : 220V
- **Régime de la broche** : 100 tr/min.
- **Poids maximum de la roue** : 75 kg
- **Diamètre maximum de la jante** : 30"
- **Largeur maximum du pneu** : 20"
- **Montage des pneus, type PAX** : oui
- **Mode de lancement** : motorisé
- **Fonction marche/arrêt automatique** : oui
- **Options proposées** : entrée largeur automatique, montage moto, sonar détecteur de faux rond
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 5
- **Préconisation et référencements constructeurs** : Peugeot, Citroën, Renault
- **Nombre de produits dans la catégorie** : 4

PRIX HT

À partir de 6 140 €, nous consulter

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : ACTIA MULLER • **Durée de la garantie** : 1 an • **Extension de garantie** : en option, maintenance, mise à jour logiciel, hotline, téléassistance • **Formation ou prise en main** : sur site (2 à 4 heures selon matériel)

**ACTIA MULLER**

5 rue de la Tave - 28110 Lucé
Tél. : 02 37 33 34 00 • Fax : 02 37 33 34 35
Web : www.actiamuller.com

BOSCH - WBE 4XXX (VL) OU WBE 5XXX (PL)

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Entrée des données** : automatique
- **Type d'affichage** : écran LCD
- **Poids** : 217 kg
- **Alimentation** : 230V/50 Hz
- **Régime de la broche** : 210 tr/min.
- **Poids maximum de la roue** : 80 kg
- **Diamètre maximum de la jante** : 30"
- **Diamètre maximum du pneu** : 1 200 mm
- **Largeur maximum de la jante** : 21"
- **Montage des pneus, type PAX** : N.C.
- **Mode de lancement** : automatique à abaissement du capot
- **Fonction marche/arrêt automatique** : oui
- **Options proposées** : plateau universel, cônes, pige extérieure... à voir selon les modèles
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 11 VL + 1 PL

PRIX HT

2 220 à 12 620 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeurs agréés et techniciens Bosch • **Durée de la garantie** : 1 an • **Hotline** : oui • **Formation ou prise en main** : sur site

**ROBERT BOSCH FRANCE SAS**

32 avenue Michelet - 93404 Saint-Ouen
Tél. : 01 40 10 71 11 • Fax : 01 40 12 72 81
Web : www.bosch.fr

PROVAC - RFT20, RFT30, RFT40

PAYS D'ORIGINE : UNION EUROPÉENNE - CERTIFICATION ISO : 9001/2000
MODE DE DISTRIBUTION : DIRECTE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Entrée des données** : automatique
- **Type d'affichage** : écran tactile 22"
- **Poids** : 272 à 346 kg selon modèle
- **Alimentation** : 230V mono - 10 A
- **Régime de la broche** : 290 à 300 tr/min.
- **Poids maximum de la roue** : 80 kg
- **Diamètre maximum de la jante** : 1 016 mm
- **Largeur maximum du pneu** : 508 mm
- **Montage des pneus, type PAX** : oui
- **Précisions des mesures** : • **Force latérale** : 10 N (102 kg) • **Résolution du balourd** : +/- 0,28 g • **Position du balourd** : 512 positions (+/- 35°)
- **Mode de lancement** : double commande
- **Fonction marche/arrêt automatique** : arrêt automatique
- **Options proposées** : potence avec faisceau laser, kit imprimante, carter de sécurité, bras électronique externe
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 3

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Provac • **Durée de la garantie** : 1 an • **Extension de garantie** : en option (2 ou 4 ans) • **Contrat de maintenance** : option (une visite par an)

DIVERS

Mesure automatique de la circonférence du pneu • Contrôle automatique du centrage de la roue avant • Sélection automatique vers chaque point de pose des masses • Ajustage de la pression de gonflage • Faisceau laser pour position des masses • Affichage du placement des roues

**PROVAC**

ZAC de l'Anjoly - 12 voie d'Angleterre - 13744 Vitrolles Cedex
Tél. : 04 42 15 35 35 • Fax : 04 42 89 38 26
Web : www.provac.fr • E-mail : provac.france@provac.fr

RAVAGLIOLI - G3.128H

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : 9001/2000
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Entrée des données** : pige électronique avec sélection automatique du programme d'équilibrage
- **Type d'affichage** : écran couleur LCD
- **Poids** : 90 kg
- **Alimentation** : 220V
- **Régime de la broche** : < 100 tr/min.
- **Poids maximum de la roue** : 80 kg
- **Diamètre maximum de la jante** : 30"
- **Largeur maximum du pneu** : 22"
- **Montage des pneus, type PAX** : oui
- **Mode de lancement** : automatique
- **Fonction marche/arrêt automatique** : oui
- **Options proposées** : montage à cône avec broche pneumatique, accessoires spécifiques de centrage, pige électronique de mesure de largeur
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 26

PRIX HT

À partir de 3 650 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : prestataires • **Extension de garantie** : non • **Contrat d'entretien** : oui, avec prestataires

DIVERS

programmation automatique « intelligente » • arrêt automatique en position balourd extérieur et programme exclusif Eco-Weight®, permettant économie de masse et gain de temps

**RAV FRANCE**

ZAC de la Tremblaye - rue de la Longue Raie - 91220 Le Plessis-Pâté
Tél. : 01 60 86 88 15 • Fax : 01 60 86 82 04
Web : ravaglioli.com • E-mail : rav@ravfrance.fr

PROXIMECA

L'entretien auto au meilleur prix

Le 1er réseau
qui valorise vos compétences

www.proximeca.fr

(Tél) 04.92.51.94.59

Le concept Proximeca

Après un travail d'analyse et de recherche sur les attentes des clients automobilistes, Proximeca propose un positionnement nouveau :

La compétence d'un technicien de proximité

Le concept Proximeca est clairement tourné vers une notion de qualité. Nous mettons en avant votre savoir-faire et votre qualification dans le domaine de l'entretien et la réparation automobile multimarque.



La promesse Proximeca



La conjoncture économique nous amène naturellement à avoir une communication sur le prix. C'est pour cela que Proximeca affiche clairement sa promesse :

L'Entretien Auto au Meilleur Prix

Au «meilleur Prix» signifie le meilleur rapport «Qualité/Proximité/Prix» et non pas le plus bas prix.

Pourquoi Proximeca ?

Proximeca propose un nouveau contrat de location d'enseigne avec

- > + de Simplicité, + de Services, + de Transparence.
- > Pas de droit d'entrée à régler.
- > Un kit complet d'intégration au réseau offert.
- > Une redevance à un prix très compétitif.



Développer votre
chiffre d'affaires



Fidéliser
vos clients



Améliorer
votre notoriété



Augmenter
votre rentabilité

ANEST IWATA - SUPERNOVA – WS 400 EVO

PAYS D'ORIGINE : JAPON - CERTIFICATION ISO : 9001/2000 CERTIFIÉ ATEX
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Taux de transfert** : jusqu'à 81 %
- **Largeur de jet** : près de 40 cm
- **Respecte à la perfection la colorimétrie d'origine et limite l'effet de pommelage**
- **Matière du pistolet** : aluminium, finition chromée
- **Poids du pistolet** : 643 g environ (avec godet)
- **Repère de couleurs** : boutons produit couleur or pour la BASE/chromé pour le vernis
- **Type** : HIGH T.E.C., prépulvérisation avec buse à ailettes, jet tulipe
- **Pression d'alimentation d'air** : 2 bars
- **Consommation d'air** : 356 l/min.
- **Diamètre du raccord d'alimentation d'air** : 1/4 bsp
- **Manomètre de contrôle de pression d'air** : nouveau manomètre précis, simple et fiable AFV-1
- **Capacité du godet** : 600 cc
- **Diamètre des buses disponibles** : 1,3 et 1,4 mm
- **Type de produits pulvérisables** : hydrodiluable et solvantés
- **Autres caractéristiques techniques** : fixation du godet : 1/2 tour, simple et rapide (ou raccord 3M PPS optionnel)



PRIX HT

à partir de 589 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 1 an • SAV : Anest Iwata France • Hotline : 04 74 94 59 69 •
Formation ou prise en main : oui

ANEST IWATA FRANCE

25 rue de Madrid - 38070 Saint-Quentin-Fallavier
Tél. : 04 74 94 59 69 • Fax : 04 74 94 34 39
Web : www.anest-iwata.fr • E-mail : info@anest-iwata.fr

E-NOV'CAR IMPORT - GENESI HTE TOPLINE

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Matière du pistolet** : aluminium forgé chromé
- **Poids du pistolet, godet inclus** : 810 g
- **Repères de couleurs** : non
- **Système de vissage du godet** : QCC
- **Type** : HVLP
- **Pression d'alimentation d'air** : 2 à 2,5 bars
- **Consommation d'air** : 300 à 340 l/min.
- **Diamètre du raccord d'alimentation d'air** : 10 mm
- **Monomètre de contrôle de pression** : oui
- **Capacité du godet** : 680 cc
- **Diamètre des buses disponibles** : 0,8 - 1 - 1,2 - 1,3 - 1,4 - 1,7 - 1,9 et 2,5 mm
- **Taux de transfert** : plus de 70 %
- **Type de produits pulvérisables** : bases hydro et vernis tous types



PRIX HT

364 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 6 mois • SAV : dans nos ateliers • Hotline : N.C. •
Formation ou prise en main : oui, sur rendez-vous

DIVERS

seul pistolet à ce jour à pouvoir pulvériser tous types de peinture et vernis

E-NOV'CAR IMPORT

17 rue du Vauluisant - 10000 Troyes
Tél. : 03 25 40 33 58 • Fax : 03 25 41 86 95
Web : www.enovcar.com • E-mail : contact@enovcar.com



Ensemble, depuis plus de 20 ans, nous régulons
la température de votre véhicule.



- Une équipe de professionnels à votre disposition, du lundi au vendredi, de 8h à 18h.
- Des livraisons 6j/7
- Les commandes passées avant 17h30 sont reçues dès le lendemain matin.
- Référéncé sur Tecdoc.
- Référéncé General Motors aftermarket.



Disponible aussi pour la gamme Poids Lourds.

FRIGAIR
www.frigair.com

FRIGAIR SpA
Via Vercelli, 16 - Zona PM
41134 Carpi (FE) - Italy
Ph : +39 0532 734911
Fax : +39 0532 734909
E-Mail : info@frigair.com

FRIGAIR FRANCE S.A.S.
21, De L'Argentine-Str.
rue de Chamechaud
38100 St-Etienne, Grenoble, France
Ph : +33 (0) 4 78 08 08 07
Fax : +33 (0) 4 78 08 08 01
E-Mail : info@frigair-france.com
www.frigair.com

FRIGAIR IBERIA S.L.U.
C/ Camino del Olivo, 35 - NAVE 10
31006 Alcaniz del Hoz, Madrid,
Spain
Ph : +34 91 886 45 43
Fax : +34 91 886 45 32
E-Mail : info@frigair-iberia.com

FRIGAIR DEUTSCHLAND GmbH
Am Rietberg 4
D-85551 Herrsching, Deutschland
Ph : +49 89 820 3100 11
Fax : +49 89 820 3100 20
E-Mail : info@frigair-deutschland.com

Distributeur exclusif en France de la marque Japan Parts. Une gamme complète de produits pour les véhicules asiatiques et américains.



ARO - ERGOWELD 14K

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Intensité maximale de soudage : 14 000 A
- Technologie Inverter : oui
- Fréquence : 2 000 Hz
- Puissance de serrage aux électrodes : 520 daN
- Régulateur de pression d'air : par logiciel et vanne proportionnelle
- Câble coaxial avec ou sans filtre : sans
- Transformateur intégré à la pince : non
- Poids des pinces : 8,5 kg sans câbles
- Longueur des câbles : 3 m
- Refroidissement des câbles : liquide
- Mode de fonctionnement : automatique
- Nombre de programmations maximums : illimité
- Épaisseur et nombre de tôles possibles au soudage : 3 mm
- Autodiagnostic par affichage d'un code de panne : oui
- Enregistrement des paramètres chantier (EDR) : oui
- Options proposées : pince en C, panoplie de bras, air puller, kit déboutonnage, dépointeuse
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 2
- Référencement constructeurs (CNOMO) : Peugeot, Citroën, Renault, Nissan
- Conformité à la directive 2004/40/CE : oui



INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : service après-vente usine ou réparateur agréé • Hotline : oui • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : 3 ans sur contrat • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui

ARO WELDING TECHNOLOGIES SAS

1 Avenue de Tours, BP 40161, 72500 Château du Loir
Tél : 02 43 44 74 00 • Fax : 02 43 44 74 01
Web : www.arotechnologies.com • E-mail : france@arotechnologies.com

BLACKHAWK SA - INVERTA GT SMALL

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : NC

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Intensité maximale de soudage : 13 000 A
- Technologie Inverter : oui
- Fréquence : N.C.
- Puissance de serrage aux électrodes : plus de 600 daN à 8 bars
- Régulateur de pression d'air : oui
- Câble coaxial avec ou sans filtre : avec
- Mode de fonctionnement : automatique
- Alimentation : 380-415 V Tri
- Protection : 32 A courbe C/D
- Contrôle du courant de soudage : oui
- Contrôle de la force de serrage : oui
- Indication des défauts de soudure : oui
- Résultats de soudage imprimables : oui
- Mise à jour : avec carte SD (appareil évolutif)
- Mémoire des paramètres de soudage individuels : oui
- Programmes constructeurs : oui
- Transformateur intégré dans la pince : oui
- Référencement constructeurs (CNOMO) : Citroën, Peugeot, Renault, Ford, Jaguar, Porsche, Audi, Volkswagen, Skoda, Honda...



INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : sous-traitant agréé Blackhawk • Hotline : SAV Blackhawk • Garantie : 1 an pièces et main-d'œuvre • Extension de garantie : oui • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui (technicien Blackhawk)

BLACKHAWK SA

Zone Eurofret - rue du Rheinfeld - 67026 Strasbourg Cedex
Tél. : 03 88 65 76 30 • Fax : 03 88 65 76 31
Web : www.blackhawk.fr • E-mail : ventes@blackhawk.fr

CAR-O-LINER AB - CTR7

PAYS D'ORIGINE : SUÈDE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : FILIALE

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Intensité maximale de soudage (A) : 10 000 A
- Technologie Inverter : oui
- Fréquence : 10 kHz
- Puissance de serrage aux électrodes : 500 daN à 8 bars
- Régulateur de pression d'air : oui
- Câble coaxial avec ou sans filtre : N.C.
- Transformateur intégré à la pince : oui
- Poids des pinces : 11 kg
- Longueur des câbles : 6 m
- Refroidissement des câbles : eau
- Mode de fonctionnement : semi-automatique
- Nombre de programmations maximums : illimité
- Enregistrement des paramètres chantier (EDR) : oui
- Épaisseur et nombre de tôles possibles au soudage : 9 mm (3 - 4)
- Autodiagnostic par affichage d'un code de panne : oui
- Options proposées : N.C.
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 1
- Référencement constructeurs (CNOMO) : non
- Conformité à la directive 2004/40/CE : oui



PRIX HT

9 500 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : Service technique (Tél : 0 892 04 00 02) • Hotline : oui • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : non • Contrat de maintenance : sur demande • Formation ou prise en main : oui

ALIGNMENT SYSTEMS FRANCE SAS

ZA de Mainville - 29 rue de l'Industrie - 91210 Draveil
Tél. : 01 69 52 77 50 • Fax : 01 69 52 77 51
Web : www.car-o-liner.fr • E-mail : tcattet@car-o-liner.fr

GYS - GYSPOT EVOLUTION PTI-S7

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET TÜV
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Intensité maximale de soudage : 14 500 A
- Technologie Inverter : oui
- Fréquence : 2 000 Hz
- Puissance de serrage aux électrodes : 550 daN
- Régulateur de pression d'air : oui
- Câble coaxial avec ou sans filtre : filtre
- Transformateur intégré à la pince : oui
- Poids des pinces : 12 kg avec bras en CI
- Longueur des câbles : 4 m et 6 m
- Refroidissement des câbles : liquide
- Modes de fonctionnement : - normal (utilisation automatique) - manuel (utilisation de données constructeur) - multitôles (pour spécifier les caractéristiques des tôles)
- Nombre de programmations maximums : + de 100 au pistolet et illimité avec la pince
- Épaisseur et nombre de tôles possibles au soudage : 3+3+3
- Autodiagnostic par affichage d'un code de panne : oui
- Options proposées : divers bras
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 9
- Référencement constructeurs (CNOMO) : Volvo, Fiat, Toyota, Honda, Mercedes, Renault
- Conformité à la directive 2004/40/CE : oui



PRIX HT

À partir de 8 000 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : distributeur agréé ou GYS • Hotline : oui • Garantie : 1 an • Extension de garantie : N.C. • Contrat de maintenance : N.C. • Formation ou prise en main : oui

GYS CARROSSERIE

134 Boulevard des Loges - 53940 Saint-Berthevin
Tél. : 02 43 01 29 10 • Fax : 02 43 01 28 59
Web : www.gys.fr • E-mail : r.harti@gys.fr

CAR-O-LINER - PNP90

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9000
MODE DE DISTRIBUTION : FILIALES OU DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Alimentation : air comprimé (8 bars)
- Pression de travail : 600 bars
- Intensificateur de pression : PNP90
- Pression pneumatique, ratio : 1:100
- Dimensions : 330 x 230 x 213 mm
- Poids (sans flexible) : 8 kg
- Pistolet hydraulique : (HP 35 UN)
- Fonctions : rivetage, emboutissage, extraction, calibration
- Assortiment de rivets (UN 2.0) : N.C.
- Étrier de rivetage : NB 40



- Poids : 1,5 kg
- Dimensions : 106 x 45 x 158,8 mm
- Ouverture : 80 mm
- Profondeur : 40 mm
- Options :
 - Étrier de rivetage : NB 115 - Dimensions : 213 x 44 x 220,3 mm - Poids : 3 kg - Ouverture : 80 mm - Profondeur : 115 mm
 - Étrier de rivetage : NB 230 - Dimensions : 364 x 44,5 x 347,9 mm - Poids : 9,5 kg - Ouverture : 140 mm - Profondeur : 230 mm

PRIX HT

2 800 € (kit de base)

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV assuré par : notre service technique • Hotline : 0 892 040 002 • Garantie (durée) : 2 ans • Extension de garantie : sur demande • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : inclus dans le prix

ALIGNMENT SYSTEMS FRANCE SAS

ZA de Mainville - 29 rue de l'Industrie - 91210 Draveil
Tél. : 01 69 52 77 54 • Fax : 01 69 52 77 51
Web : www.car-o-liner.fr • E-mail : tcattet@caroliner.fr

BLACKHAWK SA - XPRESS 800

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001
MODE DE DISTRIBUTION : N.C.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Alimentation : air comprimé (6 bars)
- Pression de travail : 800 bars
- Intensificateur de pression : N.C.
- Pression pneumatique, ratio : N.C.
- Dimensions : N.C.
- Poids (sans flexible) : N.C.
- Pistolet hydraulique : oui
- Réglage de la vitesse : oui
- Réglage de la force de serrage : oui
- Fonctions : rivetage (multiples rivets), emboutissage, extraction
- Assortiment de rivets : oui, diverses fonctions et formes
- Étriers de rivetage : - en C : ouverture 80 mm et profondeur 40 mm, ou ouverture 120 mm et profondeur 240 mm - Col-de-cygne : ouverture 80 mm et profondeur 120 mm
- Kit de base : 1 unité hydraulique, 1 canon de rivetage, 1 col-de-cygne 80/40, 1 coffret d'accessoires pour rivetage et 1 mallette de rangement avec mousse

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV assuré par : sous-traitant agréé Blackhawk • Hotline : SAV Blackhawk • Garantie (durée) : 1 an, pièces et main-d'œuvre • Extension de garantie : N.C. • Contrat de maintenance : N.C. • Formation ou prise en main : oui, par technicien Blackhawk

BLACKHAWK SA

Zone Eurofret - rue du Rheinfeld - 67026 Strasbourg Cedex
Tél. : 03 88 65 76 30 • Fax : 03 88 65 76 31
Web : www.blackhawk.fr • E-mail : ventes@blackhawk.fr

more than cooling parts >

GOLDA

Tail Comm Tail Drive

NRF



Refroidissement moteur et climatisation

- ✓ Une gamme complète pour véhicules légers, utilitaires et camions
- ✓ Tous nos produits sont testés afin de répondre aux caractéristiques et normes OE
- ✓ Achat direct en ligne grâce à notre webshop et TruCom
- ✓ Téléchargement et visualisation de nos catalogues en ligne sur :

NRF France SAS | T: 03 27 21 17 17 | E: info@nrf.fr

www.nrf.eu

CEDREY - UT8795DC

PAYS D'ORIGINE : JAPON - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS GROSSISTES

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : air comprimé
- Tension d'alimentation : N.C.
- Pression d'alimentation : 6,4 bars
- Poids : 1,2 kg
- Orbitale : oui
- Excentricité en mm : 3,2 mm
- Consommation d'air : 140 l/min.
- Forme du plateau : circulaire
- Dimensions, diamètres : 150 mm
- Nombre de trous d'aspiration des poussières : 8
- Vitesse de rotation maximale : 9 000 tr/min.
- Variateur de vitesse : oui
- Nombre de dB/A : 80
- Vibrations : moyenne dans les trois axes : < 2,5 m/sec.
- Blocage de la rotation du disque : par clé de service
- Système d'aspiration des poussières : non
- Raccordement à un système d'aspiration : oui
- Diamètre du tuyau d'aspiration : 30 mm

PRIX HT

320 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 12 mois • SAV : par Cedrey en 24/48 heures • Hotline : Michael au 01 30 52 45 45
• Formation ou prise en main : N.C.



CEDREY

6 rue Pablo-Picasso, ZA de Gomberville - 78114 Magny-les-Hameaux
Tél. : 01 30 52 45 45 • Fax : 01 30 52 45 40
Web : www.cedrey.fr • E-mail : contact@cedrey.fr

CLAS ÉQUIPEMENTS - OP 1211

PAYS D'ORIGINE : TW - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : RÉSEAU DE DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : air
- Tension d'alimentation : N.C.
- Pression d'alimentation : 6,2 bars
- Poids : 700 g
- Orbitale : oui
- Excentricité en mm : 5 mm
- Consommation d'air : 57 l/min.
- Forme du plateau : circulaire
- Dimensions, diamètres : 150 mm (plateau)
- Nombre de trous d'aspiration des poussières : N.C.
- Vitesse de rotation maximale : 12 000 tr/min.
- Variateur de vitesse : oui
- Nombre de dB/A : 84
- Vibrations : moyenne dans les trois axes : N.C.
- Blocage de la rotation du disque : N.C.
- Système d'aspiration des poussières : oui
- Raccordement à un système d'aspiration : possible
- Diamètre du tuyau d'aspiration : 28 mm

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 1 an • SAV : assuré par CLAS • Hotline : 04 79 72 92 81 (SAV CLAS) •
Formation ou prise en main : non



CLAS ÉQUIPEMENTS

ZA de la Crouza - 73800 Chignin
Tél. : 04 79 72 62 22 • Fax : 04 79 72 52 86
Web : clas-equipements.com • E-mail : contact@clas-equipements.com

RUPES/ITALCAN SARL - AK 150A

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : N.C.
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : pneumatique
- Tension d'alimentation : N.C.
- Pression d'alimentation : N.C.
- Poids : 1,7 kg
- Orbitale : roto-excentrique
- Excentricité en mm : 5 mm
- Consommation d'air : 400 l/min.
- Forme du plateau : circulaire
- Dimensions, diamètres : 150 mm
- Nombre de trous d'aspiration des poussières : 6
- Vitesse de rotation maximale : 8 400 tr/min.
- Variateur de vitesse : oui
- Nombre de dB/A : N.C.
- Vibrations : moyenne dans les trois axes : N.C.
- Blocage de la rotation du disque : N.C.
- Système d'aspiration des poussières : oui
- Raccordement à un système d'aspiration : oui
- Diamètre du tuyau d'aspiration : 29 mm

PRIX HT

480 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 1 an • SAV : oui • Hotline : N.C. • Formation ou prise en main : N.C.



ITALCAN SARL

260 avenue Michel-Jourdan - 06150 Cannes
Tél. : 04 93 47 27 57 • Fax : 04 93 47 27 56
Web : www.italcan.fr

PTS OUTILLAGE - PONCEUSE 150MM

PAYS D'ORIGINE : TAÏWAN - CERTIFICATION ISO : 9001 VERSION 2000
MODE DE DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : air comprimé
- Tension d'alimentation : N.C.
- Pression d'alimentation : 6 bars
- Poids : 0,8 kg
- Orbitale : oui
- Excentricité en mm : 5 mm (existe aussi en 2 mm)
- Consommation d'air : 400 l/min
- Forme du plateau : circulaire de 150 mm
- Dimensions, diamètres : 200 x 150 x 100 mm
- Nombre de trous d'aspiration des poussières : 15 trous
- Vitesse de rotation maximale : 12 000 tr/min.
- Variateur de vitesse : non
- Nombre de dB/A : 84
- Vibrations : moyenne dans les trois axes : 3 m/s²
- Blocage de la rotation du disque : oui
- Système d'aspiration des poussières : oui, centralisé
- Raccordement à un système d'aspiration : oui
- Diamètre du tuyau d'aspiration : 28 mm

PRIX HT

250 à 275 €

INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Garantie : 1 an (machine) • SAV : 04 77 92 13 10 (PTS) • Hotline : 04 77 92 25 84 (PTS) •
Formation ou prise en main : possible sur demande



PTS OUTILLAGE

60 boulevard Thiers - 42000 Saint-Étienne
Tél. : 04 77 92 13 17 • Fax : 04 77 92 13 49
Web : www.pts-outillage.com • E-mail : pts@sam.eu

Apprau

c'est dispo !
www.apprau.fr

TOUTES LES PIÈCES TECHNIQUES BOSCH EXTRA-DISPONIBLES !

PIÈCES TECHNIQUES

-  ☒ Bobines
-  ☒ Capteurs de pression
-  ☒ Capteurs de phase
-  ☒ Capteurs de régime
-  ☒ Capteurs de cliquetis
-  ☒ Débitmètres
-  ☒ Pompes à carburant
-  ☒ Sondes lambda
-  ☒ Sondes de température

L'Extra-service Apprau : la Technologie BOSCH dans la 1/2 journée !

**Distributeur : quelle que soit la pièce,
on vous dira toujours oui !**

Les Relais Apprau, c'est un Extra-service hautement spécialisé des grands équipementiers étrangers, associé à un Extra-stock d'un Extra-stock disponible Extra-Service pour la demi-journée. Nous à votre service pour vos problèmes techniques Extra-performants !

Apprau
c'est dispo !
www.apprau.fr

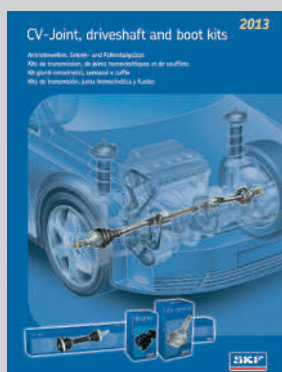




La sélection de la rédaction

Outillage, pièces de rechange, catalogues... Chaque mois, la rédaction vous présente un état des lieux non exhaustif des nouveautés destinées au marché de l'après-vente.

SKF



Catalogue transmission, joints homocinétiques et soufflets

La nouvelle édition du catalogue de pièces détachées pour la gamme de joints homocinétiques, arbres de transmission et soufflets de SKF, destinée au marché de la rechange, répertorie sur 700 pages l'ensemble des références proposées par l'équipementier. Soit plus de 50 000 liens pour VL et VUL de marques européennes et asiatiques, à savoir plus de 2 000 kits de transmission, kits de joints homocinétiques et kits de soufflets. Pour faciliter la recherche, chaque kit est illustré de visuels détaillés avec toutes les pièces qui le composent. À noter : ce catalogue comprend 40 % de kits supplémentaires par rapport à l'édition précédente.

Informations précises pour chaque kit

www.skf.com/fr

FEDERAL-MOGUL



Bougie d'allumage céramique

La bougie d'allumage SureFire Plus est dotée d'un isolant céramique qui lui permet de fournir des tensions de 42 kV, voire plus. Les tensions d'allumage étant donc plus élevées, elles autorisent l'emploi de mélanges plus pauvres. D'où des performances accrues et/ou la réduction des niveaux de consommation de carburant et d'émissions de CO₂. Autre atout : l'emploi d'un isolant céramique permet de réduire le diamètre de la bougie, qui peut ainsi passer de 14 à 12 voire 10 mm. L'isolant en question est constitué de 99 % d'alumine et pour le reste d'un mélange d'oxydes conçu pour optimiser la résistance de shunt à haute température.

Énergie supérieure et meilleure durabilité

Stand : 5 E 082

www.federalmogul.com

MONOPOL PEINTURES

Vernis réducteur de température

Le vernis Solar Monopoli® Hi-tech est un vernis transparent chargé d'un pigment translucide capable de refléter une partie invisible du spectre de la lumière solaire, notamment le rayonnement rouge sombre. Conséquence : l'énergie du rayonnement solaire est beaucoup moins transformée en chaleur sur la surface ou derrière la surface de la carrosserie, d'où une moindre envolée des températures (le gain peut atteindre les 13 °C par rapport à un vernis traditionnel). Cette technologie peut s'avérer très utile pour les véhicules frigorifiques ou pour ceux évoluant dans des pays très ensoleillés. À noter : ce vernis peut également s'appliquer sur les vitrages, notamment les toits panoramiques ou toits ouvrants.

Moindre sollicitation de la clim'



Stand : 5 F 022

www.monopoli-sa.com

LAVANCE

Portique de lavage hybride



Le portique de lavage M25 présente l'avantage de pouvoir faire le choix entre un lavage avec brosses mousse et un lavage intégral haute pression sans brosses. La largeur du portique (2,50 m, voire 2,70 m en option) ainsi que sa hauteur de lavage (de 2,10 m à 2,90 m) permettent de laver la plupart des véhicules, de la petite berline au gros SUV. Possibilité de deux prélavages chimiques pour une finition sans traces, de lavage du châssis. À noter : le lavage haute pression sans brosses, mais avec polish (y compris suivi de profil), génère 84 l/min. !

Stand : 5 H 151

www.lavance.com

MEYLE

Bras de liaison essieu arrière



Le nouveau bras de liaison pour essieu arrière de Meyle-HD est destiné aux opérations de rechange de l'essieu arrière sur tous les modèles BMW des séries 5, 6 et 7. Son pivot sphérique adapté et ses rondelles d'acier remplacent deux pièces différentes de première monte. Le mécanicien n'a donc plus besoin de vérifier le modèle du véhicule ni de se soucier de la pièce à commander lors du démontage. Ce bras de liaison est fourni avec des instructions de montage et deux rondelles en acier afin que l'opérateur puisse choisir celle qui convient à la rotule de suspension.

Stand : 3 C 068

www.meyle.com

CERVINKA

**Système d'extinction d'incendie moteur**

Le Car Viper est un système d'extinction d'incendie automatique pour la partie moteur du véhicule. Le procédé consiste en un tube en polyamide souple qui s'installe sous le capot de la voiture, en cercle ou en spirale, sans toucher le moteur ou une autre pièce susceptible de dépasser les 70 °C en fonctionnement normal. En cas d'incendie du moteur, le tube s'ouvre et libère un gaz qui provoque l'extinction, sans effet nocif sur les métaux, les plastiques ou le matériel électrique... et sans laisser de résidus !



Stand : 3 A 064

www.hasicitechnika.com

AMILCAR

**Plancher automatisé latéral**

Destiné aux VUL équipés d'une porte latérale, ce plancher automatisé électrique est capable de charger jusqu'à 300 kg. Un seul opérateur peut donc manipuler de lourdes charges sans être gêné notamment par les trottoirs ou les stationnements délicats. Le plancher est doté d'un dispositif électrique inédit qui assure un réel gain de place à l'intérieur du véhicule. De plus, sa sécurité est renforcée puisque le plateau télécommandé reste en contact permanent avec le sol lorsque son mouvement est ascendant grâce à ses rails qu'il déploie et rentre automatiquement.

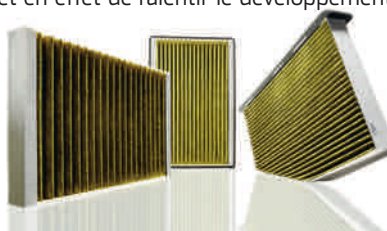
Stand : 5 L 155

www.amilcar-solutions.com

MANN+HUMMEL

**Filtre d'habitacle antibactérien et anti-allergène**

En plus de ses fonctions de filtration d'air et d'absorption d'odeurs, le filtre d'habitacle Frecious Plus est doté de capacités qui lui permettent de se débarrasser de la plupart des bactéries et des particules sources d'allergies. Sa composition spécifique lui permet en effet de ralentir le développement microbien et de réduire les odeurs à l'intérieur de l'habitacle dues aux micro-organismes. De plus, l'emploi de polyphénol naturel a un impact anti-allergène complémentaire non négligeable.



www.mann-hummel.com

VBSA

Kit de réparation pare-brise

Le kit de réparation pare-brise nouvelle génération Repar'Vit Deluxe 1350 est doté d'un pont d'injection à triple réglage de façon à s'adapter à tous les vitrages. Le kit comprend également une perceuse à LED électronique pour une meilleure visibilité et prise en main, ainsi qu'un miroir à LED, un système d'injection 2 en 1 pour injecter la résine et tout un panel d'outils pour réparer les pare-brise (forets, brosse pour tuyau, résine d'injection, lames grattoirs, seringues d'injection avec leurs aiguilles, etc.).

Stand : 5 C 090

www.vbsa.fr



Corteco, l'expert en contrôle des vibrations

LES ACCROS AUX VIBRATIONS VONT ÊTRE DÉÇUS

Les pièces antivibratoires Corteco sont issues du savoir-faire Freudenberg, leader en équipement d'origine, ainsi que de son avance technologique comme par exemple les supports moteur ou poulies de vilebrequin pour systèmes Stop & Start.

En vous appuyant sur l'expérience de Corteco et l'expertise du Groupe Freudenberg, vous accédez à des gammes de qualité première mondiale en prenant de l'avance sur les technologies de l'aftermarket de demain.

SUPPORT MOTEUR
ET BOÎTE DE VITESSESCHÂSSIS
ET TRAIN ROULANTPOULIE
DE VILEBROQUIN

SUSPENSION

Freudenberg
Sealing Technologies

CYANCHETTE

CONTRÔLE DES VIBRATIONS

FILTRATION D'HABITACLE

CEDREY

Scie-lime pour découpe et finition

La scie-lime à grande vitesse UT8922 est dotée d'un moteur rotatif. Ceci lui confère une plus grande puissance par rapport à l'ancien système à piston et permet d'éviter les blocages intempestifs tout en autorisant la coupe des tôles épaisses. La fonction lime s'avère d'une grande utilité pour les opérations d'ébavurage et pour les travaux intensifs de par sa compacité, son ergonomie et sa légèreté (seulement 940 g).

Livrée avec deux lames bimétal, une lime plate et une lime ronde.



Stand : 5 G 034

www.cedrey.fr

HEURTAUX

Armoire de lavage de jantes



L'armoire de lavage Master Jantes assure rapidement, facilement et automatiquement le lavage et le séchage intérieur et extérieur de tous les types de roues et de jantes, sans aucun contact. Dotée de quatre roues pivotantes dont deux avec frein de blocage, la machine se déplace aisément. Disponibles en option : un plateau en inox de préparation à rouleaux et d'inspection des roues avec son bac de récupération des déchets (intégré de base dans la version Compétition) ainsi que le séchage des jantes.

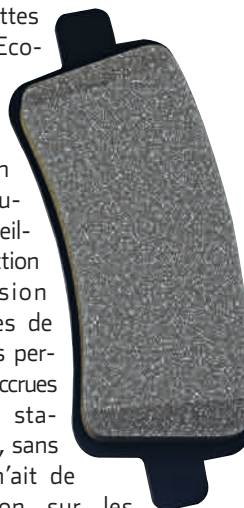
Stand : 5 H 137

www.heurtaux.fr

FEDERAL-MOGUL

Plaquettes de frein Eco-Friction

Les plaquettes de frein Eco-Friction™ sans cuivre ou à faible teneur en cuivre assurent une meilleure protection anticorrosion des disques de frein et des performances accrues en friction statique. Et ce, sans que cela n'ait de répercussion sur les capacités de freinage, de NVH (bruit, vibrations, dureté), de longévité et d'empoussièrement. Ces plaquettes sont compatibles avec les freins de stationnement électroniques, les étriers de frein allégés et les systèmes de freinage des véhicules électriques.



Stand : 5 E 082

www.federalmogul.com

BOSCH

Projecteur additionnel Light-Star

La surface du projecteur étant contrôlée électroniquement, le Light-Star assure une grande intensité lumineuse et une perte de diffusion minimale sur la route. Fabriqué dans un acier inoxydable anticorrosion, il est très résistant au vent et autres intempéries. Donc adapté aux usages intensifs et tout-terrain. Disponible en trois versions : Halogène (recommandée pour les VU), LED (avec lentille en blanc ou bleu pour une luminosité uniforme) et Xénon (effet lumière du jour).



Stand : 5 F 002

www.bosch.fr

Prescripteur de solutions pour le développement de votre garage



Logistique

Plateforme de montage avec plus de 150 000 références gérées dans un DMS (Gestion des stocks).



Formations

Formations gratuites en ligne.



Informatique

Catalogue électronique (E) et PL, numérisation et multi-repérage (GEMCAT) intégré aux logiciels MANAGER GARAGES et au portail de garage MEGALITH.



Site Internet

Site internet personnalisé.



Communication

Services à l'client, campagnes promotionnelles personnalisées et régulières, relations avec la presse professionnelle.

**Rejoignez le réseau
en constante progression !**



Pour en savoir plus, contactez



2 rue Copernic CS 56 - 41260 La Chaussée-St-Victor Tél. 02 34 56 10 12

www.mongarage-reseau.com

HUTCHINSON

Catalogue transmission



La nouvelle édition du catalogue transmission du fabricant français de pièces en caoutchouc répertorie l'ensemble des kits de distribution, courroies, galets de distribution, accessoires ainsi que les kits Poly-V® et courroies Poly-V®. Soit plus de 3 000 références, dont 330 nouveautés, couvrant 98 % du parc auto français en kits de distribution et 99 % en courroies Poly-V®. Les applications pour les véhicules les plus récents sont ainsi couvertes : Audi A1, Opel Astra H, Ford Focus III, Citroën DS3, Peugeot 208, VW New Beetle II...

Stand : 3 C 032

www.hutchinsonaftermarket.com



La sélection de la rédaction

FILLON TECHNOLOGIES



Système de préparation des couleurs

Daisy Wheel est une « roue » compacte d'environ 1 m³ capable de contenir jusqu'à 160 flacons de 0,5 l pour les teintes composant une ligne de peinture. La technologie utilisée évite tout contact des teintes avec l'air dont les pigments des composants sont maintenus en suspension constante grâce à un système rotatif. Les teintes sont ainsi préservées. À cette fonction de stockage optimisée est associée une distribution automatique précise de la peinture (+/- 0,05 g) grâce aux valves gérées par solénoïde et à un algorithme de dosage. La préparation de la couleur s'effectue donc en toute propreté, sans que le coloriste soit trop exposé aux produits de peinture.

Couleur réussie même en petite quantité



Stand : 5 E 121

www.fillontech.com

INNOVACION DE UTILES



Kit montage/démontage de pneumatiques

Le kit V&M est un système dédié au montage/démontage des pneus Run Flat, taille basse ou SSR, quelle que soit la démonteuse. Pour monter un pneu, il suffit de graisser les deux côtés de la jante lors du détalonnage, de monter le premier talon du pneu et de placer le kit en protégeant la valve. Il faut ensuite placer le pneu en position sur la griffe de montage et le kit à quelques centimètres de celle-ci. Enfin, l'opérateur doit maintenir le pneu baissé en s'aidant du démonte-pneu. On évite ainsi tout risque d'accident si le démonte-pneu est libéré par mégarde et des dommages sur la jante quand la force est appliquée directement sur elle.

Compatible avec toutes les démonteuses



Stand : 5 K 133

www.utilnova.com

TOOLATELIER

Coffret d'outillage d'appoint 1/4"



Ce coffret d'outillage d'appoint s'avère à la fois utile et pratique grâce à ses dimensions réduites (175 x 110 x 45 mm). Il tient d'ailleurs dans une poche, une boîte à gant ou même dans un rangement de selle pour les motards. Il comprend au total 32 pièces au format 1/4", dont une clé coudée à cliquet en forme de « S » réversible pour accéder aux endroits difficiles, 9 douilles 6 pans, différentes sortes d'embouts (Hexagonal, Torx, cruciformes « Phillips » et plats), un cardan et une rallonge de 50 mm.

www.toolatelier.com

MEYLE

Rotule de barre d'accouplement

La nouvelle rotule de barre d'accouplement Meyle-HD pour la Nissan Micra III est conçue de façon à réduire la pression sur la rotule. Pour ce faire, le diamètre de la boule de la rotule a été agrandi de 3 mm afin de répartir les forces en action sur une plus grande surface. De plus, les matériaux utilisés pour sa fabrication se veulent très résistants et permettent de diminuer la friction en cas de fortes sollicitations, d'où une moindre usure. Quant à la graisse utilisée, elle contient des lubrifiants qui préservent la pièce de la corrosion.



Stand : 3 C 068

www.meyle.com

GATES

Appli de diag d'usure de courroie



L'application PIC (Part Image Capture) Gauge pour smartphone permet de diagnostiquer précisément l'usure des courroies striées depuis son mobile. L'appli se base sur une photographie prise avec l'appareil photo du smartphone et s'appuie sur une technologie d'imagerie numérique de pointe. La perte de matière au niveau de la courroie est analysée immédiatement. L'appli annonce alors le résultat (Conforme, Usure détectée ou Remplacer la courroie). Appli téléchargeable sur l'AppStore d'Apple ou sur Google Play.

www.gates.com

ROMBAT

Nouvelle gamme de batteries Tundra

Recommandées pour les véhicules « nouvelle génération » et/ou à niveau d'équipements élevé, les batteries Tundra utilisent la technologie Pb Ca/métal déployé, ce qui leur confère une durée de vie prolongée de 25 %. Ces batteries sont complètement « hermétiques » grâce à leur couvercle Duplex à œil magique et au système à labyrinthe pour la récupération des gaz. La puissance au démarrage est 30 % supérieure par rapport aux batteries standard. Côté sécurité, un dispositif anti-explosion protège les batteries contre un éventuel retour de flammes.



Stand : 5 B 106

www.rombat.fr

FACOM

Couteau multi-usage

Le nouveau couteau multi-usage 840.F de Facom est polyvalent avec sa lame en acier inoxydable partiellement dentelée. Cela lui permet différentes applications comme dénuder des fils, couper des câbles, etc. À la fois ergonomique et léger (130 g), il est doté d'un ergot spécial sur la lame de façon à ouvrir le couteau d'une seule main en toute sécurité. La poignée est en aluminium anodisé pour une plus longue durée de vie du produit. À noter : une pointe en acier à l'extrémité de la poignée permet de couper du verre. Prix : 34,90 € HT.

Stand : 5 H 041

www.facom.com



VALEO

Catalogue thermique habitacle

Avec plus de 150 nouvelles références, l'édition 2013 du catalogue thermique habitacle de Valeo propose une offre complète de pièces de rechange pour systèmes de climatisation et de chauffage. Parmi les nouveautés : 45 condenseurs, 48 filtres d'habitacle, 63 compresseurs, 5 pulseurs... permettant ainsi de couvrir la plupart des derniers véhicules mis en circulation. À noter : un renforcement de la gamme asiatique sur la boucle de clim' ainsi que la gamme de filtres d'habitacle ClimFilter Supreme qui neutralise 92 % des allergènes.



www.valeo.com

DE WITTE

Pistolet de lavage Foam Booster



Destiné au lavage, le pistolet à mousse Foam Booster transforme chaque shampooing en mousse ultra-sèche pour une accroche optimale sur les véhicules, ce qui permet une action plus longue et un meilleur résultat de dégrassage ou de désinfection des parties nettoyées. La buse à mousse spéciale permet d'économiser 50 % de produit par rapport à un pistolet classique (qu'il s'agisse d'un pulvérisateur ou d'un nettoyeur haute pression). Le Foam Booster a une contenance de 3 litres de produit.

Stand : 5 H 083

www.dewitte.biz

LECHLER

Vernis à séchage rapide à l'air

Le vernis bi-composant MA380 Macrofan Airtech UHS Clearcoat sèche rapidement à l'air libre grâce à sa technologie Airtech qui lui permet d'exploiter le potentiel de séchage provenant de l'humidité présente dans l'air. Possibilité de lustrer la carrosserie à peine deux heures après avoir appliqué le vernis. Grâce à sa faible viscosité, il se détend immédiatement de façon homogène, ce qui permet de n'appliquer qu'une seule couche. D'où un gain de temps pouvant atteindre 15 %. Le kit de 1 litre comprend un pot de 0,5 l de vernis MC380 et un pot de 0,5 l de durcisseur MH380.



www.lechler.fr

EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

LA BONNE
PIÈCE

LE BON
PRIX

LE BON
TIMING

présente

StarLine

marque réservée aux distributeurs

BATTERIES • ALTERNATEURS • DÉMARREURS
KITS DE DISTRIBUTION • TRANSMISSION
ESSIEUX PSA NEUFS • PLAQUETTES DE FREIN

est-entrepot.fr
 UNE COUVERTURE DE 14 DÉPARTEMENTS

47 boulevard Lobau - 54000 NANCY
 Tél. 03 83 32 30 67 - Fax 03 83 32 07 98
 E-mail : est.entrepot@wanadoo.fr

KNIPEX

Pince multiprise Alligator XL

Désormais disponible en version XL, la pince multiprise Alligator de 400 mm dispose d'une capacité de préhension allant jusqu'à 3 1/2". Le réglage de la pince s'effectue via le cliquet à 11 positions. Sa forme élancée et ergonomique permet d'accéder très bien aux pièces, même quand il n'y a pas beaucoup de place pour travailler. Son articulation traversante lui confère une grande solidité. Côté sécurité, la géométrie autobloquante des mâchoires assure une préhension sûre et fiable des profils plats, ronds ou polygonaux.



www.knipex.de

SNAP-ON EQUIPMENT

Outil de diag automobile



Le boîtier Sun PDL 3000 est un outil de diagnostic très simple à utiliser avec son écran tactile de 14,2 cm de diagonale qui facilite une utilisation intuitive du boîtier. Il répertorie notamment les données OBD/EOBD (mode Quick Scan automatique) de 83 constructeurs, ce qui lui permet de couvrir plus de 96 % du parc roulant. Il interprète également les codes défaut-RAZ des indicateurs de maintenance. À noter : enregistrement de 20 derniers véhicules diagnostiqués. Deux mises à jour disponibles par an.

www.snapon-equipment.fr

Optez pour L'INDÉPENDANCE,
adoptez S'ENERGIE



Les plateformes du réseau



IDEA PLATFORM
23 rue Jules Guesde
BP 10013 - 59390 LYS LEZ LANNOY
Tél : 03 20 13 18 18

IDEA EST
13 rue du Travail
Zone Industrielle - 87720 HORRED
Tél : 03 88 64 71 71

IDEA OUEST (IDM)
15 rue de la Robertière
ZI - Roche de Lorment - 35000 RENNES
Tél : 03 99 59 25 51

AUTORESERVE GENNEVILLIERS
99101 av Louis Roche
92230 GENNEVILLIERS
Tél : 01 41 21 92 38

METROPOLE DEPOT
10-12 rue du Costelan
44800 ST HERBLAIN
Tél : 03 40 02 18 40

LUNILUX
1, rue Thomas Edison
92230 GENNEVILLIERS
Tél : 01 47 92 78 00

JVP (Jackie Vervaigne-Platform)
23-25 rue de la Gare
59390 LYS LEZ LANNOY
Tél : 03 20 45 34 20

EST ENTREPOT
47 boulevard Lohou
54000 NANCY
Tél : 03 83 37 30 67

AUTORESERVE TOULOUSE
82 rue Fessouillet
31200 TOULOUSE
Tél : 01 41 21 92 38

AUTORESERVE MARSEILLE
(CYARPS)
23, rue Gustave Eiffel
13010 MARSEILLE
Tél : 04 96 19 09 33

CDAL
(Centre Distribution Auto Lyonnais)
8 rue de Bourgogne
69600 SAINT PRIEST
Tél : 04 37 56 15 15

www.s-energie.fr

EQUIPAUTO
2013

DU 16 AU 30 OCTOBRE 2013
NOUS Y SERONS !
STAND 4J027



SOLUTIONS ELECTRONIQUES POUR L'AUTOMOBILE

- ☐ Centrales Clignotantes
- ☐ Relais
- ☐ Dispositifs de Contrôle Diesel
- ☐ Temporisateurs
- ☐ Divers

*"de la première monte à la rechange,
il n'y a qu'un pas"*

NOUVEAU
distribution en France assurée par



Avenue du Parc Médicis
94832 Fresnes Cedex
Tél: 01 49 84 66 00
Fax: 01 49 84 66 19
E-mail: contact.magasin@idlp.fr
www.idlp.fr

Disponible sur:



NAGARES
FIRST
Aftermarket

Retrouvez notre distributeur, IDLP, sur son stand au salon Equip'auto!

EQUIP'AUTO
DU 16 AU 20 OCTOBRE **2013**

STAND • 4H 067

FOG AUTOMOTIVE

Outil de diag des pneus et de géométrie



Le S-Profiler est un outil de diagnostic des pneumatiques et de géométrie qui diagnostique à l'aide d'un laser la bande de roulement en seulement deux minutes. Une fois le contrôle effectué, l'imprimante intégrée sort une fiche détaillée des résultats obtenus. Pratique : la caméra numérique embarquée est capable de lire la plaque d'immatriculation du véhicule, de se connecter au fichier des cartes grises et de récupérer toutes les infos relatives au véhicule et aux montes pneumatiques s'y référant.

Stand : 5 H 029

www.fog-automotive.com

WÜRTH

Clé à cliquet Top 4

La nouvelle clé à cliquet Top 4 de Würth comprend en une seule et même clé les 4 tailles les plus courantes (10, 13, 17 et 19 mm). Son système Powerdriv permet de visser et dévisser les vis hexagonales, même celles dont la tête à 6 pans est très usée. Un simple basculement de la manette droite/gauche permet l'inversion du sens de rotation. La tête de cliquet très fine facilite le serrage/desserrage dans les endroits difficiles d'accès. Composition : acier chrome vanadium poli, d'où une résistance et une durée de vie à toute épreuve !



www.wurth.fr



La sélection de la rédaction

ANEST IWATA

Pistolet peinture basse pression

Le nouveau pistolet peinture basse pression Supernova LS400 Entech est particulièrement recommandé pour les applications de bases mates hydro métallisées et nacrées. Sa buse à quatre ailettes brevetée permet une pré-atomisation air/produit rapide pour un taux de transfert de plus de 80 %. Les particules projetées sont plus mouillées et couvrent une surface plus importante pour une finition de qualité même dans un climat chaud et sec, et ce grâce à une répartition plus homogène et sur une plus grande largeur des gouttelettes. Sa poignée ergonomique et sa légèreté facilitent la prise en main par l'opérateur, ce qui permet de diminuer les risques d'oversprays et de brouillard.

Respectueux
de l'environnement

Stand : 5 C 053

www.anest-iwata.fr

GS 27 c'est aussi une gamme pour les **PROS !**

GAMME PROFESSIONNELLE

GAMME GRAND PUBLIC

LA RÉFÉRENCE DES PRODUITS D'ENTRETIEN AUTOMOBILE

Retrouvez tous les produits et les nouveautés GS27 en magasins spécialisés et sur www.gs27.com



La sélection de la rédaction

Outillage, pièces de rechange, catalogues... Chaque mois, la rédaction vous présente un état des lieux non exhaustif des nouveautés destinées au marché de l'après-vente.



KÄRCHER

Détergent pour jantes

Destiné aux stations de lavage en libre-service, le détergent pour jantes Kärcher CP 901 est un nettoyeur de jantes alcalin qui agit rapidement et efficacement, tant sur les jantes en acier qu'en aluminium laqué. Pulvérisé par le biais d'une lance haute pression standard, il se débarrasse aussi bien de la poussière de frein incrustée que des résidus de pneu ou de salage. Sa couleur verte permet à l'utilisateur de voir où le produit a été appliqué. Il se disperse sous forme de mousse, ce qui lui permet d'adhérer aux surfaces verticales. Formulé sans NTA, il est donc respectueux de l'environnement, d'autant qu'il ne consomme que 400 ml/min. de solution d'eau et de produit de nettoyage.

Bénéfice du label de qualité VDA

www.karcher.fr

Stand : 5 H 147

HOLTS

Shampooing auto « trois en un »

Le « Shampooing 3 en un » de Holts regroupe en une seule bouteille trois produits complémentaires : un shampooing qui nettoie toutes les salissures (la couche jaune), un dégraissant qui ne laisse pas de trace (la couche orange) et une cire qui dépose un film protecteur sur la carrosserie pour une brillance optimale et un effet glisse-pluie limitant l'encrassement (la couche transparente). Pour cela, il suffit de secouer la bouteille et de diluer l'équivalent de cinq pressions dans 4 litres d'eau et de savonner sa voiture – mouillée abondamment au préalable – avec une éponge douce. Ce produit étant biodégradable, il est respectueux de l'environnement. Prix : 7,20 € la bouteille de 500 ml.

Produit « trois en un » pour une triple efficacité



Stand : 5 C 130

www.holtsauto.com

SRI

Nettoyeur portatif de précision



Le ShuttleStar est une alternative aux lingettes, chiffons et autres bombes aérosols ou gamelles de solvant. Portable, autonome et chauffant, ce nettoyeur portatif de précision est capable de nettoyer sur place les pièces sans démontage grâce à son pinceau alimenté en produit spécifique. La solution de nettoyage étant chauffée à 38 °C et l'outil étant équipé d'une batterie, le nettoyeur devient ainsi entièrement mobile. Celui-ci est doté d'un porte-outils à LED – qui contrôle l'apport en solution de nettoyage par impulsions – de façon à assurer l'action mécanique du pinceau pour un nettoyage tout en précision.

Conditions optimales de sécurité et d'hygiène

Stand : 5 B 109

www.sri-france.com

CTP GMBH

Dégrippant pour injecteur



Le dégrissant Powermaxx Injector Dismantling Aid permet de débloquer des pièces fragiles telles que les injecteurs, les bougies d'allumage ou de préchauffage... qui peuvent être grippés dans la culasse par la rouille ou l'oxydation. Formulé à partir d'une base d'huile synthétique haut de gamme et d'une micronisation PTFE, ce dégrissant provoque des microfissures dans la couche d'oxyde grâce à son effet givrant jusqu'à - 40 °C. Résultat : une amélioration de la pénétration en profondeur des microparticules PTFE, ce qui facilite le démontage sans risque de grippage.

Le dégrissant Powermaxx Injector Dismantling Aid permet de débloquer des pièces fragiles telles que les injecteurs, les bougies d'allumage ou de préchauffage... qui peuvent être grippés dans la culasse par la rouille ou l'oxydation. Formulé à partir d'une base d'huile synthétique haut de gamme et d'une micronisation PTFE, ce dégrissant provoque des microfissures dans la couche d'oxyde grâce à son effet givrant jusqu'à - 40 °C. Résultat : une amélioration de la pénétration en profondeur des microparticules PTFE, ce qui facilite le démontage sans risque de grippage.

Stand : 5 B 113

www.bluechempgroup.com

MA-FRA

Shampooing pré-cire

Le Shampoo Precera Booster élaboré par le spécialiste italien du lavage et du nettoyage est un produit pré-cire neutre destiné à améliorer les caractéristiques de la cire. Conséquence : un meilleur polissage lors des dernières étapes du lavage du véhicule. Compatible avec la nouvelle Step 4 Pro et les lignes Step et Winner, ainsi qu'avec les autres cires, ce produit améliore l'éclat de la carrosserie à la fin du traitement, favorise le séchage final et l'ouverture de l'eau. Se rince facilement.



Stand : 5 H 144

www.mafra.com



EQUIP AUTO
16-20 Oct.
Bienvenue chez MEYLE!
(Hall 3, Stand 3 C 068)

La référence qualité.

**Nous repoussons les limites du possible
pour atteindre l'excellence!**

- > Fabricant et fournisseur international de pièces de rechange
- > Spécialiste en pièces de suspension et direction
- > Gamme complète avec plus de 3 400 références
- > 650 références en MEYLE-HD - 4 ans de garantie
- > MEYLE-HD - pièces optimisées par rapport à l'OE

www.meyle.com



**4 ans de garantie sur
les pièces MEYLE-HD!**

M. AYRAULT, LIBÉREZ LE COMMERCE ET LA RÉPARATION AUTO COMME NOUS AVONS LIBÉRÉ L'INFO PROFESSIONNELLE !



ZEPROS est un journal consacré à tous les pros auto. Meux informés, les entreprises deviennent plus performantes, se développent et créent des emplois. C'est ainsi plus de 3,8 millions d'exemplaires de ZEPROS ont été diffusés par 12 000 distributeurs en France. La relève économique arrive !

www.zepros.fr - www.zepros-regie.fr



L'info pro qui réussit à tous

DE WITTE

Microfibre de lustrage



La serviette de lustrage en microfibre Polish est particulièrement utile pour les professionnels de la carrosserie lors des opérations de polissage du véhicule. Elle se prête parfaitement à l'application des cires lors des finitions, améliorant ainsi l'éclat de la carrosserie. Composée à 70 % de polyester et 30 % de polyamide, cette microfibre Polish est suffisamment grande (40 x 40 cm) pour lustrer l'ensemble de la carrosserie du véhicule. Couleur disponible : bleu. Son poids : 560 g/m².

Stand : 5 H 173 - 5 H 083

www.dewitte.biz

REVIVE TURBO CLEANER

Nettoyant moteur & restaurateur de puissance

Formulé à base d'eau, non toxique et ininflammable, Revive est conçu pour nettoyer les moteurs. Le produit doit être aspergé dans le tuyau d'arrivée d'air situé avant le turbocompresseur, moteur en marche. Fixé ainsi sur la suie et les dépôts de carbone accumulés sur les parois du moteur, il s'en débarrasse via le système d'échappement sans risque pour le convertisseur catalytique ou les filtres. Toutes les accumulations carbonées du moteur sont ainsi éliminées de façon graduelle au bout de trois applications du produit.



Stand : 5 F 143

www.spdiagnostics.com

PEWAG

Chaîne à neige compacte



La nouvelle chaîne à neige Pewag Servo Sport se caractérise par son faible encombrement grâce aux maillons torsadés à l'intérieur du flanc du pneu. Dotée de la technologie Pewag Servo, la chaîne ne laisse qu'un faible espace entre les maillons et l'enveloppe du pneu (7 mm seulement). Le mécanisme de fermeture intérieure s'ouvre automatiquement lorsque l'on souhaite enlever la chaîne, offrant ainsi un réel confort lors de son maniement. Recommandée plus spécifiquement pour les véhicules sportifs.

Stand : 5 L 137

www.pewag.fr

PIONEER

Projection à affichage tête haute

Le NavGate HUD est un système de projection qui se fixe sur le pare-soleil et permet de projeter les informations de navigation, de trafic, la vitesse et la vitesse limite via l'application de navigation du smartphone directement sur le pare-brise avant. Le conducteur n'a ainsi plus besoin de quitter les yeux de la route pour consulter son appli de navigation. Compatible avec les iPhone 4 et 5 pour les applis IGO Primo NNG et CoPilot ainsi que les smartphones Android (appli CoPilot). Prix public indicatif : 699 €.



www.pioneer.eu

MA-FRA

Désodorisant pour voiture



Le nouveau désodorisant pour voiture Hippy se présente sous la forme d'une marguerite en caoutchouc de dernière génération qui s'insère facilement dans les ouvertures de ventilation. Les six fragrances proposées sont pour le moins originales puisqu'elles ont un parfum – et des noms – qui rappelle la période hippie : Flower Power, Imagine Peace, Love Freedom, Nature Trip, Heaven's Door et Summer Of Love. De quoi devenir nostalgique pour celles et ceux qui ont connu l'époque de Woodstock et du festival de l'île de Wight.

Stand : 5 H 144

www.mafra.com

THULE

Porte-vélos Raceway

Le porte-vélos Raceway pour hayon arrière s'adapte à n'importe quelle dimension de vélo. Il est très simple à monter puisqu'il suffit de choisir le bon angle d'ouverture, de mettre en place les crochets en haut et en bas du hayon puis de verrouiller le porte-vélos grâce à sa technologie No-Sway. Les vélos transportés sont protégés pendant que le véhicule roule grâce à la technologie RDT qui sécurise les vélos tout en absorbant les chocs que peut provoquer la route. Pratique : le Raceway se plie à plat lorsqu'il n'est pas utilisé.



Stand : 5 H 164

www.thule.com

COOPER TIRE

Pneu Cooper Zeon CS Sport



Le dernier né de chez CooperTires est un pneumatique ultra-haute performance (UHP) destiné plus particulièrement aux berlines puissantes et aux voitures de sport. Les nouvelles techniques mises en œuvre contribuent à une meilleure économie de carburant, à une durée de vie plus longue de l'enveloppe, et améliorent la réponse directionnelle et la stabilité latérale, tant par temps sec que sur route mouillée. L'emploi de la technologie Optinoise contribue à rendre le roulage plus silencieux. Disponible dans les diamètres 17 à 19" et en indices de vitesse W ou Y.

Stand : 5 K 155

www.coopertire.com

MEYLE

Balais d'essuie-glaces flat-blade

La gamme de balais d'essuie-glaces pour pare-brise proposée par l'équipementier couvre plus de 90 % des modèles de véhicules. Ils existent dans des dimensions allant de 300 à 700 mm avec un écart de 25 mm entre les tailles. Il s'agit d'essuie-glaces plats utilisant la technologie flat-blade pour une moindre résistance au vent et donc un meilleur nettoyage sur le pare-brise. Ils restent flexibles quelle que soit la température (le caoutchouc utilisé est très élastique), ce qui rend leur utilisation silencieuse et sans à-coups.



Stand : 3 C 068

www.meyle.fr

AUTOBACS

Routeur WiFi
Autobox nomade

La box nomade d'Autobacs est un routeur WiFi qui permet de bénéficier d'une connexion Web partout et sur n'importe quel périphérique. Sur la route, il s'avère très utile pour profiter de ses contenus digitaux (films, musique, jeux, Internet...). Il suffit pour cela d'être connecté à une prise murale via un adaptateur pour surfer en WiFi sur sa tablette, smartphone, console de jeux... Se recharge via l'allume-cigare du véhicule. Prix : 149 € TTC (routeur + prise allume-cigare + adaptateur secteur + carte SIM data de 200 Mo).

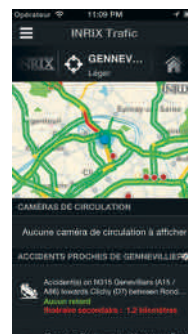
www.autobacs.fr

INRIX

Appli de navigation Traffic 5.0

L'appli gratuite INRIX Traffic 5.0 téléchargeable sur smartphone indique les meilleurs itinéraires pour gagner du temps sur la route. La page d'accueil de l'appli, personnalisable, affiche l'heure d'arrivée estimée, le chemin le plus rapide en fonction de l'heure, l'état de la circulation (alerte en cas d'incidents qui peuvent apparaître sur les trajets pré-enregistrés)... ainsi que les images en direct des caméras de surveillance de trajet. À noter : la version payante (7,49 €) permet d'enregistrer un nombre illimité d'itinéraires favoris et de localiser les stations-service les moins chères alentours.

www.inrix.com



PIONEER

Autoradio multimédia



Dédié à la nouvelle génération de « digitaux natifs », l'autoradio MVH-X560BT comprend une connectivité sans fil Bluetooth qui permet de téléphoner en mode mains libres et de lire la musique en continu depuis les smartphones compatibles : iPod/iPhone, smartphones sous Android, tablettes numériques tactiles, périphériques USB et lecteurs MP3 portables. Le logiciel intégré Mixtrax permet d'enchaîner les titres sans interruption, à la façon d'un DJ. Pour un confort optimal, possibilité de commandes au volant de l'autoradio via une entrée télécommande filaire. Prix : 119 €.

www.pioneer.eu

BILLAT

Porte-clés de survie
« deux en un »

Le porte-clés ResQMe est un outil « deux en un » qui s'avère très utile en cas d'accident. Il suffit en effet de tirer sur le clip pour libérer le porte-clés de l'emplacement de la clé de contact afin de s'en servir pour couper la ceinture de sécurité si celle-ci est bloquée ou encore de briser les vitres latérales s'il est urgent de sortir du véhicule (s'il prend feu, s'il se retrouve bloqué ou que les portes ne peuvent pas s'ouvrir, etc.). Un outil pratique en cas d'évacuation dans l'urgence du véhicule.



Stand : 5 J 155

www.billat.com



Le plus grand spécialiste des chaînes à neige pour les véhicules particuliers et professionnels sur Equipauto.
rencontrons nous sur notre stand hall 5A H164.

DES PERSPECTIVES RADIEUSES SUR VOTRE ROUTE.

Avec les essuie-glaces TRICO, vous misez sur
la qualité et de la performance que vos clients
attendent pour rouler en toute sécurité.

**Vous pouvez compter
sur nous!**



TRICO®

seeing you through

www.trico.eu.com



Je m'abonne à l'année pour 25 euros !

• Accessible... **Zepros** le reste, même dans sa « formule d'abonnement ».

• **Zepros** a été conçu pour s'adresser directement aux 428 000 salariés de l'auto.

• **Zepros** c'est une nouvelle formule d'information : l'actualité de toute la filière, présentée de façon concise et complète, en restant proche de ses lecteurs.

• Définitivement, **Zepros** dit NON aux analyses élitistes, au parisianisme et aux articles... qui n'en finissent pas.

ABONNEZ-VOUS!

Nom de l'entreprise* :

Prénom et nom de l'abonné* :

Téléphone* :

Adresse de livraison* :

.....

Code postal* Ville* :

Adresse e-mail :

Comment avez-vous connu le journal ? :

À renvoyer à : Groupe Gratuit Pros - Service Abonnement

8-10 rue des Blés - 93210 La Plaine-St-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45

Offres valables pour un unique point de livraison. Pour être prise en compte, votre demande doit être impérativement complète et accompagnée de son règlement. Une facture vous parviendra par retour de courrier.

Conformément à la loi Informatique et Liberté du 06/01/1978, vous pouvez accéder aux informations vous concernant ou les modifier en écrivant à notre service Abonnement.

► **Je souhaite recevoir pendant 1 an**** (10 parutions/an) :

- ☐ 1 exemplaire par mois au prix de **25 €/an**
☐ 5 exemplaires par mois au prix de **60 €/an**
☐ 10 exemplaires par mois au prix de **100 €/an**
☐ 30 exemplaires par mois au prix de **180 €/an**
☐ 50 exemplaires par mois au prix de **250 €/an**
☐ 100 exemplaires par mois au prix de **390 €/an**

► **Je règle mon abonnement par chèque postal ou bancaire** à l'ordre de **Groupe Gratuit Pros**

Date :

Signature :

*Mentions obligatoires.

**Offres valables pour tarifs postaux France métropolitaine jusqu'au 31 juillet 2014.
 Pour les abonnements vers l'étranger : nous contacter par téléphone au 01 49 98 58 45
 ou par e-mail : b.pradelles@zepros.fr



Corteco, l'expert en contrôle des vibrations

**LES ACCROS AUX VIBRATIONS
VONT ÊTRE DÉÇUS**

La technologie des voitures
les plus innovantes du monde.
Qui en est à l'origine ?



Les batteries VARTA® Start-Stop ont été conçues pour alimenter la prochaine génération de systèmes automobiles. Ce n'est pas un hasard si la majorité des plus grands constructeurs automobiles nous font confiance. Et avec une gamme de produits spécifiques, associée au service et au soutien offerts par du Programme de Service VARTA Start-Stop, nous vous aussi pouvons nous faire confiance.

Profitez de l'avenir, contactez-nous sur www.varta-automotive.com

Tout démarre avec  **VARTA**

Johnson
Controls


EQUIP AUTO
2013

Avec Bosch,
**gagnez
des produits gratuits
et des points cadeaux
extra**



Stand
Bosch
5F002



Rendez-vous sur le salon
Equip'Auto¹,
et participez à
notre **grand jeu Bosch !**²



BOSCH

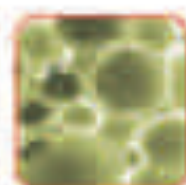
Des technologies pour la vie

¹ Du 16 au 20 octobre au parc des Expositions, PARIS NORD VILLE PIERRE

² Modalités de l'offre disponibles sur le stand. Visuels cadeaux non contractuels

CORTECO, technologie allemande Freudenberg

L'EXPERT EN CONTRÔLE DES VIBRATIONS



Les pièces microstructurées Corteco sont issues de savoir-faire Freudenberg. Modern en équipement d'origine, ainsi que de son savoir-faire technologique comme par exemple les supports moteurs et les poulies de vilebrequin pour systèmes Stop & Start.

En nous appuyant sur l'expérience de Corteco et l'expertise du Group Freudenberg, nous sommes à vos côtés de qualité pour être avec vous tout au long de la vie de vos technologies de l'aftermarket du demain.