PLATEFORME

LumLux se transforme en Artec Distribution

Sortie de la liquidation d'Autoreserve, la plateforme technique de Gennevilliers vient d'être reprise par la holding Sicoba. P. 48

CONTRÔLE TECHNIQUE

Pollution : renforcement des contrôles en suspens

La proposition de renforcer le contrôle technique sur les émissions polluantes est ballottée par la navette parlementaire. Les pros sont suspendus à la décision des députés. À suivre. P. 36

66 849 exemplaires

Mise en distribution certifiée

OJD PRESSE GRATUITE D'INFORMATION Mise en Distribution Certifiée 2012

Numéro 25 | Mars 2015

METIERS AUTO zepros

zepros.fr

P.18 FRANCHISE

Les centres autos draguent les MRA

Pour transformer toutes les tôles...

CUBITRON II

Vraiment toutes !

Pour plus d'information sur les solutions 3M : **www.3M.fr/repasauto**
ou contactez votre distributeur habituel.

3M

Sommaire

ACTUALITÉS
Planète 04
Actualités France 06

VOS RÉGIONS 12

Focus 18

VENTES VN/VO
Distributeurs VN 24
Distributeurs VO 26
Showroom 28
Car Innovation 29

APRÈS-VENTE
Réparateurs 30
Services 36
Carrossiers 38

TECHNOZOOM 40

BANC D'ESSAI 42

NOUVEAUTÉS 44

RECHANGE
Distributeurs
Équipementiers 48

PEOPLE 50

2015 : année de la dragueGrandes manœuvres en ce début d'année. PSA revoit son organisation logistique pour gagner en taux de service et annonce son intention de s'offrir Mister-Auto.com… Objectif drague du client Internet ! Volkswagen réinvente la philosophie de stock de ses concessionnaires, invités à devenir plateformes régionales… pour se rapprocher des réparateurs indépendants.

Caroline Ridet
Rédactrice en chef

En face, les équipementiers n'ont cessé de gagner du terrain sur la vente de pièces de rechange, mais continuent de gonfler leurs dispositifs logistiques, agacés par les 15 à 20 % du business qui leur échappent encore. Déclaration de guerre des constructeurs vis-à-vis des équipementiers pour une déclaration d'amour à ce réparateur indépendant au cœur de toutes les attentions et qui n'a pas encore le culte de la fidélité !

Grosse offensive séduction également dans le monde de la représentation patronale. Ça drague dur pour ramener dans ses rangs l'adhérent volage, voire pour récupérer celui du voisin… Le CNPA, qui a fait sa révolution en accueillant en son sein les centres autos et enseignes de spécialistes, gonfle ainsi de 3 500 entreprises de plus les rangs de l'organisation qui annonce près de 15 000 membres. Dans le même temps, la Feda qui veut attirer dans son cocon les réparateurs (création de la Snisa, lire page 30), et qui espère faire le poids avec ses 1 300 adhérents pour absorber la F.N.AA et ses 5 000 membres ainsi que la FFC (1 800 adhérents). Et dernière manœuvre en date : la F.N.AA qui absorbe une organisation regroupant des auto-écoles. Les ralliements ne devraient pas s'arrêter là. Car les organisations ont deux ans pour prouver qu'elles font le poids et sont dignes de faire entendre leur voix devant les pouvoirs publics. Les tractations, négociations, captations… devraient animer cette année 2015. ●

LE CHIFFRE DU MOIS

1,22

C'est le nombre d'entrées atelier par an et par véhicule en 2014 dans l'Hexagone, contre 1,48 avant 2008. En Chine, la fréquence monte à 3,2.

(source : Gipa)

LA PHRASE DU MOIS

« Une réflexion logistique est menée pour trouver les complémentarités (de gammes) entre les plateformes Autodistribution et celles des indépendants. Nous visons l'optimisation nationale. »

Stéphane Antiglio, président du directoire de l'Autodistribution

PROXIVOLT
1er réseau national de spécialistes batteries
www.proxivolt.fr
+110 POINTS DE VENTE
UNE GAMME COMPLÈTE DE BATTERIES ET PILES POUR TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS

Rubrique réalisée par jp.scardina@zepros.fr

PLANÈTE AUTO

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

1 ÉTATS-UNIS | PALO ALTO

Un centre de recherche Ford dans la Silicon Valley

Le constructeur vient d'inaugurer un nouveau centre de recherche et d'innovation à Palo Alto, en Californie. Le site devrait accueillir 125 chercheurs, ingénieurs et scientifiques, soit l'un des plus importants pôles de recherche automobile dans la Silicon Valley. Objectif : développer de nouvelles technologies en matière de connectivité, de mobilité, de véhicules autonomes et de « big data ».

2 RUSSIE

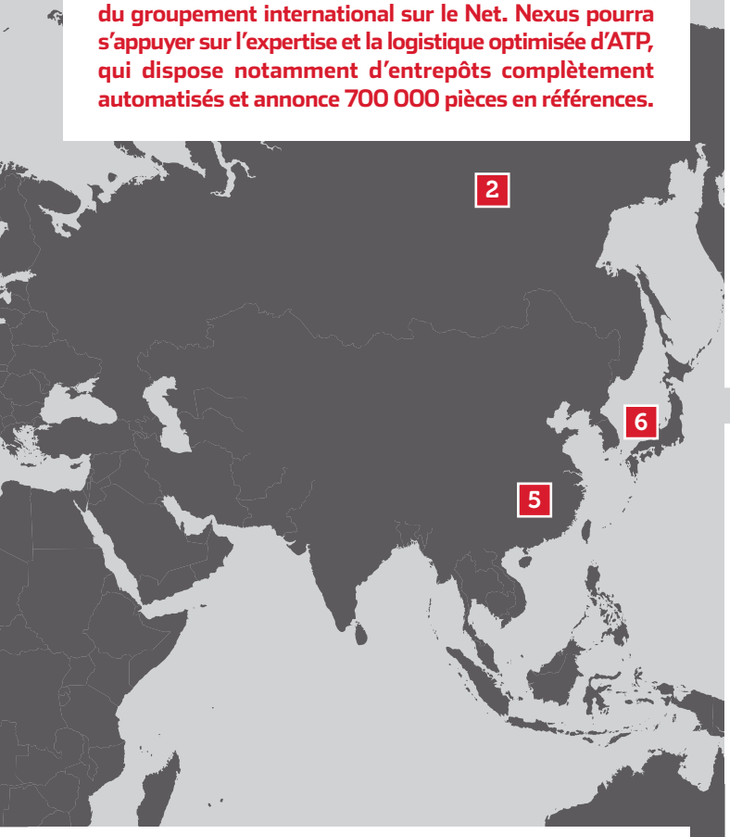
Renault à la peine…

La marque au Losange arrête la production de son usine de Moscou pendant trois semaines afin d'assainir ses stocks. Celle-ci produit des Logan, Sandero, Fluence Mégane et Duster pour le marché local, en difficulté. En effet, les ventes VN n'ont cessé de s'étioler depuis un an. Une tendance confirmée par les premiers chiffres de 2015 : en janvier, les immats ont baissé de 24,4 %… Une année qui s'annonce donc compliquée pour le constructeur français, première marque importée dans le pays, même si sa part de marché (Renault-Nissan-AvtoVAZ), qui atteint 32,9 %, est en augmentation.

4 ALLEMAGNE

Nexus arrive sur la Toile

Auto Teile Pöllath vient d'adhérer à Nexus Automotive International. L'Allemand est un gros acteur de la distribution sur Internet. Il s'agit de la première incursion du groupement international sur le Net. Nexus pourra s'appuyer sur l'expertise et la logistique optimisée d'ATP, qui dispose notamment d'entrepôts complètement automatisés et annonce 700 000 pièces en références.



3 BELGIQUE

Tesla à la conquête du plat pays

Trois nouveaux showrooms aux couleurs de Tesla vont bientôt ouvrir leurs portes en plus des points de vente déjà existants d'Anvers et Bruxelles. De plus, des bornes de recharge et des centres d'entretien supplémentaires devraient voir le jour. Raison évoquée par le constructeur de bolides électriques : le secteur du haut de gamme en Belgique serait plus important que dans les pays voisins. Pour rappel, depuis son arrivée sur le territoire en 2013, Tesla a écoulé 700 véhicules, dont 521 l'année dernière.

5 CHINE

La production auto au top

L'Empire du Milieu est devenu incontournable dans la production auto : en 2014, 22,5 millions d'unités ont été produites dans le pays, ce qui fait de la Chine le premier producteur au monde. Un dynamisme qui s'explique par la demande croissante du marché domestique – 21,3 millions de VN en 2015 – et par des coûts de production bien inférieurs à ce qui se pratique dans les autres pays. Il n'est donc pas étonnant de trouver sept usines chinoises parmi les dix premiers sites mondiaux !

6 JAPON

Les bornes de recharge prennent le pouvoir !

Avec 40 000 bornes de recharge contre 34 000 pompes à essence, le pays du Soleil Levant compte dorénavant plus d'infrastructures dédiées aux véhicules électriques que de thermiques. Un essor dû en grande partie au succès des modèles compacts électriques – la Nissan Leaf en tête – de plus en plus accessibles pour les consommateurs, avec pour conséquence une évolution rapide des infrastructures pour répondre à la demande.

Vite !

CLASSEMENT

Mercedes assure sa relation client

Première marche du podium 2015 pour Mercedes lors de la 11e élection du Service Client de l'Année, basée sur 4 000 consommateurs (BearingPoint et TNS Sofres). La marque a déjà remporté quatre fois les prix de l'entreprise la plus performante dans son secteur. Les entreprises du panel sont notées sur la réception d'appels, les retours d'e-mails et les courriers « mystères ».

CONCOURS

Le Shell Eco-marathon prisé des Français

Une trentaine de pays seront représentés pour tenter de battre des records d'efficacité énergétique, devant 40 000 visiteurs. Le Shell Eco-marathon se déroulera du 21 au 24 mai 2015 à Rotterdam, avec 230 équipes dont 56 françaises. En 2014, six des dix prix en jeu ont été remportés par des étudiants français, notamment dans les catégories « Prototype à carburant alternatif », « UrbanConcept à essence » et « UrbanConcept à batterie électrique ».

SANTÉ

IRP Auto lance son appli

Une application mobile gratuite pour gérer sa santé : derniers remboursements, consultation de la date, du montant et du détail de chaque paiement, détails du contrat (garanties, montant des plafonds et consommation annuelle)… L'appli développée par le groupe de protection sociale IRP Auto permet également de réaliser sa demande de prise en charge hospitalière, ou encore la réédition de sa carte de tiers payant (www.irp-auto.com).

ENVIRONNEMENT

Plan Paris « antipollution » moins anti-Diesel que prévu

L'annonce du 9 janvier a fait l'effet d'une bombe : Anne Hidalgo voulant en finir avec le Diesel. Mais à y regarder de plus près, le plan de bataille présenté par la maire de Paris pourrait bien être porteur pour le secteur. Car il ne s'agit plus d'éradiquer les Diesel de la capitale, mais *« d'une interdiction progressive de circulation des véhicules les plus anciens, sans distinction de motorisation. Une mesure pleine de bon sens »*, analysent les Diésélistes de France. Concrètement, le plan prévoit l'interdiction d'entrer dans Paris, devenue zone à faibles émissions, des poids lourds, cars et bus Euro 0,1 et 2 dès le 1er juillet 2015. Un an plus tard, les VP et VUL seront à leur tour bannis. Enfin, la restriction s'élargira chaque année aux Euro 3 et 4 pour qu'en 2020 seuls les véhicules Euro 5 et 6 soient autorisés à la circulation.

Les restrictions de circulation du plan antipollution de la capitale couvrent l'ensemble de Paris, excepté le périphérique et les bois avoisinants.

Classement selon la norme

De plus, le retour souhaité par Ségolène Royale, ministre de l'Environnement, de la pastille verte permettra de classer les véhicules non plus en fonction de leur type de motorisation mais selon la norme qu'ils respectent. *« Les Diesel récents se voient ainsi placés dans la catégorie des véhicules les moins polluants et pourront donc rouler lors de pics de pollution ou dans les zones à basses émissions »*, remarquent les Diésélistes de France. S'y ajoute un dispositif d'aides financières au renouvellement pour les artisans et commerçants qui opteraient pour un véhicule électrique, hybride ou GNV. En revanche, la liste des véhicules subventionnés n'intègre pas les Diesel nouvelle génération. Un regret pour l'association : l'absence de l'option rétrofit du plan Paris. Reste maintenant à voir quelle viralité aura l'initiative parisienne sur le reste de l'Hexagone. ●

CRÉDIT D'IMPÔT

CICE : les TPE y ont droit également

Une étude de la Fédération des centres de gestion agréés révèle qu'un quart des TPE ont bénéficié du CICE en 2014. Contrairement à une idée répandue, le CICE n'est pas réservé aux grandes structures. Dans plus d'un cas sur deux, le montant du crédit d'impôt déclaré par les PME interrogées est inférieur à 1 000 €. Il est compris entre 1 000 et 2 500 € dans un peu moins de 20 % des TPE et entre 2 500 et 5 000 € dans une proportion comparable. Seulement 8,2 % des entreprises déclarent un crédit d'impôt supérieur à 5 000 €. Pour plus de 28 % des entrepreneurs, il contribue à la préservation de l'effectif et à l'incitation pour un peu plus de 4 % d'entre eux. ●

Le crédit d'impôt bénéficie à toutes les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR) d'après leur bénéfice réel.

SAUVETAGE

L'Autodistribution reprend Machu

Depuis le 1er mars, les sept sites du groupe implanté dans la Manche et le Calvados sont intégrés à la filiale Autodistribution Normandie Maine (ADNM). En effet, le tribunal de commerce de Caen a donné son accord à la reprise du groupe Machu par l'Autodistribution, qui était d'ailleurs seul sur les rangs. Le groupe piloté par Catherine Machu-Bugeia et Jean-Louis Bugeia n'a pas réussi à redresser la barre. Après un placement sous mandat ad hoc en septembre 2013 (le CA étant passé de 18 M€ en 2012 à 17 M€), puis en redressement judiciaire en janvier 2014, le CA est tombé à près de 10 M€. Outre le fait de garder le nom commercial, de préserver 68 des 77 emplois du groupe et de reprendre les actifs et les fonds de commerce, le groupement s'est engagé à investir.

Les sites Machu filialisés gardent leur nom commercial.

Équilibre attendu pour 2018

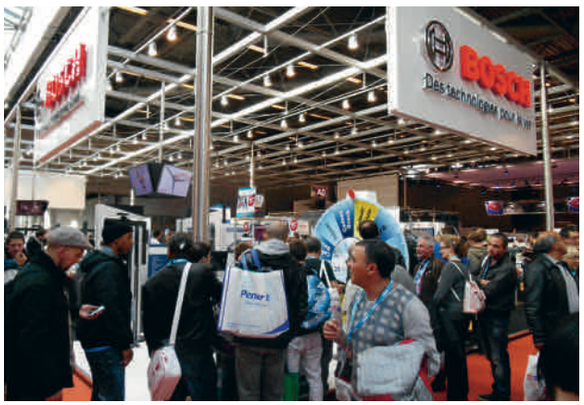
Au programme : la modernisation des sites, le renforcement des stocks et le financement des pertes provisoires. Un plan qui doit permettre le retour à l'équilibre en 2018. *« La reprise s'est imposée. Participer à l'élaboration de solutions concernant un adhérent indépendant en difficulté et sans véritable alternative fait partie de notre culture »*, explique Stéphane Antiglio. Le président du directoire de l'Autodistribution tient à la philosophie du groupement qui n'est pas de filialiser, mais de trouver un équilibre entre la reprise par les indépendants (intégration de la Sofar par le groupe Talbot, cession de Schoettlé à Alsace Electro Diesel et Grandblaise & Leroy en 2014) et par les filiales (reprise de Rougon Queyrel en 2014). ●

SALON

Equip Auto : 60 % des surfaces commercialisées

Le cru 2015 du salon français de l'après-vente tiendra-t-il ses promesses ? Ses organisateurs indiquent que 60 % des surfaces sont déjà réservées à neuf mois de son ouverture. Equip Auto aura lieu du 13 au 17 octobre 2015 au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte. Ainsi, Groupauto (Alliance Automotive) et Autodistribution ont répondu favorablement. Idem pour toutes les fédérations professionnelles*. Et la campagne de promotion autour du nouveau secteur dédié aux véhicules d'occasion (hall 5) commencerait à porter ses fruits. À suivre. ●

*** CNPA, Feda, FNAA, GNESA, SNCTA, Syndicat des Pros du Pneus, FIEV, FFC.**



Equip Auto a réservé 100 000 m² d'exposition pour accueillir 1 500 marques. Il annexe même le hall 6 pour les équipementiers.

SPONSORING

Le Garac fait son Road Trip au 4L Trophy

L'École nationale des professions de l'automobile repart sur les routes en 4L pour rallier l'Espagne puis le Maroc, soit 6 000 km. Deux équipages de jeunes en formation BTS Après-Vente Automobile et Moto et BTS Négociation Relation Clients Auto assurent la liaison de ce raid humanitaire sous forme de course d'orientation. Objectif : fournir du matériel scolaire et sportif transporté dans les 4L aux enfants démunis du désert marocain. Sur la ligne de départ du 4L Trophy cette année, 1 200 4L et 2 400 jeunes Français et Européens (12 nationalités différentes). L'événement fête sa 18e édition. ●

Dix équipementiers et carrossiers sponsorisent le projet.

Vite !

ACCORD

Populariser la pile à combustible

Opération séduction pour doper les ventes encore marginales des véhicules à pile à combustible (FCV, Fuel Cell Vehicle) : Toyota, Nissan et Honda vont participer ensemble, au Japon, au développement d'infrastructures de stations d'hydrogène destinées à ravitailler les véhicules. Le gouvernement va également subventionner l'installation de ces stations.

MANN FILTER

En voiture, êtes-vous sûr de bien respirer ?

La réponse dans votre zepros du mois prochain.

www.mann-filter.fr

FINANCE

Un « pense pas bête » pour optimiser les charges

Pour optimiser ses coûts et alléger ses charges, mieux vaut anticiper, conseille le cabinet Euklead. Exemple avec la fin des tarifs régulés en électricité qui va mécaniquement faire grimper la facture, tirée par les prix élevés de l'Europe. En fin d'année, 90 % des entreprises devront avoir choisi et signé un contrat d'électricité en offre de marché. *«Il est primordial qu'elles s'organisent pour mener des consultations, s'y retrouver parmi de nouveaux acteurs et tirer avantage de ces ajustements de marché»*, commente Patrice Berruet. *C'est maintenant que tout se joue : la fin d'année sera compliquée à gérer pour les fournisseurs d'électricité et il est nécessaire de bien décrypter et comparer les offres, le fournisseur actuel n'étant pas celui qui fera spontanément la meilleure offre.»*

Une veille est nécessaire pour alléger les coûts, surtout en renégociant les contrats.

Renégocier ses contrats

Idem pour la taxe gazole : le carburant représente 18 à 35 % du coût du transport pour les entreprises. *«Les transporteurs ont l'obligation de répercuter les variations du coût du carburant sur le prix de vente des transports. Or s'ils répercutent immédiatement les variations à la hausse des prix du carburant, les baisses ne sont en revanche pas prises en compte.»* Les entreprises doivent donc analyser leurs contrats car l'intégralité du calcul de la taxe gazole doit y figurer. Elles peuvent ensuite recalculer la taxe qui doit leur être imputée et renégocier avec leur prestataire. ●

Vite !

VÉHICULE AUTONOME

Tests en réel pour Volvo

Volvo Cars veut confier 100 véhicules autonomes à des clients sur des routes sélectionnées autour de Göteborg, en Suède, d'ici 2017. Défi : envisager tous les scénarios de circulation, gérer les défauts techniques pouvant survenir sur trajet quotidien, en circulation dense, ou en situation d'urgence.

ENCHÈRES

Rétromobile : record battu

La collection Baillon a affolé les compteurs d'Artcurial lors du dernier Rétromobile avec un total des ventes de 25,15 M€. Les 59 lots ont tous été vendus. La maison de vente a décroché 10 records mondiaux avec notamment la Ferrari 250 GT SWB California Spider de 1961, adjugée à un prix record de 16,3 M€… frais inclus !

COTISATIONS

RSI : la simplification, c'est maintenant

Le RSI assure la même protection sociale de base aux artisans qu'aux salariés (santé, retraite). Et il est obligatoire, rappelle l'organisme.

La situation s'améliore pour les patrons de TPE/PME avec une baisse de 11 % chez les artisans des réclamations relatives à leurs cotisations vers leur régime social. Elles s'élèvent à 2 330 par mois pour la France entière. Pour cela, les équipes du RSI ont allégé les procédures de recouvrement avec les Urssaf, renforcé l'accueil téléphonique (mise en service de numéros courts non surtaxés) et développé les télé-services. Et pour accompagner les indépendants en difficulté, 300 000 délais de paiement ont été accordés en 2014. *« Nous sommes conscients des difficultés rencontrés par les patrons de ces petites entreprises. Nous poussons encore notre travail de simplification»*, indique Stéphane Seiller, directeur général, rappelant que le régime fait partie du système national de Sécurité Sociale. Les chefs d'entreprise indépendants ont donc l'obligation d'y être affiliés. ●

RÉGLEMENTATION

Les contrôles à ne pas rater en 2015

Pour prévenir les risques et in fine assurer la pérennité de leur entreprise, les professionnels de l'automobile doivent faire vérifier leurs installations et s'assurer d'être en conformité avec la réglementation en vigueur. Tour de piste de l'agenda 2015…

La loi impose d'effectuer chaque année plusieurs types de vérifications réglementaires. On distingue parmi elles deux grandes familles :

- **Les vérifications liées à l'activité :** ponts élévateurs, accessoires de levage, cabines de peinture et leurs installations d'aération et d'assainissement, équipements sous pression.
- **Les vérifications liées au bâtiment :** installations électriques, moyens de secours incendie, installations de gaz, portes automatiques ou semi-automatiques.

Le cas spécifique de l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Chaque établissement recevant du public (ERP) est tenu d'être accessible depuis le 1er janvier 2015. Parmi les aménagements à mettre en place : la construction d'une rampe, l'élargissement des zones de passage, une signalétique pour les déficients visuels, etc. Ceux qui ne respectent pas encore ces normes doivent obligatoirement transmettre un Agenda d'Accessibilité Programmée (Ad-AP) avant le 27 septembre 2015. Celui-ci doit être accompagné d'un calendrier précis, d'un engagement financier et doit être déposé en mairie ou en préfecture. ●

Cet article est réalisé en partenariat avec BUREAU VERITAS pro

EN 2014, VOUS AVEZ ÉTÉ PLUS DE 2500 À REJOINDRE!

En 2015, on (re)vient vous voir...

MONROE

B-connected

LE PROGRAMME "I LOVE MONROE"
S'AGRANDIT AVEC LA MARQUE WALKER®...

Restez connecté !

WALKER

B connected

TENNECO

30 JOURS dans vos REGIONS

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

57 | NANCY

La lutte antifraude à la TVA décryptée

Dans une région frontalière comme la Lorraine, pas facile de s'y retrouver dans les méandres des nouvelles dispositions fiscales émanant de la Loi de Finances 2015 sur les VO importés. Jean-Pierre Cossin, conseiller maître à la Cour des Comptes et spécialiste dans le domaine, a fait étape à Nancy mi-janvier à l'occasion d'une journée professionnelle. Sa cible ? Les experts-comptables de la région. *« Dorénavant, le revendeur devra justifier du régime de TVA appliqué par le vendeur initial à l'étranger. C'est l'une des mesures phares de la Loi de Finances visant à lutter contre la fraude dans le secteur automobile »*, explique l'expert de la Cour des Comptes. Conséquence directe (et en toute logique), la fin annoncée de la fraude à la TVA sur les VO (lire aussi page 26) en provenance de l'étranger et principalement d'Allemagne. Car le phénomène tue purement et simplement les concessionnaires honnêtes qui ne marchent pas dans la combine. Un sacré pavé dans la marre fiscale et dans les pratiques *in situ*. Certains vont devoir balayer devant leur showroom avant d'être purement et simplement épinglés par les services compétents. À suivre. ●

Emmanuel Varrier

« Le monde de l'auto est directement impacté par la lutte contre la fraude à la TVA de la nouvelle Loi de Finances », estime J.-P. Cossin.

AUVERGNE

La FFC veut redorer l'image de l'expert

Selon la FFC, 40 % des concessions clermontoises voudraient se défaire de leurs agréments.

Les rencontres à l'initiative de la FFC ont prouvé aux participants, jusque-là informés par le filtre de l'expert, que l'attitude des assurances était encore plus préjudiciable que la concurrence. L'annonce d'une baisse prévisionnelle de 16 % du CA carrosserie entre 2012 et 2020 et l'augmentation continue du prix de la peinture les ont définitivement mis en colère. La dernière réunion de fin d'année, consacrée à une étude des tarifs horaires pratiqués dans les différents ateliers (concessionnaire, agent de marque ou réparateur indépendant), a montré que les prix publics étaient peu respectés. Certains professionnels qui avaient les taux horaires les plus élevés, soit autour de 70 € de l'heure, doivent concéder 40 à 60 % aux assurances sous l'effet de l'agrément. En 2015, la FFC poursuivra ses actions pour essayer de se libérer de l'emprise des compagnies d'assurances et éviter le détournement de clientèle. Elle recommande le recours direct et veut redonner toutes ses lettres de noblesse à l'expertise indépendante (seulement 20 % des experts), la bête noire des assurances qui menacent de ne pas régler la réparation et sont prêtes à aller en justice. ●

Jean-Pierre Raynaud

54 | HOUDEMONT

Tesla pose ses bornes

Une borne de recharge électrique du constructeur Tesla sur le parking de l'hôtel Ibis Style à Houdemont ! Pas banal quand on sait qu'à peine vingt bornes du constructeur premium sont présentes dans l'Hexagone. Mais Nancy fait partie des axes stratégiques, explique le constructeur…

85 | FONTENAY-LE-COMTE

Ellectra lance sa Kimsi

Conçu et fabriqué en Vendée, ce véhicule électrique urbain permet aux handicapés de monter à bord et de conduire sans quitter leur fauteuil. Homologuée au niveau européen, la Kimsi est distribuée par Lenoir Automobiles, Huet Équipement et Handimobil. Ellectra espère vendre 100 véhicules en 2015.

63 | CHARBONNIÈRES-LES-VIEILLES

Pit Stop : service sur les chapeaux de roues

Employé durant 12 ans par le service compétition de Michelin pour équiper en pneumatiques les écuries engagées en championnat du monde, Jean-François Goupil a voulu changer de vie. *« De plus en plus d'automobilistes achètent des pneus sur Internet et ont du mal à trouver des garages pour les monter. C'est pour cette raison que j'ai pensé opportun de leur proposer le montage à domicile. »* Après 25 000 € d'investissements dans un camion d'occasion équipé de ses outils, il se déplace chez les particuliers et les entreprises. Ses prestations : montage, équilibrage, vidange et remplacement des plaquettes de frein, le tout ajusté sur les prix pratiqués en centres autos. Appréciable pour les clients qui économisent du carburant et du temps. *« Malgré la conjoncture, mon activité est en constante augmentation avec une clientèle qui se renouvelle. Je travaille aussi avec certains professionnels de l'automobile qui me sous-traitent leur activité pneumatique. »* ●

J.-P. R.

Depuis trois ans, J.-F. Goupil voit son activité augmenter et enregistre une moyenne de six clients par jour.

16 | CHARENTE

Charente Pneus : de Siligom à Euromaster

Les deux sites de Charente Pneus ont réussi à se diversifier avec la moitié du business réalisé sur de l'intervention mécanique.

L'année 2015 est celle des changements pour l'entreprise familiale Charente Pneus. Cette dernière a vu le jour en 1965 et au fil des décennies s'est transmise de génération en génération. Aujourd'hui, c'est au tour du petit-fils du fondateur de prendre la suite. Thomas Anso a pris la tête des deux sites familiaux de Barbézieux et Châteaubernard. Aujourd'hui, le pneumatique représente 50 % de l'activité des garages (pneus VL et PL, engins agricoles) qui emploient une vingtaine de personnes pour un CA compris entre 3,5 M€ et 4 M€. Alors pour accroître le potentiel de l'entreprise, le nouveau propriétaire a changé d'enseigne. Il est passé de Siligom à Euromaster. «*Nous avons un long passé historique avec Michelin, donc nous nous sommes naturellement tournés vers son enseigne de réparation. Par ailleurs, ils ont une portée nationale que Siligom n'avait pas*», estime Thomas Anso.

Jean-Sébastien Thomas

59 | NORD

Les pompes en règle

Opération nationale d'envergure en fin d'année 2014 dans les stations-service : 307 pompes à essence et 75 dispositifs libre-service (paiement direct par carte) ont été contrôlés par les agents du service métrologie de la DIRECCTE. Dans le Nord-Pas-de-Calais, 77 stations-service ont ainsi été auditées, soit 10 % de l'ensemble des points de vente. Objectif : vérifier la conformité des quantités de carburant délivrées. La grande majorité de ces contrôles a été jugée conforme puisque seules 1 % des pompes présentaient une anomalie, à l'avantage du consommateur (0,03 € d'écart moyen sur un plein de 50 litres). En revanche, 44 % des dispositifs libre-service ne respectaient pas les règles de mise en service « sans que cela n'affecte la loyauté des transactions émises », assure la préfecture.

Bilan des contrôles : peu d'anomalies sur les quantités délivrées, toujours à l'avantage de l'automobiliste.

Anne-Lise Favier

45 | CHÉCY

Norauto s'implante en franchise

Après Orléans, Fleury-les-Aubrais, Olivet et Saint-Jean-de-la-Ruelle, c'est au tour de Chécy d'accueillir un centre Norauto, mais cette fois en franchise : 1 200 m² dont 700 m² de surface de vente, dix baies et toutes les prestations possibles dont le Click & Collect. Toute commande en ligne peut être retirée dans le centre en deux heures (selon dispo). Le centre emploie 17 personnes.

54 | LAXOU

Sonadia fournit ErDF

Une BMW i3 électrique dans la flotte du groupe ErDF ! Pas mal comme affaire pour le concessionnaire Sonadia de Laxou. D'autres véhicules électriques devraient prochainement venir compléter le parc de l'opérateur énergétique. Grâce à son autonomie, la BMW permettra de se rendre dans les 37 sites lorrains depuis le siège d'ErDF à Villers-lès-Nancy.

59 | HALLUIN

Midas s'installe

Ouverture d'un nouveau centre Midas à Halluin, le 29e de la région Nord. À sa tête, Matthieu Gibon, 30 ans, nouveau et jeune franchisé du groupe. Le centre emploie deux collaborateurs.
Le site s'est doté de trois baies et quatre ponts pour les prestations d'embrayage, climatisation, diagnostic électronique, pneumatiques, batterie, système de freinage, liaison au sol, courroie de distribution...

LORRAINE

Le CNPA à l'heure de l'apéro

Fini les réunions un peu trop formelles : pour être plus proche de ses adhérents, le CNPA Lorraine entend mettre en place des rencontres sympathiques type apéro soft dans les concessions et ateliers de ses adhérents.

59 | HAUTMONT

Nouvelle ouverture d'un centre Midas

Le Nord accueille son 26e centre Midas (groupe Mobivia) et c'est à Hautmont qu'il s'est installé en tout début d'année. Le centre emploie trois collaborateurs déjà expérimentés. Situé sur la zone commerciale d'Intermarché, ce centre flambant neuf dispose de quatre baies et autant de ponts pour proposer un ensemble de services rapides d'entretien et de réparation à destination de tous les véhicules, y compris les hybrides et les 100 % électriques, comme l'ensemble des centres Midas. Cette nouvelle implantation s'ajoute aux 334 centres maillant le territoire hexagonal.

A.-L. F.

Frédéric Beaubouche, collaborateur de la marque de réparation rapide depuis 20 ans, pilote le nouveau site.

44 | SAINT HERBLAIN

Alex Pièces Auto prône la « vraie valeur ajoutée »

Après 14 années chez MGA, Alexandre Verlassen a eu envie de voler de ses propres ailes. En fin d'année, il s'est donc lancé dans la distribution PR avec Alex Pièces Auto. Objectif : se démarquer en apportant *« une vraie valeur ajoutée au niveau service, qualité des produits et prix »*. L'équipe réduite permet de limiter les charges. Pour chaque commande, le distributeur interroge plusieurs fournisseurs afin de *« trouver à qualité identique le meilleur prix pour notre client final »*. Alex Pièces Auto s'est installé au plus près des transporteurs pour gagner en réactivité sur la livraison. La société cible essentiellement les MRA de Loire-Atlantique et va intégrer un groupement prochainement. Sans plus de précision. L'ambition d'Alexandre Verlassen est de *«fédérer une trentaine de garagistes et créer un réel partenariat sur ce noyau»*.

Thierry Goussin

Alexandre Verlassen (à droite) a démarré son activité avec Denis Courgeon.

68 | BERRWILLER

Des Alsaciens dans l'émission Top Gear

© DR

Nicolas Kœnig (premier à gauche) et Steve Leiber (dernier à droite) entourent leurs collaborateurs.

Nicolas Kœnig et Steve Leiber ont été chargés de la préparation des trois véhicules utilisés dans l'adaptation française de l'émission de télé cultissime Top Gear. Pourquoi eux ? *«C'est grâce à notre activité de vente en ligne d'accessoires et de pièces pour voitures sportives et de compétition que nous avons été repérés»*, explique Nicolas Kœnig, ingénieur mécanicien de formation. Avec leur site DriftShop, cet ancien de Google bénéficie avec son compère Steve Leiber, mécanicien poids lourds et moniteur de pilotage, d'une belle visibilité sur le Net. Mais ils travaillent également avec des collègues régionaux. *« Nous sommes d'ailleurs à la recherche de partenaires garagistes, en particulier pour la vente de nos produits»*, ajoute Nicolas Kœnig. Pour l'heure, ça roule pour les deux Alsaciens. *«L'Europe représente 15 % de notre CA et au niveau national, les DOM-TOM sont nos premiers clients !»*

Christophe Nagyos

AUVERGNE

Les immats de VN à la baisse en 2014

Si la Haute-Loire (- 5,52 %) et l'Allier (- 3,59 %) ont connu une année 2014 difficile, le Puy-de-Dôme (+ 1,43 %) et le Cantal (+ 3,47 %) ont tiré leur épingle du jeu. ABCIS, qui distribue Peugeot, arrive en tête dans l'Allier et le Cantal, tandis que le groupe Bony Automobiles (plus de 5 000 véhicules Renault vendus) est leader dans le Puy-de-Dôme et la Haute-Loire, et cela sans compter la belle progression de Nissan et une stabilité de Dacia. En janvier 2015, les ventes étaient en hausse dans le Cantal (+ 11,82 %) et dans le Puy-de-Dôme (+ 14,50 %), stables dans les autres départements. Si 129 Citroën ont été immatriculés durant le premier mois de l'année à Clermont-Ferrand, 9 Porsche ont également été livrées.

J.-P. R.

59 | LILLE

Peugeot Sian a quitté la ville

Une page s'est tournée boulevard Carnot à Lille avec le départ de la concession Peugeot, présente à cette adresse depuis près de 70 ans. Les véhicules ont été déplacés vers les sites existants du boulevard de l'Ouest à Villeneuve-d'Ascq, considéré à présent comme le boulevard de l'automobile.

57 | NANCY

Ozcar roule pour les entreprises

Du nouveau dans l'autopartage mais version entreprises et collectivités locales avec Ozcar. Ce projet d'une société nancéienne a notamment été remarqué lors du concours 2014 i-Lab de la BPI. Il devrait prochainement se concrétiser. Son credo : la mise à disposition de véhicules électriques au sein des structures privées ou publiques.

44 | NANTES

Koolicar avec Titi Floris

Le service d'autopartage entre particuliers Koolicar est implanté dans plusieurs villes de France. À Nantes, la société propose pour la première fois les véhicules d'un professionnel, Titi Floris, une Scop spécialisée dans le transport de personnes. Celle-ci a équipé onze Renault avec le boîtier KoolBox.

25 | PONTARLIER

Les TPMS ont la cote

L'entreprise Schrader, spécialisée dans la fabrication de valves et accessoires de gonflage pour l'automobile, surfe sur l'obligation européenne en vigueur depuis octobre d'équiper en TPMS (capteurs pour la pression des pneumatiques) tous les véhicules neufs de tourisme. L'usine a ainsi prévu d'investir 6 M€ dans l'achat d'équipements de production pour accompagner son développement.

44 | LA CHAPELLE-BASSE-MER

L'agrément GPL, atout du centre Autovision

Salarié du centre Autovision de La Chapelle-Basse-Mer, Jérôme Fleury a profité du temps laissé par des débuts poussifs (crise et fin de la prime à la casse obligent) pour se former au contrôle des véhicules fonctionnant au GPL. Aujourd'hui à sa tête, il tire profit de cette spécificité. *« Je suis le seul sur la communauté de communes à faire du GPL, les véhicules peuvent venir d'assez loin»*, souligne-t-il. Jérôme Fleury a ainsi contrôlé une cinquantaine de véhicules GPL en 2014, surtout des Renault et Dacia. Le bouche-à-oreille fonctionne bien car *«cela apporte d'autres véhicules si les clients sont contents du service»*. Et ces derniers semblent convaincus : l'activité est passée de 1 700 visites en 2013 à 2 200 en 2014.

T. G.

Jérôme Fleury a repris le centre Autovision en avril dernier et a boosté son CA via l'accueil des véhicules GPL, le seul dans la région.

79 | THOUARS

Une association très « autoptimiste »

Le projet doit se concrétiser très prochainement : Sabrina Picosson et Alexandre Teixeira peaufinent la création de leur association, Les Autoptimistes. Au cœur de leurs préoccupations, les personnes en difficulté pour se déplacer tandis qu'elles sont en recherche d'emploi. *« Nous leur proposerons des locations de véhicules à prix attractif et pour de petites périodes »*, explique Sabrina Picosson. Parallèlement, un garage associatif verra le jour et accueillera un chantier d'insertion. Les adhérents de l'association pourront venir faire réparer leur voiture, pour laquelle la prestation sera facturée selon le niveau d'imposition des personnes. *«Ainsi, nous évitons toute concurrence déloyale avec les garagistes locaux»*, insiste la créatrice. Pour démarrer son activité, l'association accepte tous les dons de voitures, vélos, scooters…

Plus d'informations : Sabrina Picosson au 06 20 37 36 47.

J.-S. T.

L'aoosication compte ouvrir un chantier d'insertion.

83 | TOULON

Le garage Nissan La Garde ravagé par les flammes

Douze voitures ont été brûlées dans l'atelier de la concession Nissan La Garde.

Mi-janvier, le garage Nissan La Garde du groupe Deulievin a été complètement détruit par un incendie, en plein week-end Portes Ouvertes. Un départ de feu provoqué selon la police par un VN en attente de livraison. Le site, repris par Nissan il y a trois ans, avait bénéficié de travaux conséquents. Dans l'urgence, les équipes de la concession se sont fortement mobilisées pour continuer à assurer un service client. Trois jours après le sinistre, l'exploitation a repris. Des modules ont été installés pour faire office de bureau pour l'accueil du SAV. Il n'y a eu aucun chômage technique, les dix collaborateurs ayant été transférés sur l'autre site Nissan du groupe situé à Toulon-Ouest. Le projet est évidemment de reconstruire au plus vite cette concession, en attendant l'avis des experts pour les assurances. ●

Olivier Muselet

26 | ÉTOILE-SUR-RHÔNE

Conversion réussie pour la carrosserie Navarro

La carrosserie Navarro, adhérente Five Star depuis 2001, affiche désormais le panneau Cromax.

Le site de 2 000 m² est l'un des premiers à arborer la nouvelle identité du fabricant de peinture et son réseau de carrossiers. Une évolution naturelle pour le copropriétaire, Éric Navarro, qui travaille en exclusivité avec Cromax depuis 30 ans. *« La nouvelle identité visuelle de Cromax® et de Five Star nous offre la visibilité et l'apparence professionnelle qui correspond à notre entreprise. La qualité des produits et le service après-vente sont excellents. »* Lors du changement de signalétique, la carrosserie a reçu un totem, des bandeaux, des autocollants pour les voitures de prêt, des panneaux de signalisation ainsi qu'un panneau avec la charte et les agréments. ●

62 | ARRAS

Lempereur fête la nouvelle Corsa

Le groupe Lempereur a réuni mi-janvier 1200 clients à Artois Expo pour présenter la dernière Opel Corsa. Le groupe possède en effet 18 points de vente dont 5 dédiés à la marque allemande. Sous la forme d'un show retraçant l'histoire du modèle depuis sa création en 1982, Jean-Paul Lempereur a mis à l'honneur le dernier cru d'Opel.

44 | SAINT-HERBLAIN

VSP Ouest s'implante

Le leader de la voiture sans permis en Bretagne compte 11 concessions sur 3 départements. Mais VSP Ouest sort pour la premièr0e fois de sa région en ouvrant un site sur une ZA de Saint-Herblain. La société distribue la gamme de véhicules Aixam.

17 | LA GENÉTOUZE

La Haute-Saintonge roule pour la mécanique

La communauté de communes de Haute-Saintonge vient d'inaugurer une pépinière d'entreprises à La Genétouze. Elle est destinée à accueillir des sociétés spécialisées dans le secteur de la mécanique auto et moto. *«Avec cette structure, nous visons notamment des sociétés qui travaillent dans le secteur de la motorisation du futur, entre autres l'électrique et l'hybride. Et les entreprises qui utilisent le circuit étaient demandeuses de locaux »*, explique Vincent Cramier, chargé du développement économique. Le bâtiment de 1 200 m² dispose de cinq ateliers et bureaux. Une entreprise de stage de pilotage est en cours d'installation et une seconde, spécialisée dans la préparation des véhicules de compétition, est attendue d'ici peu. Avis aux candidats intéressés ! *« Il nous reste deux ateliers de libre »*, lance Vincent Cramier. ●

J.-S. T.

L'hôtel d'entreprises spécialisées dans les métiers de l'automobile a ouvert ses portes le 1er février dernier.

39 | TAVAUX

BMJE, LE spécialiste des belles allemandes

Mécanicien passionné, Pascal Bessonard a travaillé 20 ans chez Parizon BMW Jura avant de créer son garage, également spécialisé dans les marques allemandes. Le succès venant, il est passé de locaux vite exigus de 375 m² à des lieux plus vastes de… 1 100 m² ! Les espaces se distinguent par différents box répondant chacun à des critères techniques précis : réparation et préparation esthétique, train roulant et géométrie, et enfin service rapide. Cinq personnes assurent actuellement la bonne marche de BMJE Auto Deutschland. Pour attirer les clients, le patron mise sur les tarifs attractifs de la main-d'œuvre. ●

Patrick Lamy

BMJE accueille en moyenne 2 000 véhicules par an.

Grand Ouest

E Entrée S Sortie M Mouvement

123 AutoService

E 14200 HÉROUVILLE-SAINT-CLAIR
GARAGE SANDRA AUTOMOBILES
Sandra DUGARD

E 50290 BRÉHAL
GARAGE MÉCA PERFORMANCE
David TARDIEU & Cyril PORQUET

E 72470 SAINT-MARS-LA-BRIÈRE
GARAGE DES SITTELLES
Philippe BLAVETTE

AD GARAGE

E 44117 SAINT-ANDRÉ-DES-EAUX
MÉCA SERVICES 44
Frédéric ELLUL

E 44730 SAINT-MICHEL-CHEF-CHEF
VENT D'OUEST AUTOMOBILES
Laurent JOUBERT

AD EXPERT

E 29420 PLOUÉNAN
GARAGE DE LA ROCADE
Anthony CHABRAT & Thomas GUIRIEC

E 35620 ERCÉ
GARAGE ÉTIENNE
Johann ÉTIENNE

E 49310 VIHIERS
ECB AUTOMOBILES
Éric BOURELIE

E 53240 ANDOUILLE
GARAGE HELBERT
Ludovic HELBERT

Autoneo

E 85500 LES HERBIERS
BEAUVOIS AUTOMOBILE

Auto PRIMO

E 41240 OUZOUER-LE-MARCHÉ
OUZOUER AUTO
Christophe ESTEVENIN

E 44160 BESNÉ
GARAGE JCB
Jean-Claude BRIANT

AXIAL PROFESSION CARROSSIER

E 28000 CHARTRES
LE CENTRE AXIAL CHARTRES
Frédéric GAULT

MON GARAGE

E 37600 CHINON
AUTENTIK'AUTO

PRECISIUM

E 35560 SAINT-RÉMY-DU-PLAIN
GARAGE BPM
Pierre BOUCHER

E 37250 SORIGNY
GARAGE ED AUTOMOBILE
MM. HAMIDOVIC & KABAKLIJA

E 41200 PRUNIERS-EN-SOLOGNE
GARAGE BALLY AUTOMOBILES
Damien BAILLY

E 85340 OLONNE-SUR-MER
GARAGE BALLANGER
Freddy & Yohann BALLANGER

Rep@net STANDOX

E 44800 SAINT-HERBLAIN
AUTO DESIGN 44

E 56600 LANESTER
WEST CARROSSERIE

IDF-Nord

E Entrée S Sortie M Mouvement

123 AutoService

E 59650 VILLENEUVE-D'ASCQ
GARAGE DERACHE
Laurent DERACHE

E 62122 LABEUVRIÈRE
GARAGE UNIVERS MOTORS
Hélène MANNECHEZ

Auto PRIMO

E 02440 CLASTRES
GARAGE XAV AUTO
Xavier MARANDEL

E 91160 LONGJUMEAU
GARAGE PARANKA
Fabienne PARANKA

E 95360 MONTMAGNY
FERRY AUTO 95
Éric LEVY

AXIAL PROFESSION CARROSSIER

E 93300 AUBERVILLIERS
ALLURE PARIS NORD
Abdel LAHRACH

Best rep@ir

E 80450 CAMON
JARD'EASY - RYTHM'AUTO
Loïc TUVERI

MON GARAGE

E 62143 ANGRES
ANGRES AUTOMOBILES

PRECISIUM

E 60155 RAINVILLERS
GARAGE DELAFONTAINE
MM. DELAFONTAINE, SUCHET, RIBEIRO DE FREITAS

E 60650 SAVIGNIES
GARAGE DE SAVIGNIES
Alexandre BOURDON

Sud-Ouest

E Entrée S Sortie M Mouvement

123 AutoService

E 31240 L'UNION
GARAGE M2G
Élodie NEGRE

AD GARAGE

E 64150 OS-MARSILLON
GARAGE MPS
Patrick ESNAULT

E 87320 BUSSIÈRE-POITEVINE
GIROD FRÈRES
Philippe & Hervé GIROD

AD EXPERT

E 40370 RION-DES-LANDES
AUTO RION
Francisco SOBRAL

E 40410 PISSOS
LEYRE AUTOS SERVICES
Abdelkader BENNAR

E 40410 MOUSTEY
GARAGE NADAU
Christophe & Véronique NADAU

E 31660 BESSIÈRES
GARAGE FLEURY
Mickaël FLEURY

E 87170 ISLE
DAMSON
Ramzi DANI

Auto PRIMO

E 86600 LUSIGNAN
DUPONT BAUVERIE - GARAGE DU CENTRE
Bauverie DUPONT

AXIAL PROFESSION CARROSSIER

E 33000 BORDEAUX
CARROSSERIE ROBERT COUTURAS
Christophe CUTILLAS

Best rep@ir

E 33750 CAMARSAC
CARROSSERIE DES 7 FRERES
Alexandre CHARGE

Club Auto Conseil

E 12450 CALMONT
SAILLAT AUTOMOBILES

E 12800 NAUCELLE
GARAGE BPLI

E 19270 DONZENAC
DONZENAC AUTOMOBILES

E 24420 COULAURES
GARAGE THOMASSON

E 81290 LABRUGUIÈRE
GARAGE CTELEC

PRECISIUM

E 79200 CHÂTILLON-SUR-THOUET
GARAGE MJ AUTOMOBILES
MM. MADEIRA & MAULEAU

E 86130 DISSAY
GARAGE DIX & AUTO
Franck PLUMEREAU

Sud-Est

E Entrée S Sortie M Mouvement

123 AutoService

E 11130 SIGEAN
GARAGE MCV AUTOMOBILES AMOROS
Sébastien AMOROS

E 11150 BRAM
GARAGE DU CENTRE
Gérard LATGER

E 73160 COGNIN
GARAGE JBP
Justin BARRAILH

AD GARAGE

E 06650 VALBONNE
VALBONNE AUTOMOBILES
Stéphanie DUQUESNE

E 06600 ANTIBES
L'ATELIER DE L'AUTOMOBILE
José MORO

AD CARROSSERIE

E 34690 FABRÈGUES
AD FABRÈGUES CARROSSERIE DES 3 PONTS
Frédéric FABREGAT

E 74960 CRAN-GEVRIER
AD CRAN-GEVRIER CARROSSERIE CANLI AUTOMOBILES
Ahmet CANLI

AD EXPERT

E 15130 LAFEUILLADE EN VEZIE
GARAGE SOULENQ
Pierre-Antoine SOULENQ
MARMELO

E **34400 LUNEL**
LUNEL DEPANNAGE
Bruno & Doriane SAUCLIÈRE

E **69007 LYON**
TRANS AUTO DÉPANNAGE
Hervé ELHAIK

E **73500 FRENEY**
WILLIAM AUTOMOBILES
William SOTO

E **07600 VALS-LES-BAINS**
ARDECHE AUTO
Anthony PEREIRA

Autoneo

E **74420 BOËGE**
GARAGE DES MARRONNIERS

E **84300 CAVAILLON**
CARROSSERIE AUTO DÉFI

Auto PRIMO

E **03240 DEUX-CHAISES**
GARAGE GAYET F
Frédéric GAYET

E **03500 SAINT-POURÇAIN-SUR-SIOULE**
ARNON JOSSE
Thierry ARNON & Aurélien JOSSE

E **13003 MARSEILLE**
CENTRE AUTO EMS
Sabrina ACHABOU

E **38500 VOIRON**
AJC AUTO
Carlos MACHADOS DE ALBREU

E **42290 SORBIERS**
GARAGE DU STADE - GARAGE VOUTA
Philippe VOUTA

E **84000 AVIGNON**
GARAGE GOMEZ
Didier GOMEZ

AXIAL PROFESSION CARROSSIER

E **38300 BOURGOIN-JALLIEU**
BELLET AUTOMOBILES
Marc BELLET

Best rep@ir

E **03400 YZEURE**
GARAGE CHAPOTOT
Yannick CHAPOTOT

Club Auto Conseil

E **38300 DOMARIN**
GARAGE BAROUD

E **69330 MEYZIEU**
PATRICK AUTO

Five Star

E **06380 SOSPEL**
GARAGE BEVERA AUTO

E **74600 SEYNOD**
CARROSSERIE DES BRESSIS

E **74960 CRAN-GEVRIER**
CARROSSERIE CROCHET

AD GARAGE

E **06650 VALBONNE**
VALBONNE AUTOMOBILES
Stéphanie DUQUESNE

E **06600 ANTIBES**
L'ATELIER DE L'AUTOMOBILE
José MORO

AD EXPERT

E **15130 LAFEUILLADE-EN-VÉZIE**
GARAGE SOULENQ
Pierre-Antoine SOULENQ
MARMELO

E **34400 LUNEL**
LUNEL DÉPANNAGE
Bruno & Doriane SAUCLIÈRE

E **69007 LYON**
TRANS AUTO DEPANNAGE
Hervé ELHAIK

E **73500 FRENEY**
WILLIAM AUTOMOBILES
William SOTO

E **07600 VALS-LES-BAINS**
ARDÈCHE AUTO
Anthony PEREIRA

MON GARAGE

E **26110 NYONS**
ADZ

E **30127 BELLEGARDE**
GARAGE GUS UTILITAIRE SERVICES

E **30800 SAINT-GILLES**
GARAGE EA AUTOMOBILE

PRECISIUM

E **13920 SAINT-MITRE-LES-REMPARTS**
GARAGE AUTO VASSE-FELIUS
Marc FELIUS

E **38570 LE CHEYLAS**
GARAGE OLIVIER
Olivier LAPIE

E **38570 LE CHEYLAS**
CARROSSERIE OLIVIER
Olivier LAPIE

PROXIMECA

E **30140 ANDUZE**
GARAGE ROLLIN

Grand Est

E Entrée S Sortie M Mouvement

123 AutoService

E **67240 SCHIRRHOFFEN**
GARAGE GLS AUTOMOBILES
Laura HAAR

AD GARAGE

E **21320 CRÉANCEY**
ESPACE AUTOMOBILE POLLIEN
Hervé BLIN & Jean-Luc OMONT

Five Star

E **51100 REIMS**
CARROSSERIE BERGANZONI

PRECISIUM

E **52700 MANOIS**
GARAGE MÉCA SAM
Samuel CORNOT

CONTACTS

METIERS AUTO zepros
zepros.fr

RÉDACTION

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

Muriel Blancheton
06 60 77 30 07
m.blancheton@zepros.fr

PUBLICITÉ

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

1 Nouvelles mobilités, Web-to-Store, forfaits et communication nationale massive… Les centres autos mettent en place les leviers nécessaires pour séduire le consommateur.

2 Les centres autos ont dégainé l'arme de la garantie préservée pour se positionner face aux réseaux constructeurs. Aujourd'hui, l'éco-entretien est une autre riposte pour remplir les ateliers.

3 Le pneumatique demeure le produit d'appel des centres autos, c'est leur entrée n°1 en atelier. Un produit en tête de gondole qui doit stimuler le business additionnel.

1

FOCUS

FRANCHISE

Les centres autos dragu

En débarquant dans les 70's, les centres autos ont bousculé les codes de la réparation : un concept tranchant longtemps décrié par les acteurs traditionnels, mais aujourd'hui modélisé. Un exemple à suivre ?

Constat : depuis des années, sur les 14 000 réparateurs recensés, la moitié reste invariablement sans panneau. Tout se joue sur l'autre moitié qui passe d'une enseigne à une autre, séduite par les opérations séduction et les appels du pied du panneau concurrent. Il reste donc bel et bien 7 000 MRA non affiliés à prendre. Une cible privilégiée pour les enseignes de réparation en général. Et une manne potentielle pour les centres autos en particulier. Ces derniers mixent la réparation et l'entretien avec l'achat d'accessoires en libre-service pour le client. Dans leur manche, un fonctionnement via la franchise apportant une image plus rassurante du commerce lorsqu'il se passe en réseau. Mais la formule peine encore à séduire les indépendants. Et pourtant, le profil des candidats a basculé vers une population plus jeune, déjà impliquée dans le monde automobile, et plus technicienne. Alors quel gain espérer pour un MRA basculant son garage en centre auto ? Au cœur de son nouveau business, les pneus – première entrée atelier du centre auto – mais aussi la révision constructeur et de nouvelles prestations suggérant une montée en puissance des compétences, de la valeur ajoutée du réparateur et mécaniquement de ses marges… Des investissements conséquents peuvent effrayer : 140 000 € pour les petites structures comme Etape Auto, et jusqu'à 650 000 € chez Feu Vert. En moyenne, un centre auto emploie 6 personnes à l'atelier et dispose de 5,5 ponts/fosses pour traiter 137 véhicules par semaine, dont 80 % en véhicules de tourisme. Mais au-delà de l'investissement financier, l'engagement personnel du chef d'entreprise est également à souligner.

Savoir suivre le fil

Le patron endosse le costume de commerçant et de commercial, de gestionnaire et de négociateur. En clair, il doit savoir tout faire : démultiplier les prestations à effectuer sur le véhicule, gérer sa base de données clients, dynamiser son point de vente par du merchandising et de l'événementiel… Mais surtout, il ne doit pas être réticent devant les préconisations de son enseigne et suivre les process. Exemple lors de la dernière convention Etape Auto, en octobre 2014, avec les 52 chefs d'entreprise coachés par Groupauto. Le directeur des activités VL, Serge Boillot, a reconnu l'implication des adhérents mais a souligné une *« discordance »* sur le respect du concept et sur la fidélité des achats. *« Or il s'agit d'un vrai échange bilatéral »*, a martelé le patron. Pour ce dernier, *« le réseau doit nous faire confiance. Nous mettons tout en œuvre pour les soutenir »* (lire page 22). Support technique, outils d'animation, notoriété, croissance du trafic font partie du programme des enseignes de centres autos pour leurs adhérents. Car in fine, l'objectif est bien de doper le CA du point de vente, et certaines avancent une progression de 30 % dès lors que l'on bascule vers le centre auto et que l'on suit le fil conducteur. L'argument est-il suffisamment convaincant pour séduire les MRA ? À suivre…

FOCUS INTERVIEW

Les centres autos dans l'anticipation

Innovants, communicants et transparents : trois qualificatifs caractérisant la position des centres autos en France, selon Odette Dantas, directrice France des études du Gipa. Les quarantenaires ont définitivement gagné leurs galons d'acteurs de la réparation. Il était temps.

Pouvez-vous faire un état des lieux général des centres autos en France ?
Nous recensons 1 000 centres autos en France, soutenues par des enseignes très actives vers le client final, en termes de services comme les forfaits entretien, et de communication très « push ». Les centres autos sont les seuls à se positionner à la fois sur le segment atelier et sur le Do-It-Yourself via la grande distribution. À tel point qu'un consommateur sur deux donne spontanément au moins un nom de centre auto lorsqu'on lui demande de citer une enseigne de réparation. Au cœur de leur communication : la transparence, la praticité et un service client qu'ils ont pratiquement inventé. Ils ont la culture de l'innovation : devis en ligne, mobilité, SIV, prébilan au contrôle technique, contrats d'entretien…

« Le Web-to-Store pour conserver leurs clients »

Quel est leur poids ?
Ils représentent 15 % des entrées ateliers. C'est le troisième acteur derrière les réseaux constructeurs et les indépendants type agents et MRA. Le pneumatique reste leur produit d'appel, c'est leur entrée n° 1 en atelier. Les clients des centres autos sont des trentenaires (moins de 35 ans). Leur concurrent le plus frontal, c'est le MRA, car la relation de ce dernier avec le client se joue sur plusieurs facteurs : la proximité, l'âge du véhicule (plus de huit ans) et son kilométrage… et le prix.

Vous parlez de réactivité du centre auto. Un exemple ?
Lorsque le canal Internet est apparu, avec la possibilité pour le client d'acheter ses pièces pour son do-it, les centres autos ont été déstabilisés car c'est leur cœur de business, avec des ventes soutenues en GMS. Avec le Web, les ventes ont été déportées, avec un gain pour le MRA sur la pose des pièces. La réaction des enseignes de centres autos n'a pas tardé : ils ont créé le Web-to-Store pour être présent sur la Toile et créer du trafic atelier via le devis et le rendez-vous en ligne. ●

…ent les MRA

"Nous entamons une relation avec le franchisé de plusieurs années avec des investissements conséquents. Autant ne pas se tromper."

Fabrice Flamand, directeur du développement de la franchise Norauto

CHIFFRES

70 % des centres autos emploient plus de 9 personnes.

90 % des centres autos sont dotés d'au moins 4 ponts.

79 % des centres autos enregistrent plus de 50 entrées ateliers de VP par semaine.

1/3 Ratio des centres autos ouverts depuis plus de 15 ans.

8/10 Ratio de centres autos satisfaits de leur enseigne.

6 % C'est le pourcentage des entrées ateliers hebdomadaires de VUL dans les centres autos, contre 16 % chez les MRA sans enseigne.

FÉDÉRATION

Les centres autos adhérent au CNPA

Elle s'appelle SMAVA, pour Services Multimarques de l'Après-Vente Automobile. La 21e branche du CNPA rassemble pour l'instant dix enseignes* et représente 3 500 centres, 4 Md€ de CA et 25 000 collaborateurs. *« Et nous en accueillerons d'autres »*, espère Bernard Perreau, le président du groupe Feu Vert, nommé à sa tête. Cinq commissions plancheront sur des thématiques déjà identifiées : la santé, la formation, l'économie circulaire, la convention collective, l'accès aux données techniques, le développement de l'éco-entretien ou encore le véhicule connecté…

* Feu Vert, Midas, Norauto, Euromaster, France Pare-Brise, Mondial Pare-Brise, Carglass, First Stop, Speedy, Best Drive (Continental).

« Nous cultivons la franchise depuis 43 ans »

« Notre valeur ajoutée ? Nous sommes nés franchiseurs il y a 43 ans », lance Pierre Chatillon, directeur d'enseigne Feu Vert. L'enseigne compte 311 adhérents dont 130 succursalistes. Une expérience que l'enseigne met à profit pour les futurs membres de son réseau de centres autos. Pas de rupture majeure dans les process de recrutement mais un appui sur le digital dans un premier temps pour réceptionner les dossiers des candidats, puis des rencontres organisées entre franchisés et candidats, sans la présence du franchiseur. *« C'est un échange d'expérience nécessaire. S'il est toujours intéressé, le candidat passe une semaine in situ dans un centre franchisé. Il doit pouvoir répondre à cette question au terme de la semaine : ai-je envie de le refaire tous les jours, pendant au moins cinq ans (durée du contrat initial) ? Si la réponse est affirmative, notre travail commence vraiment. »*

« En 2015, Feu Vert prévoit huit ouvertures », indique P. Chatillon, directeur d'enseigne.

Peser le pour et le contre

Création ou rachat de site, étude de marché sur les potentialités de la zone, formation du chef d'entreprise… autant de données à paramétrer, sans oublier les financements et les apports (voir conditions). Il est recommandé au candidat d'avoir recours à un expert-comptable. Les juristes du groupe veillent au grain. *« Personne n'a intérêt à se planter, ni le futur franchisé, ni le franchiseur. Les enjeux sont trop importants, à la fois économiques et humains. D'ailleurs, nous n'enregistrons aucune défaillance. La valeur ajoutée des adhérents Feu Vert ? Ils doivent être commerçants et appliquer correctement les préconisations du franchiseur. »* ●

FEU VERT

INITIATEUR DU RÉSEAU
Frères ARCAN

DATE DE CRÉATION
1972

SITE INTERNET
www.recrutement.franchise.fr

RESPONSABLE ENSEIGNE
Pierre CHATILLON

RESPONSABLE RÉSEAU
Alejandro GANZARAIN

PROFIL DES PROSPECTS
commerçant, manager, gestionnaire

APPORT PERSONNEL
150 000 €

DROIT D'ENTRÉE
25 000 €

INVESTISSEMENT GLOBAL
650 000 € hors stock

REDEVANCE
4,9 à 6,2 % du CA HT

FORMATION INITIALE
1 850 € HT + licence logiciel de centre auto développé par Feu Vert : 20 000 € HT, selon configuration

DURÉE DU CONTRAT INITIAL
5 ans

NOMBRE DE SITES INTÉGRÉS
132

NOMBRE DE SITES FRANCHISÉS
181

RECRUTEMENTS
4 par an

SURFACE MOYENNE
800 m²

CA MOYEN PAR SITE
1,4 M€

ROADY

INITIATEUR DU RÉSEAU
Groupement des Mousquetaires

DATE DE CRÉATION
2004 (ex-Stationmarché)

SITE INTERNET
www.devenir-mousquetaires.com / www.roady.fr

RESPONSABLE ENSEIGNE
Lionel HABERLÉ

CONTACT RECRUTEMENT
devenir-mousquetaires@mousquetaires.com

APPORT PERSONNEL
95 000 € (hors emprunt bancaire)

DROIT D'ENTRÉE
aucun

REDEVANCE, PUB COMPRISE
1,05 % du CA TTC (publicité nationale incluse)

FORMATION
4,5 mois

PARTICIPATION VIE DE L'ENSEIGNE
en tiers-temps

DURÉE DU CONTRAT INITIAL
15 ans

NOMBRE DE SITES
123 en France et 35 au Portugal

OBJECTIF DE SITES FRANCHISÉS
170 sites d'ici 2020 en France

SURFACE MOYENNE
900 m² avec 300 m² d'espace de vente et un atelier de sept baies de plus de 300 m²

CA MOYEN PAR SITE
1,65 M€

TWEET ACTU… TWEET ACTU… TWEET ACTU… TWEET

• **Feu Vert, Feuvert.fr, Feu Vert Entreprises, Feu Vert Services et Mondial Pare-Brise** bénéficient depuis peu d'une centrale internationale de négociations et d'achats. Objectif de la maison mère, le Groupe Financière Cofidim : positionner la plateforme comme tête de pont des achats pour l'ensemble du groupe. Elle négociera auprès des fournisseurs et des distributeurs internationaux, le groupe étant présent en France, mais aussi en Espagne, au Portugal, en Pologne et en Italie. • **Nouveau branding – « Roady Centre Auto »** – et massification des achats via une centrale près de Chartres : Roady se donne un nouveau souffle. Double objectif : combler son déficit d'image avec 25 % de taux de notoriété contre 80 % chez les concurrents, et rationaliser sa chaîne logistique en partageant sa plateforme avec les adhérents Bricomarché.

L'enseigne nordiste cherche entrepreneurs

NORAUTO

INITIATEUR DU RÉSEAU
Norauto

DATE DE CRÉATION
1970

E-MAIL NORAUTO
contact@norauto.fr

E-MAIL NORAUTO FRANCHISE
franchise@norauto.fr

SITE INTERNET NORAUTO FRANCHISE
www.norauto-franchise.com

RESPONSABLE RÉSEAU NORAUTO FRANCE
Bruno DESMET, DG

RESPONSABLE RÉSEAU NORAUTO FRANCHISE
Frédéric CECCONI

CONTACT RECRUTEMENT NORAUTO FRANCE
http://www.norauto-recrute.fr/site/

CONTACT RECRUTEMENT FRANCHISÉS
http://www.norautofranchise.com/

APPORT PERSONNEL
100 000 €

DROIT D'ENTRÉE
20 000 €

INVESTISSEMENT GLOBAL
400 000 à 450 000 €

REDEVANCE
1,9 à 3 % du CA HT par mois

ROYALTIES
1,9 à 3 %

DURÉE DU CONTRAT
5 ans

NOMBRE DE SITES INTÉGRÉS
258

NOMBRE DE SITES FRANCHISÉS
100

SURFACE MOYENNE
700 à 800 m² dont 300 m² de surface de vente

CA MOYEN PAR SITE
1,1 M€

Sur 358 points de vente, Norauto ne compte qu'une centaine de franchisés. Et pour cause, l'enseigne historiquement succursaliste n'a démarré le développement de sa franchise qu'en 2011. Objectif : une douzaine d'ouvertures en réseau sont programmées en 2015 et 40 d'ici 2017. L'enseigne du groupe Mobivia, enracinée en région Nord-Pas-de-Calais, veut s'étendre dans toute la France. L'entreprise accompagne les futurs franchisés tout au long de leur parcours de création puis, au quotidien, dans le développement, le marketing, l'animation réseau, le commerce… Les critères de recrutement n'ont pas dévié : des entrepreneurs bons gestionnaires avec le sens du commerce. Sur la centaine de franchisés, 20 % sont en multisites, preuve du dynamisme commercial des recrutés.

Un métier qui évolue

Dans l'air du temps, des journées Portes Ouvertes sont organisées. *« Ces événements sont parfaits pour les retours d'expérience »*, souligne Frédéric Cecconi, le responsable de la franchise. Au cœur des enjeux, le trafic atelier bien sûr, avec une évolution du métier. À l'origine centré sur le pneumatique et l'entretien, Norauto joue à fond les nouvelles mobilités comme les deux-roues électriques et le développement durable. L'enseigne a d'ailleurs été au cœur du dispositif de l'éco-entretien. *« Nos adhérents sont spécifiquement formés sur l'éco-diagnostic. »* Autant de leviers de croissance soutenus par le digital et la stratégie Web-to-Store de l'enseigne. *« La prise de rendez-vous en ligne, la commande de pièces et le retrait en magasin est une vraie puissance de feu pour le trafic. »* ●

***« Le centre auto n'est pas une annexe d'une activité principale quelconque »*, explique F. Cecconi.**

CARTER-CASH

INITIATEUR DU RÉSEAU
Mobivia Groupe

DATE DE CRÉATION
2002

SITE INTERNET
www.carter-cash.com

E-MAIL
contact@carter-cash.com

RESPONSABLE RÉSEAU
Patrick LEFEBVRE, directeur général

PROFIL DES PROSPECTS
Carter-Cash est un réseau de succursales, les conditions d'adhésion au réseau ou à la franchise ne s'appliquent pas.

CONTACT RECRUTEMENT
http://www.carter-cash.com/emplois

NOMBRE DE SITES
39 en France

SURFACE MOYENNE
900 m²

Vite !

SALON

Franchise Expo : des chiffres et des hommes

Franchise Expo Paris se tient du 22 au 25 mars à Paris Porte de Versailles.
Les 500 exposants se tiennent prêts à accueillir les visiteurs dont le nombre ne cesse d'augmenter : + 8,14 % en 2014, pour atteindre 36 784 personnes.

ACTU… TWEET ACTU… TWEET ACTU… TWEET ACTU…

• **Norauto** vient d'ouvrir un second point de vente dans les Alpes-de-Haute-Provence en s'implantant à Digne-les-Bains. Il emploie huit personnes. Sa superficie est de 800 m², dont 340 m² de surface de vente, et il possède sept baies d'accueil. L'enseigne appuie sur ses 6 000 références PR en magasin et 140 prestations (entretien et diagnostic Ecoperformance, réparation et service Pare-brise+), mais aussi sur son « click & collect » où toute commande (60 000 références disponibles) peut être retirée dans le centre Norauto en 2 heures selon disponibilité.
• **Carter-Cash** s'est implanté en début d'année à Saran, près d'Orléans, dans la zone commerciale de Carrefour Cap-Saran. Sa superficie : 820 m² de libre-service + l'atelier. Il s'agit du 38e magasin Carter-Cash en France et du premier dans la région Centre. Il emploie sept collaborateurs en CDI.

Jouer la carte de la réactivité

Vite !

DIVERSIFICATION

Point S développe le centre auto

Depuis deux ans, l'enseigne indépendante, dont le cœur de business tourne autour du pneumatique, a implanté dix centres autos (zone péri-urbaine, zone commerciale…). Le concept : entretien, vente d'accessoires et d'équipements avec 3 000 références de produits, 100 à 300 m² de magasin et trois à six baies… Une diversification proposée aux adhérents mais aussi en création pure (opération séduction vers les agents notamment). Objectif : dix ouvertures par an.

MARCHÉ

La franchise rassure

La franchise demeure un secteur porteur et rassurant, avec 450 enseignes, 1 796 réseaux, 68 171 points de vente et un CA de 51 Md€. Le nombre de points de vente est en hausse constante depuis dix ans et 80 % des franchisés n'envisagent même pas de sortir de leur réseau.

FRANCHISE

L'auto prend position

Entretien et réparation, lavage et location, vitrage, ventes VN et VO… Au total, une centaine d'enseignes de l'auto ont investi le secteur de la franchise sur les 450 tous secteurs : Feu Vert, Norauto, Point S, Euromaster, Delko, Speedy, API, L'Agence Automobilière, Rentiz…

ETAPE AUTO

INITIATEUR DU RÉSEAU
Groupauto

DATE DE CRÉATION
1998

SITE INTERNET
www.etape-auto.fr

RESPONSABLE ENSEIGNE
Vincent CONGNET

APPORT PERSONNEL
60 000 €

DROIT D'ENTRÉE
15 000 €

INVESTISSEMENT GLOBAL
140 000 € HT

REDEVANCE, PUB COMPRISE
2 % du CA HT

DURÉE DU CONTRAT INITIAL
5 ans

NOMBRE DE SITES
52

OBJECTIF DE SITES FRANCHISÉS
40 sites à terme

CA MOYEN PAR SITE
660 000 €

En 2015, l'enseigne appartenant à Groupauto met l'accent sur la révision constructeur et la garantie, la carte de paiement Cofinoga, les dépliants promotionnels sur l'entretien, le freinage ou encore la mise en avant de la garantie pneumatique. L'enseigne travaille également sur les espaces d'accueil des clients dans les magasins pour créer un univers « cosy ».

Équipe terrain renforcée

Les 52 adhérents Etape Auto engagés au sein du groupement, depuis 12 ans que l'enseigne existe, bénéficient depuis un an d'une équipe terrain renforcée avec huit responsables commerciaux et un responsable merchandising, ainsi que d'un panel de solutions clés en main : animations du point de vente avec de meilleures mises en avant des produits et des prestations et accent mis sur le site www.drivista.com. Un renforcement que vient appuyer Vincent Congnet, directeur des réseaux de réparation VL de Groupauto : *« Peu d'enseignes de centres autos ont un site aussi poussé en termes de services et aussi bien référencé sur les moteurs de recherche. Mais les adhérents doivent savoir que le client du Web veut une réponse quasi immédiate – dans l'heure – à sa demande de devis en ligne. Le e-consommateur est exigeant. L'adhérent doit donc être réactif. »* ●

Les adhérents Etape Auto sont suivis via des indicateurs de performance, explique V. Congnet.

AUTOBACS

INITIATEUR DU RÉSEAU
Autobacs Japon

DATE DE CRÉATION
2001 en France, 1974 au Japon

SITE INTERNET
www.autobacs.fr

RESPONSABLE RÉSEAU
N.C.

CONTACT RECRUTEMENT
www.autobacs.fr/recrutement

APPORT PERSONNEL
N.C.

DROIT D'ENTRÉE
N.C.

INVESTISSEMENT GLOBAL
N.C.

REDEVANCE, PUB COMPRISE
N.C.

DURÉE DU CONTRAT INITIAL
N.C.

DURÉE D'UN CONTRAT RENOUVELÉ
N.C.

NOMBRE DE SITES
11 en Ile-de-France (580 dans le monde)

OBJECTIF DE SITES
N.C.

SURFACE MOYENNE
N.C.

CA MOYEN PAR SITE
N.C.

TWEET ACTU… TWEET ACTU… TWEET ACTU… TWEET

• **Le centre Etape Auto de Cosne-sur-Loire, dans la Nièvre**, a reçu le trophée 2014 de l'IREF des « Meilleurs Franchisés & Partenaires de France ». Ce concours récompense les performances économiques, commerciales et managériales d'une entreprise après audit de ses bilans, de sa participation à la vie du réseau, ses actions publicitaires, son insertion dans l'environnement local, son attitude à l'égard des consommateurs… C'est la troisième année consécutive que l'enseigne de Groupauto est récompensé par l'IREF.
• **Silence radio de l'enseigne japonaise,** notamment depuis le débarquement de son directeur général, Christian Dréan, avant l'été 2014. Le management a depuis été repris par la direction japonaise.

L'actualité **ZEPROS AUTO**
en temps réel uniquement sur

tokster

Bienvenue chez les pros sur **tokster.com**

- **ECONOMISEZ VOTRE TEMPS PRO**
  avec toute l'actualité de votre secteur en temps réel
- **DEVENEZ ACTEUR DE VOTRE INFORMATION**
  en échangeant avec les entreprises du secteur automobile
- **GAGNEZ EN EXPERTISE**
  et anticipez l'évolution du marché pour votre activité

JUSTICE

Procès CNPA vs Chevrolet : le constructeur dans les cordes

Dix-sept distributeurs ont assigné Chevrolet pour rupture de contrat. Le fond du débat porte sur l'impossibilité de réaliser leur préavis dans des conditions normales après l'annonce en 2013 de l'arrêt de la distribution de Chevrolet pour 2015 en Europe. Le tout accentué par un plan de dédommagement dégressif, de 600 € par VN en mai 2014 à… 0 € fin décembre (sachant que la marge brute par VN était de 1 337 €). La défense crie à la manipulation du CNPA mué par une volonté électoraliste… Le tout dans la *«désinformation la plus totale, appâtant le concessionnaire avec des indemnités abusives. En Europe, 997 distributeurs ont accepté nos conditions sur 1 047 contrats, preuve que notre offre était acceptable.»*

Les 17 concessionnaires se sont portés partie civile au côté du CNPA.

Interrogations légitimes

Les juges ne l'ont pas entendu de cette oreille et ont vérifié le respect des règles de droit sur le préavis par des questions choisies : *« Pourquoi aller aussi vite en proposant des indemnités dégressives et une opération de déstockage massive si vous vouliez vraiment laisser deux ans de préavis à votre réseau ? Pourquoi pas un arrêt brutal avec des indemnités compensatrices plus importantes ? Pensez-vous qu'il soit possible, dans le cadre des deux ans, de faire vivre un réseau dans des conditions normales alors qu'il ne reste que quelques concessionnaires ?»* Questions claires des juges mais réponses floues des avocats. *«En cessant de commander des véhicules, les distributeurs ont eux-mêmes rompu le contrat qui nous liait. Nous étions prêts à respecter ce préavis.»* Aux juges d'apprécier cette réponse. Un préavis de toute façon difficile à respecter sans stock tampon ni budgets commerciaux ou publicitaires… Le jugement sera rendu le 23 mars. ●

Vite !

MARKETING

Mitsubishi étend sa garantie

Effective depuis le 1er janvier, la garantie 5 ans du constructeur concerne l'ensemble de sa gamme, la limite de 100 000 km restant inchangée. Mitsubishi Motors France explique que la garantie est devenue un critère *«déterminant lors de l'achat d'un véhicule, elle rassure le client»*.

PROCÈS

Indemnités abusives selon Chevrolet

Les 17 distributeurs en procès contre le constructeur réclament 33 M€ d'indemnités à Chevrolet, qui a estimé ce montant abusif. La réponse de l'avocat des plaignants ne s'est pas fait attendre : *«Il s'agit d'un dossier exceptionnel de mépris, avec un sentiment de supériorité à l'américaine ! C'est outrancier lorsque l'on sait que Chevrolet vient de mettre 568 M€ sur la table pour sponsoriser Manchester United.»*

DÉPLOIEMENT

Kia France en cure de vitamines

Grosses ambitions pour Kia en France avec un objectif affiché de 55 000 VN par an d'ici 2018 et 3 % de part de marché. Le Coréen consolide donc son plan produit avec des façades rajeunies sur Picanto, Rio et Venga, Cee'd, ainsi qu'une cuvée nouvelle des Sorento et Optima.

Rentabilité retravaillée

Kia réaménage également son SAV via une panoplie de forfaits et de contrats d'entretien et met en place un programme de fidélisation client baptisé My Kia (prise de rendez-vous en ligne…). Un programme censé doper la rentabilité en berne du réseau. Ses immatriculations ont en effet chuté de 16 % en 2014… Les conditions d'accès aux rémunérations liées à l'activité commerciale devraient également être assouplies, basées sur le respect des standards et la qualité des indices de satisfaction client. ●

Cette année, Kia espère atteindre entre 0,4 à 0,6 % de part de marché en livrant 32 400 VP sur un marché estimé à 1,8 million d'unités.

STRATÉGIE

Hyundai Motor France revoit sa copie

Sur la base de 1,8 million de VN estimés, Hyundai vise 1,1 % de part de marché fin 2015 (2 % à l'horizon 2018) et 20 000 unités réparties ainsi : 55 % de VP, 20 % aux entreprises, 15 % de VD et 10 % de LCD. La marque s'appuie quatre piliers :

- Trente opérateurs doivent s'ajouter aux 180 existants pour assurer 85 % de couverture du territoire. Plus de 1 000 véhicules supplémentaires seront vendus par ces nouveaux distributeurs.
- Hyundai vise 0,6 % de part de marché en 2015 sur le canal entreprise, soit 2 800 véhicules, via le renouvellement de produits, la refonte complète de la gamme Business et de nouvelles offres en leasing et LLD. Enfin, 25 nouveaux centres Hyundai Entreprises doivent ouvrir.
- Vingt-deux nouveautés produits et dérivés sont prévues d'ici 2017, entre nouvelles technologies et restylage…
- La fidélisation client sera appuyée par des actions commerciales dont les forfaits d'entretien et les contrats de maintenance.

« Sur janvier, notre pdm atteint 1,6 % », souligne L. French Keogh, DG de Hyundai Motor France.

Pourquoi une stratégie aussi offensive ? Hyundai souligne la baisse importante de ses volumes (- 33 %) et de sa part de marché (1,4 % en 2013 contre 0,96 % à fin 2014) due à l'arrêt des ventes sur certains canaux comme les loueurs courte durée. Il fallait réagir. Chose faite avec notamment un panel d'offres commerciales soutenu par un plan de communication adapté. ●

COMPÉTITIVITÉ

PSA veut rentabiliser l'après-vente

C'est un nouvel ordre de marche que le constructeur impose à son réseau : logistique, gamme PR et pièces multi-marques… Tout est passé en revue et corrigé. Il faut doper la compétitivité et la rentabilité d'un après-vente défaillant avec seulement 28 % de part de marché sur les deux marques, 40 % de taux de couverture de ses ventes pièces et des clients finaux en dilution rapide après trois ans. Ainsi, l'approvisionnement des réseaux Peugeot, Citroën et Euro Repar Car Service se fera dans six mois via 50 plateformes pour atteindre 85 % de taux de service – 70 % actuellement – et trois livraisons par jour, indique *Autoactu.com*. L'externalisation des pièces et le flux tendu doivent diminuer les coûts logistiques de 15 à 20 %.

Tel le groupe franc-comtois JMJ Auto et sa plateforme Carpro installée à Tavau (39), quelques concessionnaires deviendront plateformes PR.

Qui seront ces plateformes ? Des filiales et des concessionnaires jugés aptes. Rien ne change pour les quinze plateformes existantes Peugeot et Citroën (dont neuf créées par des distributeurs).

Reconquérir les clients

PSA réfléchit à de nouveaux modèles économiques pour compenser le CA PR perdu des autres distributeurs. Les 1 080 Euro Repar Car Service devraient être 1 400 à terme et hisseront des couleurs harmonisées d'ici la fin de l'année. Les critères d'entrée sont sévérisés avec notamment un engagement sur les volumes d'achat de 10 000 € par an. Et les 10 000 références de la gamme Eurorepar vont s'enrichir. Objectif : offrir plus de choix aux réseaux, agents et indépedants et reconquérir le volatil client au-delà des quatre ans. ●

PROGRAMME 2015

Nissan : SUV en hausse, SAV en baisse

Revigoré par les ventes de son Qashqai surfant aux alentours des 30 000 unités annuelles (deux tiers de ses ventes), Nissan France espère atteindre 4 % de part de marché en 2016, contre 3,54 % aujourd'hui. Pour cela, les 215 points de vente sont en cours de remise aux standards de la marque : open space et digitalisation sont notamment au programme. Le client et le vendeur sont désormais placés au cœur du showroom, tandis que la livraison se fait plus théâtrale, dans un écrin dédié. Montant de la facture : de 120 000 à 200 000 €. Autre chantier attaqué par Bernard Loire : l'après-vente, qui ne bénéficie pas du souffle porteur des ventes VN. Conséquence : 38 % de couverture des frais fixes des entrées atelier, quand le président de Nissan France vise plutôt les 50 %. Un programme de fidélisation client devrait être imaginé ainsi qu'une opération séduction vers les entreprises pour l'entretien de leur parc. À suivre. ●

Bernard Loire, président de Nissan France, veut faire profiter le réseau des bonnes ventes de ses modèles.

Vœux de janvier

Pied au plancher, le marché a démarré l'année avec une progression de 6,2 %. Avec ses 133 170 immats, le mois de janvier affiche donc un joli score. Mais les résultats par marque sont contrastés : envolée de PSA de 2,6 % grâce à Peugeot (+ 11 %) et recul de Renault avec - 3,3 % (Dacia baisse de 4,3 %). Chez les groupes étrangers, la plus forte croissance est relevée chez Mercedes (Mercedes et Smart) avec + 58,1 %. GM dégringole de 7,7 %, tiraillé entre la chute de Chevrolet (- 98,7 %) et la hausse d'Opel (+ 34,9 %).

ÉVOL. % 2015-2014	VPN Cumul Janvier 2015	MARQUES
-3,0	24 407	RENAULT
11,0	24 267	PEUGEOT
-6,7	17 022	CITROËN
11,7	10 453	VOLKSWAGEN
-4,3	8 597	DACIA
27,5	5 936	NISSAN
9,0	5 646	TOYOTA
19,0	5 271	FORD
34,9	3 975	OPEL
6,1	3 587	FIAT
-1,6	3 261	AUDI
61,3	2 891	MERCEDES
4,6	2 887	BMW
	2 153	HYUNDAI
-10,3	1 941	KIA
-0,8	1 368	SKODA
65,1	1 367	MINI
10,6	1 365	SEAT
2,7	1 300	SUZUKI
45,2	1 082	VOLVO
27,9	641	LAND ROVER
	556	JEEP
	447	PORSCHE
35,3	441	LEXUS
15,4	412	MAZDA
-31,1	376	ALFA ROMEO
-17,6	322	HONDA
31,5	284	SMART
32,5	261	MITSUBISHI
-39,1	204	LANCIA
48,1	120	BOLLORÉ
81,3	58	SUBARU
-18,8	56	INFINITI
13,6	50	JAGUAR
13,2	43	MASERATI
9,1	36	AUTRES
	29	SSANGYONG
	26	TESLA
-98,7	18	CHEVROLET
16,7	14	FERRARI

Vite !

CLASSEMENT

Service client : Toyota assure sa ligne

Avec un score de 86,08/100, la marque japonaise remporte le Trophée Qualiweb pour le secteur auto. Au classement général, Toyota progresse de la 28e à la 10e position sur les 360 marques testées, dont 16 constructeurs, parmi 18 secteurs d'activité. La méthodologie de l'enquête est basée sur le principe d'e-mails mystères adressés depuis l'espace contact du site.

TRANSMISSION

Peugeot valorise les données clients

Comment préserver la valeur marchande d'une concession constituée par ses données clients ? Peugeot France et le GCAP ont cosigné une charte dans ce sens. Citons entre autres la préservation des infos en cas de cession du site sans reprise par le réseau. Peugeot transmettra les données à un membre du réseau pour conserver le client et ne pourra revendre les données en sa possession tant que la cession n'aura pas été conclue. (Source : *Auto Infos*)

Vite !

MARCHÉ

Le VO enroué en janvier

État grippal pour le marché de la seconde main en janvier qui recule de 4,8 %, à 429 293 véhicules immatriculés.
Les « moins d'un an » sont en baisse de 11,6 %, à 34 720 unités – sauf Dacia et Opel avec respectivement + 29,1 % et + 11,7 %. Les « un 1 à deux ans » chutent de 16,5 %, à 45 981 unités. Idem pour les « trois à cinq ans » en recul de 2,6 %. Les « plus de cinq ans » diminuent de 2,2 %, à 290 351 unités.

PRK

Dacia truste le podium

Pour la deuxième année consécutive, le meilleur PRK revient à Dacia pour son Sandero 1.2 l 16V à 0,47 €/km, suivi de la Logan et du Duster avec un PRK de 0,48 €/km. À l'autre bout, la Mercedes Classe E 500 Executive dévoile un PRK de 5,16 €/km. Consommation, carte grise, assurance, entretien, coût du crédit et décote : tels sont les critères déterminant le prix de revient kilométrique d'un modèle. L'ensemble est calculé sur cinq années d'utilisation, avec des kilométrages de 10 000 et 35 000 km par an. (source : *L'Argus*).

COACHING VO

De l'assistance en ligne…

L'Automobile Club Association et Experveo proposent une offre d'assistance administrative et de conseils juridiques en achat/vente de VO. Au programme, un kit « Mon aide en ligne » avec 250 questions réponses juridiques et pratiques, les démarches pour immatriculer son véhicule, des modèles de contrats de vente… Quant au service « Mon assistance juridique », il propose des juristes spécialisés pour répondre aux questions ou litiges.

ENQUÊTE

Vente à marchands : une manne, pas un coût

VO subi ou VO choisi ? C'est la question posée à 30 groupes de distribution* pour savoir comment ils gèrent la vente à marchands. Sont ainsi passés au crible 140 sites VO cumulant 200 000 ventes. Dans ce panel, le poids des ventes à marchands représente 49 % des volumes. Les résultats ont permis d'établir le portrait type du véhicule : 104 000 km, issu de la LLD, cinq ans, 68 % dans la marque principale de la concession, 680 € HT de frais de remise en état. Viennent ensuite les constats : le reclassement d'un VO sur parc se situe après 77 jours (si non vendu auprès des particuliers) sachant que 35 % des distributeurs attendent jusqu'à 90 jours, diminuant d'autant la rentabilité du véhicule. La rotation physique est de 19 jours, la rotation financière de 32 jours et la surveillance des stocks supérieure à 20 jours. En termes de pricing, 36 % émanent d'appels d'offres, 19 % de lots, 7 % sont en double prix (marchand ou particulier) et 16 % en droit de réserve aux enchéristes.

Les critères d'achat d'un VO pour le marchand sont le kilométrage (95 % des cas), la marque et l'âge (80 %), les frais de remise en état (55 %) et l'historique (50 %).

Des process à adapter

Alors à la question du VO subi ou choisi, il semble que la réponse est trouvée : *« Un VO sur deux n'entre pas dans la logique du marché, il y a donc des process à mettre en place, notamment adopter le pricing dynamique et pas en lots, arrêter le double prix sur parc, surveiller le stock et la comptabilité tous les 10 jours, et contrôler les délais de règlement »*, estime Emmanuel Taillardat, à l'origine du sondage. ●

*Dans le cadre du Club de L'Argus.

CERTIFICATION

MotorSafe, une société au service bien huilé

Une jeune entreprise spécialisée dans les transactions VO entre particuliers propose de rassurer les acquéreurs devant un véhicule à vendre. Tout d'abord en s'appuyant sur un bilan moteur certifié par un laboratoire indépendant spécialisé qui réalise à partir d'un échantillon d'huile prélevé sur le véhicule un diagnostic en filtration, système d'injection, circuit de refroidissement, étanchéité, distribution… *« Tout comme l'analyse de sang, celle de l'huile d'un véhicule permet de donner une idée de son état de santé »*, souligne l'entreprise. Le bilan permet également de prévoir les opérations d'entretien et d'éventuels changements de pièces. Vient ensuite le second partenaire, en l'occurrence Axa : si le bilan est positif, l'assureur propose une assurance contre les pannes moteur pour une durée de trois mois à un an (coût de 41 à 71 €). Pour déployer son offre, MotorSafe a sélectionné 250 réparateurs chargés de prélever l'huile et d'évaluer l'état du véhicule (extérieur, intérieur, moteur, usure des pneus). Le bilan moteur est facturé 100 € à la charge du vendeur, de l'acheteur ou des deux s'ils veulent partager. L'objectif est de vendre 25 000 bilans moteur par an. ●

MotorSafe compte sur 1000 garages pour réaliser les bilans moteur.

FRAUDE À LA TVA

« Une chaîne de solidarité pour cerner les fraudeurs »

Un milliard d'euros pour 160 000 véhicules. C'est ce que représenterait la fraude à la TVA des VO importés, selon la F.N.AA. Marc Emptaz, chef de mission au ministère des Finances, évalue pour sa part la fraude à – seulement – plusieurs centaines de millions d'euros*. Mais le phénomène s'accroît. *« Alors que nous comptabilisions 50 plaintes par an habituellement, nous en avons enregistré 90 en 2014. »* La Loi de Finances rectificative 2014 – et avec elle l'article 21 – signerait-elle la mise à mort du système ?

Contrôles plus efficaces

Les process établis cernent déjà de plus en plus les fraudeurs, de l'entreprise vendeuse à « l'officine de lessivage des factures ». *« Nous avons établi une chaîne de solidarité pour impliquer et poursuivre tous les acteurs qui ne peuvent ignorer la fraude. Nous avons durci le régime de délivrance des quitus pour obtenir le certificat d'immatriculation. Nous demandons une traçabilité pour l'application du régime de la marge. Et le quitus sera envoyé par courrier dans un délai de huit jours. Enfin, nous avons basculé dans le XXIe siècle en matière d'informatique à Bercy pour accélérer les contrôles et fluidifier les process »*, ironise le chef de mission, soulignant qu'il n'y a pas si longtemps, les documents passaient encore sous la feuille carbone… ●

Bercy durcit son dispositif anti-fraude à la TVA intracommunautaire.

*Dans le cadre du Club de L'Argus.

La pièce technique à votre portée

BOSCH

Rapprochez* vous de votre relais

ADIPA	CHAUSSENDE	DASIR	MOTORPARTS	P.A.P.
Nantes	Toulouse & Marseille	Lyon	Lille	Paris
02 40 92 21 21	04 90 45 15 15	04 72 04 84 80	03 20 65 73 73	01 40 85 19 00

Apprau

c'est dispo !

www.apprau.fr

*Afin de bénéficier de cette promotion, merci de vous rapprocher de votre commercial Apprau

Ça bouge

VOLKSWAGEN
• La Golf Edition s'affiche à 15 990 €.
• La Collection Coccinelle 2015 propose la version Origin cabriolet dès 24 120 €, la version Club à partir de 20 180 € et la version Color à 21 540 €.
• La Sirocco Sport Edition débute à 29 790 €.

SUZUKI
La nouvelle Celerio est proposée à partir de 8 890 € en finition Avantage et à 10 490 € dans sa version Privilège.

NISSAN
• La Nissan Note Connect Family 360 est disponible à 17 250 € (+ une remise de 4 500 € sans condition).
• Jusqu'au 31 mars, la Leaf est accessible à partir de 14 390 €, le fourgon e-NV200 à partir de 10 610 € et le e-NV200 Evalia à partir de 20 870 €.

FORD
• La nouvelle Mustang débute à 35 000 € dans sa version 2,3 l EcoBoost.
• La Mondeo version hybride est disponible à 33 700 €, avec un bonus de 1 685 €.
• Les séries Black&White sur la Fiesta et la Ka sont respectivement proposées à partir de 14 650 € et 12 350 €.

PEUGEOT
La 308 Style est disponible dès 20 600 € en essence et 23 500 € en diesel.

OPEL
• Le Mokka équipé du moteur 1.6 CDTI est commercialisé au tarif de 23 350 €.
• L'Insignia est proposée à partir de 37 300 €.

MERCEDES
La Classe B 180 CDI BlueEfficiency Edition est commercialisée 29 350 €, 35 600 € dans sa version Natural Gas et 41 100 € en version Electric Drive.

SMART
La Smart Fortwo est disponible à partir de 11 800 €.

TOYOTA
La GT86 Carbon Edition est proposée à 31 990 € (86 exemplaires seulement).

KIA
Le Sorento est commercialisé à partir de 43 900 €.

LEXUS
• La Lexus CT 200h Design est commercialisée 29 290 €.
• Les tarifs des gammes IS 300h et IS 250h sont majorés de 400 €.

LA STAR DU MOIS

PEUGEOT 308
GT : toujours mieux !

Une 308 gonflée à bloc, c'est ce que propose Peugeot avec la version GT commercialisée en version diesel BlueHDi 180 ch ou en essence équipée du moteur 1.6 TPH de 205 ch. Dans les deux cas, cette sportive est disponible dans sa silhouette berline ou en break SW. Déjà reconnue pour ses qualités routières, cette 308 GT dispose d'un châssis plus dynamique, du Driver Sport Pack de série et d'une ligne esthétique spécifique, à commencer par la calandre chromée à trois barres dotée du lion permettant de la différencier. Malgré ses capacités sportives, elle reste particulièrement confortable et aisée à conduire tout en s'accommodant d'une sonorité moteur plus tranchante. Une version plus tonique encore tentera d'ici peu de faire de l'ombre à la VW Golf 300 ch ou à la Renault Mégane RS. En attendant, cette 308 GT offre un bon compromis entre comportement sportif et confort à bord, tout comme entre ses performances et sa consommation. Ainsi, la version diesel dotée d'une boîte automatique est annoncée pour 4 l/100 km et 103 g/km de CO_2. Son tarif est annoncé pour 33 900 € ou 30 650 € dans sa version essence.

Modèle	Peugeot 308 GT 2.0 BlueHDi 180
Moteur	4 cylindres diesel 1 997 cm^3
Puissance/Couple	180 ch/400 Nm
Performances	8,4" pour le 0 à 100 km
Consommation	4 l/100 km
Pollution (CO_2)	103 g/km
Prix	à partir de 33 900 €
Concurrence	Seat Leon Cupra, VW Golf, Renault Mégane RS

Audi A6

AUDI A6
Remise à niveau

Avec ses lignes affûtées, cette nouvelle Audi A6 adopte de nouvelles motorisations aux normes Euro 6 dotées de puissances en hausse et de consommations en baisse de 22 %. La version 2.0 TDi 190 ch BVM6 gagne notamment 13 ch et 20 Nm de couple. Quant à la version 2.0 TDI Ultra de 150 ch, elle est annoncée pour une consommation de 4,2 l/100 km et 109 g/km de CO_2. À bord, l'équipement multimédia adopte le nouveau système MMI à écran escamotable de 8", lequel intègre désormais l'Internet à haute vitesse LTE/4G. Autre changement, la signature lumineuse de l'A6 adopte sur ses phares la technologie Matrix LED. Enfin, elle offre une jolie panoplie d'options : régulateur de vitesse adaptatif, affichage tête haute, aide à la vision nocturne et ouverture électrique du coffre. Prix à partir de 39 900 €.

FIAT 500
Née sous X

Les petits SUV compacts ont le vent en poupe… Pas de problème, la Fiat 500 répond à cette tendance. Dans sa version 500X, la petite Fiat partage en effet son châssis avec la Jeep Renegade et se montre dynamique et agréable à conduire, notamment dans sa version diesel 2.0 Multijet 140 ch. Dommage que cette motorisation soit sonore et affiche une consommation un peu élevée car la 500X a fière allure, offre un intérieur réjouissant et propose parmi ses équipements le régulateur de vitesse adaptatif, l'alerte de franchissement de ligne ou encore le volant chauffant. Comme avec ses concurrentes Renault Captur et Peugeot 2008, il n'est pas question pour elle de s'aventurer dans des escapades tout-terrain. En revanche, la 500X affrontera sereinement les chemins boueux. Prix à partir de 17 690 €.

Fiat 500

LANCEMENTS

Mars

Audi Q7
BMW Série 6 Gran Coupé
Citroën C4
Hyundai i30, i40
Mercedes AMG GT
Mercedes GLE Coupé ◆
Mercedes CLS
Mercedes CLS Shooting Brake
Subaru Outback
VW Golf Variant Alltrack

Avril

Honda CR-V
Mercedes Maybach S
Volvo XC90

Rubrique réalisée en collaboration avec
POLK
AUTOVISTA
Membre d'EUROTAXGLASS'S GROUP

CONCEPTS

Six technos pour changer l'auto

Parking automatisé, freinage d'urgence automatique, conduite autonome dans les embouteillages, pare-brise à réalité augmentée, détection d'obstacle à 360°… Les constructeurs et équipementiers automobiles ne manquent pas de projets pour doter les futures voitures de nouveaux équipements de confort et de sécurité.

VALEO

Les clés dans son smartphone

Ouvrir et démarrer sa voiture avec son téléphone, c'est ce que propose Valeo. Avec sa clé numérisée InBlue située dans le téléphone, plus besoin de se déplacer pour prêter sa voiture. Depuis son smartphone, il suffit de transmettre virtuellement sa clé comme on envoie un SMS pour autoriser le déverrouillage de son véhicule à son destinataire. Cette clé numérique utilise la technologie Bluetooth.

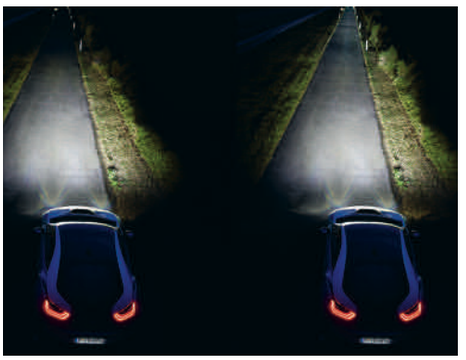
BOSCH

Régulateur de vitesse intelligent

Maintenir une distance minimum prédéfinie par rapport au véhicule qui le précède, telle est la fonction du régulateur de vitesse intelligent ACC (Adaptive Cruise Control) développé par Bosch. En s'appuyant sur les informations fournies par un capteur radar, le système ACC enregistre la situation devant le véhicule pour le ralentir si le conducteur se rapproche trop. Lorsque la voie est à nouveau libre, le système ACC accélère jusqu'à atteindre la vitesse réglée précédemment par le conducteur.

PHILIPS

Le phare du futur sera intelligent



Deux grosses innovations viennent révolutionner le phare du futur. En premier lieu, la technologie Laser, avec sa portée de 600 mètres, est destinée à la conduite rapide sur route peu sinueuse. Également, les phares à LED seront bientôt commandés par une caméra associée à un logiciel de traitement d'image. Celui-ci va ainsi déterminer la forme des faisceaux lumineux projetés et les adaptera pour éclairer l'ensemble de la route sans éblouir les conducteurs des véhicules environnants.

PSA

Avacar : l'intelligence artificielle

Voulez-vous une prise en charge de vos bagages ? Vous reposer et passer en mode conduite autonome ? Avacar, l'assistant de mobilité développé par PSA Peugeot Citroën, ne se contente pas de répondre à vos demandes, ils les devancent ! Véritable compagnon de voyage doué de la parole, cet avatar doté d'une intelligence artificielle calcule le temps de transport et, en fonction des embouteillages et de votre emploi du temps, détermine à votre place l'heure de départ. Il pourra aussi réserver le véhicule, déterminer l'itinéraire, trouver sa propre place de stationnement, se garer seul et se connecter avec les autres véhicules.

JAGUAR

Un pare-brise en réalité augmentée

Un écran 3D en guise de pare-brise, c'est ce que propose le prototype de pare-brise en réalité augmentée développé par Jaguar. Celui-ci fournit en affichage tête haute les indications relatives au parcours suivi ou aux limitations de vitesses. Il peut surtout calculer en temps réel la meilleure trajectoire à suivre et l'afficher. Avec la technologie « Follow Me Ghost Car Navigation », ce pare-brise virtuel affiche une voiture « fantôme » dont la trajectoire représente la meilleure option à suivre. En matière de sécurité, ce prototype avertit également de la proximité d'un véhicule dangereux ou de l'arrivée d'un virage à négocier.

STRATÉGIE

La Feda drague les réparateurs

Alain Landec, ex-Précisium et nouveau président de la Feda.

Alain Landec veut élargir sa cible d'entreprises adhérentes. Dans son viseur, les réseaux de réparation (VL, PL, Diéséliste) et les indépendants. Pour y parvenir, il ajoute à ses adhérents historiques – rattachés à la convention collective du commerce de gros – les réparateurs répertoriés aux services de l'automobile en créant une nouvelle structure, la Snisa (syndicat national des services de l'automobile). *«Nous rassemblons les métiers de la distribution et de la réparation indépendante, ce qui signifie que nous avons des intérêts communs, cohérents et sans divergences internes»*, lance le président de la Feda, griffant au passage le CNPA et sa 21e branche créée pour accueillir la réparation rapide. Pour rappel, celle-ci regroupe déjà dix enseignes dont Feu Vert et Norauto, Carglass ou encore Euromaster… suscitant quelques interrogations sur la cohabitation des intérêts entre réseaux primaires et indépendants, comme sur la gestion de certains dossiers, les pièces captives entre autres. *«Au sein de la Feda-Snisa, nous n'avons aucun problème avec les sujets épineux»*, souligne Alain Landec.

Vers une maison commune

Et dans cette stratégie d'ouverture, le président ne cache pas sa volonté de convaincre la F.N.AA et la FFC (respectivement 5 000 et 1 800 entreprises) de se rallier à sa cause. Les grandes manœuvres ne vont pas s'arrêter là puisqu'il est question de bâtir une *«maison commune»*, selon les termes d'Alain Landec, afin d'accueillir d'autres organismes esseulés et de tailles diverses, attirés par la lumière réconfortante d'un syndicat représentatif. La Feda représente 1 300 distributeurs environ, soit 60 % du marché. ●

REPRÉSENTATIVITÉ

Les grandes manœuvres syndicales

La représentativité des fédérations est l'enjeu du moment. C'est d'ailleurs pour cela que les lignes bougent actuellement. Car après des années d'immobilisme, les syndicats prônent l'ouverture des esprits et des portes. Mariages blancs ? Non, « synergies stratégiques ». Normal, la période résonne comme un compte à rebours : depuis le 1er janvier 2015 et jusqu'au 1er janvier 2017, la loi sur la réforme professionnelle impose à chacun de légitimer son existence. Chaque fédération doit rassembler au moins 8 % des entreprises adhérentes de son secteur pour pouvoir siéger dans les instances liées aux conventions salariales.

MULTIMARQUISME

Nouvelle enseigne pour PSA

PSA vise un maillage de 1400 Euro Repar Car Service.

La fusion Eurorepar/Motaquip Car Service est entrée en vigueur le 1er janvier. Cette alliance a donné naissance à Euro Repar Car Service. Concrètement, la nouvelle enseigne, avec les 965 ex-Eurorepar et 115 Motaquip, va regrouper d'entrée de jeu 1 080 points dans l'Hexagone. Au menu : une gamme de pièces élargie affichant un dépositionnement tarifaire de 20 % par rapport aux pièces d'origine et un site Web – www.eurorepar.fr – revu et mis aux normes actuelles avec une notation des garages et devis en ligne pour les opérations de maintenance. ●

L'EVOLUTION DU FREINAGE

Si les temps et la technologie automobile ont changé et évolué, l'engagement Mintex en matière de sécurité de freinage est resté le même depuis 1908.

Des mini citadines aux maxi SUV, Mintex est la référence en freinage et assure au quotidien la sécurité des familles et des champions de sport automobile.

MINTEX®
BRAKING WITH TRADITION

www.mintex.com
Mintex est une marque déposée de TMD Friction.

PNEUMATIQUES

Pneu WYZ assure ses positions

Après avoir écoulé 170 000 enveloppes, géré 70 000 véhicules de flottes et développé 24 plateformes, le site spécialiste du dépannage des professionnels en pneumatiques renforce ses fondamentaux en 2015. Car le CA en hausse constante depuis cinq ans (15,2 M€ en 2014), la ventilation de ses trois activités (*) et une diversification de la clientèle ne font pas oublier au président du groupe, Pierre Guirard, que *« la gestion d'une telle croissance demeure compliquée. Il faut à présent consolider la base clients par de la fidélisation. »* Il crée donc de nouveaux outils pour les constructeurs et réseaux, la clientèle historique.

Des objectifs ambitieux

Pneu WYZ vient d'investir 350 000 € dans WYZ Biz, un outil de gestion (facturation centralisée, reporting financier…), Gomline et WYS Consumer pour l'établissement de devis en ligne, ou encore WYZ Store pour le gardiennage des pneus avec solution d'externalisation des pneumatiques vers des plateformes locales. L'activité Flottes est également consolidée avec l'intégration de nouveaux parcs dont Cegid, Claas, Acer, Jtekt, venant s'ajouter à Veolia, Seita… D'où des objectifs ambitieux pour 2015 : une progression de 33 % du CA pour atteindre 20 M€ et 100 000 véhicules gérés. ●

Le team Pneu WYZ doit fidéliser sa clientèle de marques constructeurs.

(*) WYZ Réseaux, plateformes dédiées aux réseaux primaires et groupes de distribution PR ; WYZ Solutions, outils en back ou front office vers le SAV des réseaux ; WYZ Entreprises, gestion externalisée du poste Pneu pour les flottes.

INTERNET

PSA veut s'offrir Mister Auto

Le groupe est en phase de négociation pour le rachat du site de vente en ligne de pièces détachées créé en 2008 par Rémi Saby. PSA justifie cet intérêt par la volonté de se déployer à l'international grâce à cette vitrine présente dans 22 pays, où le site Web réalise 60 % de ses 100 M€ de CA réalisés en 2014 (+ 50 % par rapport à 2013). Mister Auto espère profiter de la logistique de PSA pour conquérir la Chine et l'Amérique latine. Soutien utile pour le pure-player qui vise un CA de 300 M€ à l'horizon 2016, selon *Le Journal du Net*.

Rémy Saby dispose de la majorité du capital de Mister Auto, soutenu par Bpifrance, CM-CIC Capital Privé et Iris Capital.

À la conquête du marché multimarque

Autre angle d'intérêt : une position forte en multimarquisme avec un portefeuille de 300 000 références toutes marques sur les véhicules de plus de cinq ans. Une bonne clé d'entrée pour conquérir le marché multimarque, mais également reconquérir le parc ancien des marques du groupe qui annonçait dans les colonnes de notre confrère *Autoactu.com* un petit 28 % de couverture du parc Peugeot et Citroën par ses réseaux et à peine 40 % du potentiel de ventes PR. Le rachat pourrait être finalisé fin mars, après avis du comité d'entreprise. À suivre. ●

Vite !

DIGITAL

ContiTech : une appli pour les courroies

ContiTech lance ContiDrive, une application dédiée aux courroies de distribution. Destinée aux réparateurs, elle fournit des informations détaillées ainsi que des illustrations en 3D, des plans d'assemblage éclatés et des animations. L'application offre plusieurs moyens d'accès à l'info : par QR code, par numéro d'article ou via les données du véhicule.

ENVIRONNEMENT

Déclarer en ligne ses pneus et batteries

Dans le cadre de la mise en place des filières réglementées, l'Ademe demande aux professionnels de s'inscrire sur le site www.syderep.ademe.fr. Car selon l'organisme, les entreprises important ou vendant des pneumatiques, piles et batteries et engins équipés de pneus et batteries doivent dorénavant se déclarer afin que les pouvoirs publics puissent évaluer leurs performances de collecte et de valorisation. *«Le défaut de déclaration est passible d'une amende»*, précise l'Ademe.

RÉSEAU

AD vise 2 000 enseignes pour l'année 2015

« Cette année, les enseignes AD fêtent leurs 30 ans avec l'ambition d'atteindre le seuil de 2000 garages », annonce Laurent Desrouffet. Un niveau de maillage qui classerait le réseau (Garage AD, Expert AD et AD Carrosserie) non seulement comme le premier chez les indépendants, mais également comme le quatrième derrière les trois marques de constructeurs français. Reste que le directeur commerce et réseaux VL ne prend pas de grand risque sachant qu'en associant les 1 262 ateliers de mécanique et les 625 carrosseries, l'enseigne regroupe déjà 1 887 points de service.

Accent mis sur le digital et sur Assistance Diag

À l'appui de sa campagne de recrutement, le groupement pourra s'appuyer sur une notoriété assistée passée de 25 à 32 % ces trois dernières années. Un retour sur le lourd investissement en campagnes télévisées ! Une visibilité à mettre cependant en perspective avec les 70 % de taux de notoriété atteint par les centres autos. Et pour que le maillage et l'image collent avec le niveau de service sur le terrain, l'Autodistribution va mettre l'accent sur deux points particuliers :

- La capacité à accueillir tous les véhicules dans l'atelier sans risque de rupture technologique. D'où la volonté de pousser sur l'utilisation d'Assistance Diag (450 000 historiques de panne en base, 98 % de pannes solutionnées pour 17 525 dossiers traités), la plateforme d'aide au diagnostic initiée en 2008 avec l'Autodistribution International qui peine à s'imposer chez les AD avec à peine 1 288 abonnés et un objectif de 3 000 cette année.
- La digitalisation de la relation client via la montée en puissance de l'outil de devis et de prise de rendez-vous en ligne www.ad-auto.fr lancé en octobre dernier et déjà adopté par 453 garages. Sur les trois mois d'utilisation, un premier bilan a déjà été sorti : 300 € de panier moyen, 38 % des RDV réalisés sur la révision et 28 % sur la distribution, mais surtout 60 % des demandes de devis émanant de nouveaux clients.

Sur les 1 887 ateliers affichant les couleurs AD, 353 ont d'ores et déjà mis leur façade aux nouvelles normes.

Vite !

CLIMATISATION

Une nouvelle appli pour les pros de la clim'

L'application gratuite « Refrigerant Capacity » permet aux professionnels de trouver facilement les quantités de gaz de réfrigérant pour les circuits d'air conditionné des véhicules. Elle est accessible sur Android et iOS.

FIDÉLISATION

Le programme First Class accueille Exide et SNR

Appelez-les désormais le Club des 5 : après NGK, initiateur du projet en 2007, rejoint par Mann-Filter et Philips Automotive en 2013, c'est au tour d'Exide et SNR d'intégrer First Class, le programme de fidélisation des ateliers. L'occasion de lui donner un second souffle avec un panel d'événements et d'actions marketing pour 2015. Au menu : des trophées pour récompenser les participants les plus actifs (avant l'été), une newsletter et une nouvelle charte graphique, ainsi qu'une présence renforcée dans les salons régionaux en attendant Equip Auto, où les protagonistes pourraient mutualiser un stand dédié First Class. Objectif : resserrer les liens avec les 4 200 pros inscrits, les pousser à participer – seulement 25 % d'actifs – et atteindre les 6 000 membres en 2016. Une manière également pour les cinq marques de se positionner en direct auprès du réparateur.

Meilleur suivi des ventes

Car derrière l'outil de fidélisation, First Class est un vrai circuit de référencement auprès du MRA, qui reste décisionnaire de son acte d'achat. Un bon moyen également d'affiner les stocks. *«Nous connaissons mieux le sell-in (ventes au distributeur) que le sell-out (ventes du distributeur vers le réparateur). Avec ce dispositif, nous mesurons à la référence près ce qui a été vendu»*, analyse Fabrice Boscharinc, directeur commercial et marketing de NGK. L'outil dope-t-il les ventes ? *«En tout cas, il les consolide*, assure pour sa part Mathieu Romet, responsable marketing aftermarket de Philips Automotive. *First Class nous donne une meilleure compréhension des besoins du réparateur, mais aussi des flux de nos produits qui peuvent parfois être bloqués chez le distributeur.»* ●

Vite !

JEU CONCOURS

Les États-Unis avec WD-40

Le spécialiste des produits dégrippants, nettoyants et lubrifiants lance un jeu concours pour gagner un voyage « Côte californienne » de quinze jours pour deux personnes. Le jeu WD-40 est ouvert jusqu'au 31/08/2015 et accessible sur le blog www.wd40etmoi.com.

CONCEPT GARAGE

Nexus Auto en phase test

L'objectif du groupement est d'installer 78 garages Nexus Auto en France d'ici la fin de l'année.

Gaël Escribe, le CEO de Nexus International, nous en parlait l'été dernier : le lancement d'un concept de garage du groupement international devait se faire sur 2014-2105. C'est donc parti pour le développement notamment en Pologne et en France. Dans l'Hexagone, Nexus Auto, dont le déploiement est piloté par ID Rechange, est en test dans trois ateliers. Le déploiement devrait se faire au printemps avec un objectif de 78 panonceaux en France d'ici la fin de l'année sur les 300 ouvertures prévues à l'international. Il s'agit d'un concept classique avec un éventail de services (informatique, signalétiques, PLV…) pour un coût d'adhésion promis 50 % sous les tarifs habituels. Lors de sa convention qui a eu lieu mi-janvier, Nexus a aussi annoncé le lancement d'une version poids lourd. La Pologne, le Portugal et l'Espagne seront les premiers à introduire le concept Nexus Truck. Pour l'heure, la France n'est pas sur les rangs. ●

POLLUTION PARTICULAIRE

Les émissions de freinage sont dans le collimateur

Pas moins de 20 % de la pollution émise par le parc roulant serait issue des plaquettes de frein, selon une étude de la Commission européenne. Dans le viseur, des particules utra-fines de moins de 100 nanomètres générées par le freinage et contenant au moins sept substances classées cancérigènes. Encore à ses balbutiements, le débat devrait s'amplifier au fil des mois. *« En supprimant l'amiante des plaquettes, les équipementiers pensaient avoir réglé le problème des pollutions particulaires. Mais en 2010-2011 ont été lancées des premières études sur la dangerosité des particules de frein. Sauf que les poussières émises sont mécaniquement incontournables puisque le freinage est le résultat de frottements »*, résume Christophe Rocca-Serra.

Une solution à l'étude

L'entrepreneur a rebondi sur le sujet en créant Tallano Technologie qui a mis au point une solution inédite : Tamic, une turbine aspirante embarquée pour microparticules émises par les plaquettes. Pour l'heure, un seul constructeur, allemand, expérimente le système en vue d'une commercialisation en 2016. Mais le président de Tallano annonce qu'il est en pourparlers avec un équipementier en vue de sortir un modèle pour le marché de la rechange. ●

La turbine Tamic ne consomme aucune énergie et ne réclame aucun entretien.

FORMATION

L'apprentissage, voie royale de l'intégration

Le secteur auto compte 23 000 apprentis, soit une intégration trois fois plus importante que dans les autres secteurs de l'économie.

Constat entendu sur les stands des épreuves des métiers de l'auto aux finales nationales des Olympiades : l'apprentissage prévaut dans les formations auto. Les stars à la Sébastien Loeb, , la puissance marketing des marques entretiennent la flamme auprès des jeunes, *« même si nous consacrons beaucoup de temps aussi en communication dans les collèges, en amont, pour susciter des vocations »*, explique Jérémie Kuentz, référent métier au stand mécanique et par ailleurs agent Renault. Ainsi, les candidats aux professions de mécanicien, carrossier et autres ne manquent pas, même dans les lycées professionnels qui sont pourtant le maillon faible de la formation : *« Il faut quatre à cinq ans pour placer tous les diplômés d'une classe d'âge à la sortie du lycée, alors que c'est quasi immédiat pour les apprentis »*, se désole Jérémy Lagouarde, enseignant dans un établissement bordelais en section carrosserie-peinture. Le fait que 70 % des jeunes préfèrent l'apprentissage n'est par conséquent pas un hasard, malgré les récents atermoiements des pouvoirs publics quant aux aides financières apportées aux patrons… ●

Christophe Nagyos

Vite !

DIGITAL

SKF adopte le Flash Code

L'équipementier déploie la technologie du Flash Code sur ses emballages de kits de rechange. Le réparateur peut ainsi visualiser en un clic les informations de la pièce, les mises à jour, les instructions de montage, les valeurs de couple de serrage, les schémas techniques ainsi que les vues éclatées et recommandations.

CONJONCTURE

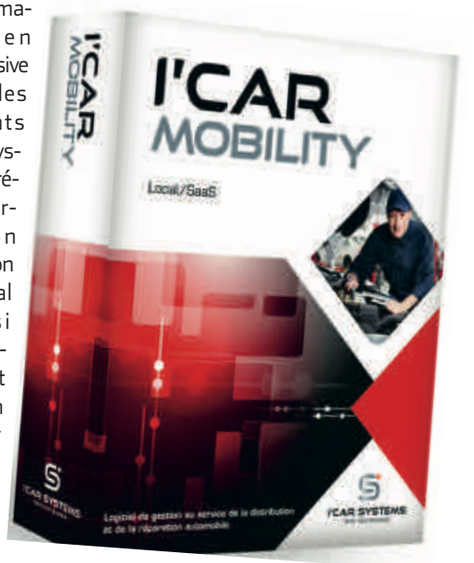
Le prix MO à la hausse

L'heure moyenne de la main-d'œuvre s'est élevée à 77,22 € en 2014, contre 65,90 € en 2010. Soit une hausse de 17 points de l'I2RA, indice créé par Icare pour mesurer les variations du coût de la MO sur la base des 182 400 interventions réalisées par le garantisseur en 2014. Entre 2013 et 2014, le coût moyen des interventions de réparation mécanique a augmenté de 5,5 %, passant de 490 à 517 €.

INFORMATIQUE

I'Car Mobility devrait passer Fiducial

Fiducial Informatique est en négociation exclusive pour acquérir les activités agents et MRA d'I'Car Systems. Déjà très présent sur ces marchés avec son logiciel de gestion Vulcain, Fiducial pourrait ainsi accroître significativement sa part de marché en reprenant l'Car Mobility version MRA lancé en 2013 par l'ex-Sage ainsi que la version agent plus implantée, et *« accélérer la mutation de solutions vers le cloud computing et mettre en commun des modules complémentaires autour de l'offre DMS tels que des interfaces, des solutions marketing direct… »*, commente Alain Falck, directeur général de Fiducial Informatique. Avec cette cession, I'Car Systems va pouvoir investir sur le développement d'outils à destination des concessionnaires (référencement auprès de douze constructeurs) et ainsi se recentrer sur son marché historique. ●



© CN

Le logiciel I'Car Mobility devrait très prochainement passer à l'heure du cloud computing.

GARAGE CONNECTÉ

TADIS

Tenneco met en scène l'info technique

Colossale base de données à l'adresse www.ta.tenneco-emea.info ouverte sur le portail de l'équipementier américain pour ses marques Monroe et Walker. Tadis (Technicians Advanced Digital Information System) regroupe l'intégralité des supports de formation, d'e-learning interactif ainsi que des données techniques de ses produits en amortisseurs et échappements. Regroupant 2 800 pages d'information, cette bibliothèque Web vulgarise l'entretien automobile en rappelant les principales bases de fonctionnement des grands organes du véhicule.

Les +

- Le site propose des **vidéos** ou des cours en ligne très pointues sur l'installation des bras de suspension ou l'entretien des systèmes de contrôle des émissions.
- Une rubrique « **Le saviez-vous** » permet de découvrir les dernières innovations produits, leur comportement et des conseils pratiques sur l'entretien.
- Les **informations**, classées par rubriques, sont très lisibles et accompagnées d'illustrations claires. Idem pour les vidéos, très nombreuses, synthétiques et d'une bonne qualité globale.

Les -

On regrettera néanmoins une interface austère et peu intuitive, à l'image du système de défilement des pages presque caché en bas à droite du site. À venir : une version plus ergonomique et un accès au portail sur terminal mobile.
À noter que l'accès est gratuit après un simple enregistrement. ●

Vite !

MOBILITÉ

Mobizen devient Communauto

Mobizen, opérateur parisien d'autopartage, change son nom pour prendre celui de son propriétaire, Communauto, qui l'a racheté en 2012. Le Canadien Communauto entre donc officiellement dans le marché parisien. Nouveauté 2015 : la mise à disposition de véhicules hybrides.

DÉPANNAGE

De la géoloc pour Pacifica et Mondial Assistance

Géolocaliser l'assuré pour l'informer du délai d'arrivée de la dépanneuse et visualiser en temps réel sa position : telle est la fonction du nouveau service « e-depann' » développé par Mondial Assistance et Pacifica. Aujourd'hui, le service couvre 50 % du territoire avec pour objectif que l'ensemble du réseau de dépanneurs en soit équipé avant l'été 2015.

CONTRÔLE TECHNIQUE

Le renforcement du contrôle pollution en suspens

Mi-octobre, les députés votaient un texte imposant l'écodiagnostic avant la vente d'un véhicule de plus de quatre ans, dans le cadre de la discussion sur le projet de loi de transition énergétique. Trois mois plus tard, les sénateurs adoptaient en commission un amendement cassant le dispositif pour proposer un contrôle technique pollution annuel pour tous les véhicules (Diesel comme Essence) de plus de sept ans, ainsi qu'un contrôle renforcé des émissions polluantes des VUL et des VP Diesel lors de leur passage à l'inspection périodique. *« C'est positif s'il s'agit d'ajouter un contrôle des NOx et des imbrûlés. Le renforcement des contrôles pollution est demandé de longue date par les pros du contrôle technique »*, commentait alors Bernard Bourrier, président d'Autovision. Sauf qu'en séance publique le 17 février, les sénateurs ont reculé en amoindrissant leur texte. Le contrôle pollution pour les VP et VU de plus de sept ans ne sera plus annuel, mais aura lieu tous les deux ans. Concernant les Diesel, le contrôle devra non seulement porter sur les émissions à l'échappement, mais également sur les abrasions des plaquettes de frein dès que les moyens techniques pour ces contrôles seront disponibles ! Il faudra donc maintenant attendre que la navette parlementaire soit terminée avant de se réjouir. La prochaine étape : l'examen en commission mixte paritaire. À suivre. ●

Le matériel existant est capable de mesurer un niveau d'opacité inférieur à 0,5 en phase avec les Diesel Euro 5 et 6.

RÉSEAU

Actiglass veut séduire les techniciens du vitrage

Un credo porteur – le service à domicile – et une ambition : offrir aux pros du vitrage auto une voie accessible à l'entrepreneuriat. L'enseigne Actiglass fête son premier anniversaire avec dix concessions opérationnelles, deux en signature et deux agents. Un bon début pour Alain Custey, président d'Actiglass, et Jean-Marie Mayer, directeur général. *« Notre modèle économique de microsociété est validé après une année opérationnelle pour nos concessionnaires »*, assure Jean-Marie Mayer. Un modèle axé sur le SAD qui permet de se payer en assurant deux interventions par jour et de gagner correctement sa vie en montant à cinq par jour et par camion.

Des services associés

Un investissement de 20 000 à 25 000 € suffit à démarrer. Pour ce prix et le versement de 5 % du CA HT en royalties à la centrale, le concessionnaire bénéficie de la centralisation de la facturation, d'ouverture de comptes à tarifs préférentiels chez les verriers, d'un soutien bancaire et d'un référencement Covea (Maaf, GMF et MMA), Maif, Macif et Matmut. *« Nous sommes le SAV des assureurs. Nos partenaires sont séduits par notre démarche 100% SAD, même si nous n'assurons pas encore une couverture nationale »*, insiste Alain Custey.

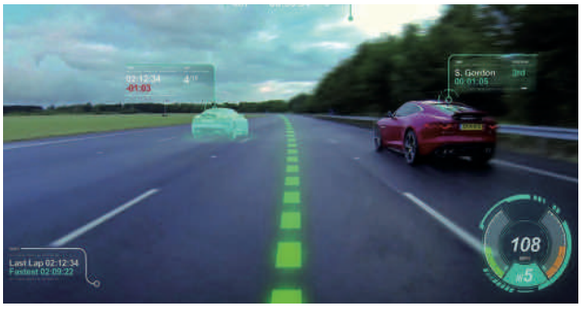
Objectif : 70 prestataires à l'horizon 2018

Mais si le service à domicile est dans l'ADN d'Actiglass, l'enseigne a cependant décidé d'ouvrir des points d'accueil physique pour rassurer les clients et apporter du business. *« On doit travailler la visibilité et la prospection locale, car nous ne ferons pas de publicité… Notre modèle doit toujours permettre de réduire les frais fixes »*, conclut Jean-Marie Mayer. L'enseigne table sur le recrutement de 32 concessions d'ici la fin de l'année (46 départements couverts) pour atteindre un maillage de 70 prestataires à l'horizon 2018. ●

VITRAGE

Le pare-brise, « concentré » de techno

Entre les innovations touchant la matière dont les performances accrues permettent de réaliser des vitrages de plus en plus fins – passées de 2,5 à 1,2 mm d'épaisseur – et celles permettant de répondre à des applications phoniques, athermiques, intégrant des antennes… les pare-brise deviennent de véritables vitrines technologiques. Parmi les dernières innovations, on trouve la technologie ITO (oxyde d'indium-étain). Ce composé incolore et transparent est appliqué à la couche de PVB insérée entre les deux feuilles de verre. La caractéristique principale de l'oxyde d'indium-étain est de réunir des facultés athermiques, de conductivité électrique et de bonne transparence optique.



Si le pare-brise a réalité augmentée n'est pas encore la norme, la technologie intégrée dans les vitrages complexifie leur réparabilité.

Réparations plus pointues

Concernant la réparabilité de ces pare-brise, il est à craindre que des réactions « bizarres » se manifestent. Dans tous les cas, leur réparation va devenir si pointue qu'elle sera réservée aux spécialistes avertis et formés utilisant des matériels et des produits parfaitement adaptés. Et dans certains cas, ils seront tout simplement irréparables… ●

UNE NORME POUR RÉPARER LES PARE-BRISE

Un référentiel a été établi par le SRA, les spécialistes du vitrage, les réparateurs, les constructeurs automobiles et le BNA (Bureau de normalisation de l'automobile) concernant les interventions sur les pare-brise. Il a abouti à des normes – NF R 19-601-1, NF R 19-601-2 et ANF R 19-601-3 – venant homologuer la réparation des vitrages feuilletés. Ainsi, sous le titre général « Véhicules routiers - Préconisation pour la réparation des vitrages automobiles », la norme Afnor NF R 19-601 définit si un vitrage peut être réparé au lieu d'être remplacé tout en garantissant le niveau de qualité de la réparation.

LOCATION

Les loueurs traquent les clients à risques

Mauvais payeurs, chauffards responsables de dommages fréquents… ne passeront plus la porte des loueurs courte durée au volant d'une auto. En effet, le CNPA vient de sortir Claris, un fichier central des clients à risques. Ce fichier permettra ainsi à chaque loueur adhérent de mettre en partage et de connaître les clients « indésirables » selon quatre typologies d'incidents validés par la CNIL : incidents de paiement ayant donné lieu à un contentieux, accidents ou dommages répétés imputables au conducteur, accidents ou dommages causés volontairement et utilisation d'un véhicule sans respect des conditions générales du contrat de location. Ces clients « indésirables » seront au préalable informés et disposeront d'un délai leur permettant de régulariser leur situation avant d'être intégrés au fichier. Pourront accéder au fichier Claris tous les loueurs courte durée adhérents du CNPA. ●

La branche Loueurs du CNPA veillera au respect par les utilisateurs de son fichier Claris des principes CNIL.

SYNDICAT

La F.N.AA intègre les auto-écoles

Le 4 février, l'Union nationale des indépendants de la conduite (Unic) a annoncé qu'elle liait son destin syndical à celui de la F.N.AA, qui a donc officialisé sa sixième branche dédiée aux auto-écoles. Elle s'ajoute aux cinq branches déjà existantes : carburant, carrosserie, contrôle technique, maintenance-vente, dépannage-remorquage. La fédération annonce qu'elle va prioritairement travailler à l'optimisation des synergies possibles entre ses six activités *«afin d'unir toutes les forces pour les mettre au service de la défense des intérêts des artisans de l'automobile»*, selon Gérard Polo, président de la F.N.AA. Créée en 2003, l'Unic représente les structures artisanales d'écoles de conduite, soit plus de 13 000 auto-écoles, délivrant plus d'un million de permis de conduire par an. Présidée par Philippe Colombani, elle est présente dans 80 départements. La course à la représentativité continue. ●

G. Polo et J. Cassegrain (Unic) lors de la création de la nouvelle branche.

Vite !

LOCATION

InterRent accélère son déploiement

La marque low cost créée en 2013 par Europcar accélère son déploiement international. Déjà présente dans 27 pays (dont la France) avec 110 comptoirs dans les aéroports et gares, la marque vise l'implantation dans 40 pays d'ici la fin de l'année. Une stratégie axée sur le marché porteur de la location de loisir et à tarifs resserrés qui représente près de 20 % du marché de la location de véhicules en Europe.

P38-39 CARROSSERIE SR_Mise en page 1 26/02/15 14:53 Page38

Vite !

ASSURANCE

Covéa : 2 % de parc assuré en plus

Le groupe mutualiste Covéa (Maaf, MMA et GMF) a annoncé une année 2014 satisfaisante avec une progression de 6 % de son CA, à 16,5 Md€, et une augmentation de 2 % de son portefeuille d'assurés auto. Le groupe assure ainsi plus de 10,2 millions de véhicules.

QUALITÉ SERVICE

Les assurés peu satisfaits

Faible niveau de qualité des services apportés par les assureurs lors d'un sinistre auto (ou habitation). Telle est la conclusion d'une étude menée par l'association CLCV sur plusieurs centaines d'assurés ayant subi un sinistre au cours des deux dernières années. 24 % des répondants jugent les délais d'expertise beaucoup trop longs et 29 % ont la même perception sur les délais d'indemnisation.

LIBRE CHOIX

Les combats de la F.N.AA pour libérer le réparateur

Ouverture vers les experts et réaménagement de la cession de créance : la F.N.AA ouvre de nouveaux dossiers, sans refermer celui du libre choix du réparateur, intimement lié. *« Une étape a été franchie avec le libre choix »*, explique Aliou Sow. Le secrétaire général de la F.N.AA souhaite renouer le dialogue avec les experts pour limiter les contentieux avec les carrossiers sur des devis jugés trop élevés. *« Un intérêt commun »*, dans un contexte où l'expertise retrouverait sa juste place via notamment la cession de créance, procédure qui peut être enclenchée par le carrossier dans le cas d'un sinistre où l'assuré est non responsable. Triple avantage : pour le consommateur qui ne verra pas cet incident comptabilisé dans les notifications annuelles de sinistres, pour l'expert qui reprend la main, et pour le réparateur qui regagne un peu de latitude vis-à-vis des assureurs. Une latitude amoindrie depuis deux ans par la loi qui exige une notification d'huissier et derrière laquelle se retranchent à présent les assureurs, compliquant la tâche des pros.

Intégrée dans la loi, la notion du libre choix doit encore être poussée pour être une réalité dans les ateliers de carrosserie.

Sensibilisation auprès des associations

Parallèlement, la F.N.AA maintient sa veille sur l'application du libre choix du réparateur. La fédération bat la campagne pour relayer son message soutenu par une opération de sensibilisation auprès des pros et leurs clients via un kit de communication baptisé « Mon Carrossier Confiance ». Autre relais avec les associations de consommateurs : à l'instar de la FFC Réparateurs, la F.N.AA a signé un accord de partenariat début janvier avec Familles de France et la Ligue des Droits de l'Assuré afin de diffuser de l'information sur le terrain via ces deux organes. ●

SONDAGE

Un quart des Français ignore le libre choix

Si 45 % des Français affirment avoir fait jouer leurs droits en ayant recours à un garage non agréé par leur assureur, 55 % restent à « convaincre ». L'étude réalisée par Ipsos pour le site Zerofranchise.com fait également ressortir que 32 % avouent n'avoir jamais essayé et 23 % ignorent purement et simplement qu'ils y ont droit. Par ailleurs, cette étude nous apprend que 71 % des répondants ne savent pas qu'ils peuvent faire baisser le montant de leur franchise en choisissant eux-mêmes le garage qui effectuera leurs réparations.

JUSTICE

Ninobilas-nisoumise.fr : la bataille continue…

La plateforme de gestion de sinistres (dont Axa est actionnaire) n'en finit pas de batailler pour calmer le vent de rébellion soulevé par de nombreux carrossiers face à des pratiques et conditions mal comprises. Elle a donc décidé de défendre son image en attaquant devant les tribunaux. Outre une vaste bataille juridique enclenchée contre notre confrère *Après-Vente Automobile* qui s'est largement fait l'écho de ce malaise des professionnels, la plateforme a également attaqué pour diffamation le site Ninobilas-nisoumise.fr, créé et animé par des professionnels girondins. Relaxés en mai 2014

par le tribunal correctionnel de Paris, ils ont dû revenir à la barre le 22 janvier dernier suite à l'appel de Nobilas. En jeu pour la plateforme de gestion de sinistres : obtenir des dommages et intérêts sur une affaire qui ne pouvait plus être discutée sur le fond, indique notre confrère *Après-vente Automobile*. La décision de la cour d'appel de Paris est attendue pour le 5 mars. À suivre. ●

Vite !

ASSURANCE

Covéa : 2 % de parc assuré en plus

Le groupe mutualiste Covéa (Maaf, MMA et GMF) a annoncé une année 2014 satisfaisante avec une progression de 6 % de son CA, à 16,5 Md€, et une augmentation de 2 % de son portefeuille d'assurés auto. Le groupe assure ainsi plus de 10,2 millions de véhicules.

QUALITÉ SERVICE

Les assurés peu satisfaits

Faible niveau de qualité des services apportés par les assureurs lors d'un sinistre auto (ou habitation). Telle est la conclusion d'une étude menée par l'association CLCV sur plusieurs centaines d'assurés ayant subi un sinistre au cours des deux dernières années. 24 % des répondants jugent les délais d'expertise beaucoup trop longs et 29 % ont la même perception sur les délais d'indemnisation.

LIBRE CHOIX

Les combats de la F.N.AA pour libérer le réparateur

Ouverture vers les experts et réaménagement de la cession de créance : la F.N.AA ouvre de nouveaux dossiers, sans refermer celui du libre choix du réparateur, intimement lié. *« Une étape a été franchie avec le libre choix »*, explique Aliou Sow. Le secrétaire général de la F.N.AA souhaite renouer le dialogue avec les experts pour limiter les contentieux avec les carrossiers sur des devis jugés trop élevés. *« Un intérêt commun »*, dans un contexte où l'expertise retrouverait sa juste place via notamment la cession de créance, procédure qui peut être enclenchée par le carrossier dans le cas d'un sinistre où l'assuré est non responsable. Triple avantage : pour le consommateur qui ne verra pas cet incident comptabilisé dans les notifications annuelles de sinistres, pour l'expert qui reprend la main, et pour le réparateur qui regagne un peu de latitude vis-à-vis des assureurs. Une latitude amoindrie depuis deux ans par la loi qui exige une notification d'huissier et derrière laquelle se retranchent à présent les assureurs, compliquant la tâche des pros.

Intégrée dans la loi, la notion du libre choix doit encore être poussée pour être une réalité dans les ateliers de carrosserie.

Sensibilisation auprès des associations

Parallèlement, la F.N.AA maintient sa veille sur l'application du libre choix du réparateur. La fédération bat la campagne pour relayer son message soutenu par une opération de sensibilisation auprès des pros et leurs clients via un kit de communication baptisé « Mon Carrossier Confiance ». Autre relais avec les associations de consommateurs : à l'instar de la FFC Réparateurs, la F.N.AA a signé un accord de partenariat début janvier avec Familles de France et la Ligue des Droits de l'Assuré afin de diffuser de l'information sur le terrain via ces deux organes.

SONDAGE

Un quart des Français ignore le libre choix

Si 45 % des Français affirment avoir fait jouer leurs droits en ayant recours à un garage non agréé par leur assureur, 55 % restent à « convaincre ». L'étude réalisée par Ipsos pour le site Zerofranchise.com fait également ressortir que 32 % avouent n'avoir jamais essayé et 23 % ignorent purement et simplement qu'ils y ont droit. Par ailleurs, cette étude nous apprend que 71 % des répondants ne savent pas qu'ils peuvent faire baisser le montant de leur franchise en choisissant eux-mêmes le garage qui effectuera leurs réparations.

JUSTICE

Ninobilas-nisoumise.fr : la bataille continue…

La plateforme de gestion de sinistres (dont Axa est actionnaire) n'en finit pas de batailler pour calmer le vent de rébellion soulevé par de nombreux carrossiers face à des pratiques et conditions mal comprises. Elle a donc décidé de défendre son image en attaquant devant les tribunaux. Outre une vaste bataille juridique enclenchée contre notre confrère *Après-Vente Automobile* qui s'est largement fait l'écho de ce malaise des professionnels, la plateforme a également attaqué pour diffamation le site Ninobilas-nisoumise.fr, créé et animé par des professionnels girondins. Relaxés en mai 2014

par le tribunal correctionnel de Paris, ils ont dû revenir à la barre le 22 janvier dernier suite à l'appel de Nobilas. En jeu pour la plateforme de gestion de sinistres : obtenir des dommages et intérêts sur une affaire qui ne pouvait plus être discutée sur le fond, indique notre confrère *Après-vente Automobile*. La décision de la cour d'appel de Paris est attendue pour le 5 mars. À suivre.

VITRAGE

Cora se met au verre

Depuis le 2 février, la filiale spécialisée dans la pièce de carrosserie de l'Autodistribution propose une offre de vitrage qui manquait à son portefeuille pour devenir le « one stop shopping » des carrossiers. Ainsi, 12 000 références couvrant 35 marques et 820 modèles VL et VUL sont stockées sur la plateforme nationale implantée en région lyonnaise. Une démarche de reconquête pour le groupement, dont les distributeurs ont perdu du terrain et génèrent 16 M€ de CA sur un marché du vitrage qui pèse 1,4 Md€ par an. *«La multiplication des références et la montée en puissance des nouvelles technologies nécessitent de centraliser les stocks»*, explique Auguste Amieux, président de Cora. Une centralisation nécessaire pour assumer le poids financier du stock et négocier le sourcing auprès des verriers (AGC, Saint-Gobain, Pilkington).

Du service… et des remises

Cette nouvelle donne doit ainsi aider les distributeurs à bien se positionner en offrant du service (livraison par Cora à J+1) et des remises cinq points au-dessus de ce qu'ils pouvaient faire jusque-là. L'objectif est de grimper à 6 % de pdm d'ici 2018, contre 4,6 % aujourd'hui, sachant qu'actuellement le marché est détenu à 55 % par les spécialistes, 30 % par les concessionnaires et 15 % par la distribution indépendante. Et à terme, l'Autodistribution réfléchit au développement d'une enseigne dédiée au vitrage. Le vitrage doit ainsi contribuer à gonfler la croissance de Cora qui vise un CA à 100 M€ cette année. ●

Dans son entrepôt de Corbas dédié aux « ouvrants », Cora a investi dans des machines d'emballage spéciales pour les vitrages.

DIGITAL

Covéa AIS lance Covisioto

Le pôle gestion de sinistres du trio Maaf, GMF et MMA vient de lancer un nouveau service offrant à l'assuré un suivi en temps réel de la réparation de son véhicule. Via Covisioto, Covéa AIS informe le client par SMS ou mail sur la prise en charge et l'avancement des travaux de réparation de son véhicule. À la livraison de son véhicule, l'assuré peut évaluer la prestation de réparation et s'il le souhaite rédiger un commentaire.
Outre le fait de rassurer l'assuré par un accompagnement personnalisé, l'outil doit également faciliter la vie du réparateur *«en lui proposant des sources d'amélioration de sa productivité»*. La plateforme met en avant notamment un processus d'EAD (expertise à distance) facilité avec les photos se positionnant automatiquement dans le dossier administratif du véhicule à l'aide de QR codes. Covisioto a démarré en phase pilote le 5 janvier 2015 chez 250 réparateurs agréés. Covéa AIS prévoit de terminer son déploiement sur les 1 825 réparateurs de niveau 1 d'ici la fin de l'année. ●

ATELIER

SÉLECTION ZEPROS

Le SuperWire de Fein

Ce matériel est un système à cisaillement du joint avec fil d'acier. La traction sur ce dernier est assurée par un boîtier à engrenage relié à une commande électrorotative alimentée par une batterie lithium-ion de 18 V. Ce boîtier est monté sur un bras télescopique, maintenu en place par des ventouses à l'intérieur du pare-brise. L'ensemble est adaptable et convient à tous les pare-brise (VL, VUL, PL…), même ceux fortement cintrés, ainsi qu'aux vitres latérales et arrière. La capacité de la batterie permet la dépose de 40 à 60 pare-brise avec une seule charge. Tarif : 1189 € HT.

Dépose rapide et efficace des vitrages

La dépose des pare-brise ainsi que bon nombre de vitrages des véhicules s'effectue en venant cisailler le joint qui les maintient dans leur emplacement et assure leur étanchéité. Cette intervention devenue très technique nécessite des appareils et matériels adaptés.

En cause : des surfaces vitrées qui ne cessent de croître et une forme de plus en plus bombée avec des géométries complexes. Le défi de l'opérateur est d'intervenir sans endommager les pourtours des vitres, et notamment sur les planches de bord ou les garnissages de brancards de côté qu'il est d'ailleurs souhaitable, voire recommandé, de déposer.

Plusieurs types de matériels à la fois ergonomiques et faciles à mettre en place sont actuellement disponibles. On trouve des outils manuels, confectionnés de poignées et de cordes à piano (ou fils d'aramide), des couteaux pneumatiques ou électriques, mais aussi des versions automatiques de dernière génération. Ils reposent sur un système articulé autour de ventouses, poulies, bras coulissants guidant et tirant sur une corde à piano ou un fil spécifique à l'aide d'un moteur éclectique indépendant avec accumulateur. Un large panel d'outils s'appuyant sur des techniques différentes pour des tarifs allant de 150 à 1500 €. ●

PNEUMATIQUES

Tester et reprogrammer les valves et capteurs TPMS

Depuis le 1er novembre 2014, tous les nouveaux modèles de voitures doivent être équipés d'un système de surveillance de la pression des pneus (Tyre Pressure Monitoring System ou TPMS). C'est un progrès pour la sécurité et l'environnement. En effet, ce système permet de mesurer la pression des pneus, leur température, de renvoyer les données collectées vers le récepteur central par radio, de traiter ces données et de les afficher à l'attention du conducteur. Il existe donc de nombreux véhicules munis de TPMS qui circulent à ce jour. Et le taux de présence des TPMS dans les véhicules va continuer d'augmenter. Tous ces véhicules auront besoin de capteurs de rechange. Le TPMS fonctionnel faisant partie des points d'approbation pour l'octroi d'une autorisation de mise en circulation du véhicule concerné, l'atelier devra garantir son fonctionnement après chaque opération. Ce qui engendrera un potentiel de vente très important de produits ou services concernés pour les ateliers d'entretien. Donc une bonne raison pour que les ateliers disposent des outils appropriés (exemple : pour diagnostiquer les problèmes ou pour programmer les capteurs) et des pièces détachées (joints d'étanchéité, valves ou capteurs complets). ●

SÉLECTION ZEPROS

Le TPS de Texa

Après sélection du véhicule, le TPS de Texa dialogue avec les valves en le rapprochant des roues. Il vérifie en visualisant sur l'écran intégré la pression, la température, le code d'identification, etc. L'utilisateur peut alors contrôler l'état d'usure du capteur et éventuellement procéder à son remplacement avec une pièce universelle ainsi qu'à sa programmation en lui attribuant le même code d'identification que la pièce défectueuse. Vendu 474 €, il dispose d'une batterie Li-ion, d'un écran de 1,5'' LCD rétroéclairé et fonctionne en Bluetooth avec antenne intégrée.

Informations constructeurs(*)

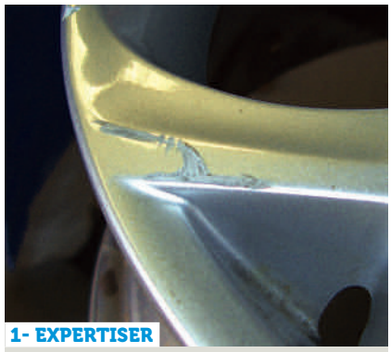
GRATUITES d'une valeur de 1000€ par an

(*)
- Rappels des constructeurs
- Modifications des constructeurs
- Infos techniques multimarques
- Modules de chiffrage multimarques
- Temps barémés

mongrossiste.fr

Avec Topmec, le mécanicien bénéficie d'un accès illimité à l'information technique ; le chef d'atelier établit les fiches de travail rapidement ; et la réceptionniste peut présenter instantanément un devis compétitif pour les travaux les plus courants.
Bientôt téléchargeable via App store et Google play.

topmec



1- EXPERTISER

Attention : toutes les jantes en aluminium ne peuvent être réparées. Certains endommagements trop profonds aux abords des talons des pneumatiques, les fêlures et les coups ayant occasionné des déformations importantes doivent faire l'objet d'une expertise avant toute intervention. Car si la sécurité ne peut être assurée, la responsabilité du réparateur sera engagée.

2- PRÉPARER

Il est impératif de démonter et de nettoyer la roue. Si la réparation touche le bord extérieur de la jante, démonter le pneumatique - ou au moins le dégonfler - puis glisser un carton entre son talon et le bord de la jante. Dans tous les cas, faire un repaire entre le pneu et la jante pour repositionner l'ensemble au même emplacement. Les rayures et autres éraflures vers le centre de la jante peuvent se réparer sans dégonfler le pneumatique. Dégraisser la zone à réparer.

3- PONCER LA ZONE À RÉPARER

Selon la nature du dommage, poncer cette zone en débordant de quelques centimètres afin d'éliminer les bavures. En fonction de la profondeur et de l'emplacement, le ponçage peut s'effectuer à la main avec un abrasif P240 en feuille ou avec une cale si la surface est plane. Attention : un ponçage mécanisé mal maîtrisé avec une ponceuse ou une disqueuse peut aggraver le dommage sur ce métal tendre.

Rénover et réparer les jantes alu

Victimes de coups multiples, les jantes en aluminium, plus fragiles que celles en tôle, affichent souvent des stigmates manquant d'esthétisme. Autant de petits bobos qui peuvent être réparés, à faible coût, avec le système proposé par VBSA.

4- COMBLER LE DOMMAGE

L'adhérence du gel (mastic) est conditionnée par la propreté de la zone à combler. Donc essuyer largement la partie à réparer avec un chiffon non pelucheux imbibé de dégraissant. Après séchage, appliquer le gel en prenant soin de bien déposer le produit au fond du dommage et de former un léger bourrelet de surplus qui sera étalé avec une spatule. À noter que ce gel sèche très rapidement après l'avoir pulvérisé avec l'activateur.

6- CHOISIR ET APPLIQUER LA TEINTE

Cinq minutes suffisent pour que l'apprêt soit sec à cœur. Ensuite, le poncer avec un abrasif P1200. Puis dépoussiérer et dégraisser avec un chiffon. La réparation est alors prête pour recevoir la peinture. Sélectionner la teinte avec l'aide du « teintié » reprenant les huit teintes proposées dans les aérosols. L'application de la peinture avec l'aérosol s'effectue par pulvérisation de fines couches. Attendre 1 à 2 minutes entre chaque couche. Laisser sécher entre 5 et 7 minutes après la dernière passe avant de la recouvrir avec les vernis de finition.

5- ARASER LE GEL ET APPLIQUER L'APPRÊT

a) Quelques minutes après son application, le gel est dur à cœur et peut être arasé et poncé de manière à éliminer le surplus. Cette opération s'effectue à la main avec un abrasif P240. Une finition avec du P400 en élargissant légèrement la zone peaufinera cette opération.

b) Après avoir éliminé les poussières, passé du dégraissant et protégé succinctement les alentours avec du tiro, appliquer l'apprêt en recouvrant le gel et en débordant de la zone poncée. Il est possible de pulvériser l'apprêt en deux passes afin de combler éventuellement les petits défauts restants. Attendre 3 à 4 minutes entre chaque couche pour éviter la surcharge et les coulures.

COMBIEN FACTURER ?

Vu le prix des jantes en aluminium (entre 400 et 800 €), une réparation prend tout son intérêt pour le client. Lors de notre essai, il nous a fallu moins d'une heure, dépose comprise de la roue et du pneu. Concernant les produits, nous avons évalué à environ 6 € le prix des consommables. Sur ce constat, nous laissons à nos lecteurs le soin d'apprécier le montant qu'ils peuvent facturer.

les +

- Facile à appliquer
- Amortissement rapide
- Intervention à forte rentabilité (plus de 50 %)

les -

- Nous n'avons rien relevé

7- VERNIR ET REMONTER LE PNEUMATIQUE

a) Vernir

Le vernissage s'effectue en deux ou trois couches successives, la dernière étant un peu plus soutenue (épaisse) que les autres. C'est elle qui donnera l'éclat. À noter que l'application de ce produit doit déborder autour de la peinture sur quelques centimètres. Cela rendra l'opération invisible selon le principe du raccord noyé.

b) Remonter le pneumatique

Ajuster les repères entre le pneu et la jante. Normalement, il n'est pas nécessaire de rééquilibrer l'ensemble. En cas de doute, ne pas hésiter à passer la roue sur une équilibreuse. Les quelques minutes que cela prend peuvent éviter un retour du client.

LE MATÉRIEL

Présenté dans une mallette, le kit contient un dégraissant, une gamme d'abrasifs sous forme de papiers (dix feuilles par grain) en P240, P400 et P1200, une cartouche de gel avec buses et un spray d'activateur, des aérosols de 400 ml pour l'apprêt, le vernis et les huit teintes différentes ainsi qu'une série d'accessoires (éponge, spatule…). Une notice et un CD avec une vidéo détaillent la méthode d'utilisation. La mallette coûte 406 € HT. Tous les produits sont ensuite disponibles à l'unité.

AVIS de PRO

Marc Rosa, gérant de l'entreprise Proactiv'Cars à Aix-en-Provence (13) :

« Le champ d'application de ce matériel est limité aux éraflures et rayures de quelques millimètres de profondeur, mais sur le plan esthétique, c'est formidable ! Toutes les jantes en aluminium peuvent être réparées, dès l'instant ou la méthode est soigneusement respectée. La qualité du rendu avec la peinture et le vernissage final est impeccable. Nous en réalisons souvent avec notre activité VO et rénovation de véhicules pour des flottes car sur le plan économique, c'est rentable. Un exemple : nous sommes intervenus sur une jante d'Audi A7 en retour de location longue durée. La jante neuve coûte 900 € HT. Nous avons facturé moins de 100 € pour notre réparation qui a pris moins d'une heure. »

Vous souhaitez offrir un nouveau service utile et gratuit à vos clients ?

DÉJÀ PRÉSENT DANS 2 000 POINTS

Offre gratuite réservée aux grossistes

Proposez-leur les seuls journaux professionnels gratuits de votre secteur et rejoignez notre réseau de 2 000 partenaires-diffuseurs Zepros

Contactez

Sabrina Jean-Jacques

au 01 49 98 58 45 ou s.jeanjacques@zepros.fr

Rubrique réalisée par jp.scardina@zepros.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.

CAR REPAIR SYSTEM

Machine à souder sans fil compacte

La SP Welding Pocket est une machine à souder sans fil qui offre une liberté totale de mouvement lors des réparations de plastique par soudure. Sa batterie lithium de longue durée permet une autonomie jusqu'à 600 agrafes sans avoir à la recharger. Une lumière LED intégrée entre les deux électrodes se charge d'illuminer la zone de travail. Quant au processeur interne, il réalise un contrôle numérique des pulsations permettant un arrêt complet de l'appareil en cas de surchauffe. L'appareil est présenté dans une mallette composée d'un chargeur, d'un mode d'emploi et d'échantillons de la nouvelle agrafe inoxydable SPW99 à utiliser plutôt après une réparation d'agrafes conventionnelles.

Durée de préchauffage d'à peine 10 secondes

www.carrepairsystem.eu

CEMO FRANCE

Station autonome de ravitaillement gasoil

La Easy Mobil est une station de ravitaillement gasoil complète et prête à l'emploi. Elle est déclinée en 200, 430 et 600 litres, et fonctionne sans fil grâce à une batterie lithium-ion 24V. La vanne coupe-circuit située entre la cuve et la pompe sécurise son transport. De plus, quatre anneaux en acier pour la version 600 litres et des empreintes spéciales pour le passage des sangles pour les versions 200 et 430 litres assurent un bon arrimage de la station dans le véhicule. Le dessus de la cuve intègre un système de rangement du flexible de distribution et un support pour le pistolet. Ce dernier est doté d'une fermeture automatique qui préserve de tout débordement lors des opérations de transfert. Enfin, le bouchon de remplissage anti-mousse et l'évent indépendant facilitent le transvasement.

Pompe électrique d'une puissance de 310W

www.cemofrance.fr

FACOM

Gamme de lampes d'inspection compactes

La gamme de lampes d'inspection 779.SIL. se caractérise par sa compacité. La 779.SILR est sans fil et rechargeable, avec une autonomie de huit heures. Sa puissance d'éclairage standard est de 120 lumens pour le travail de proximité et 240 lumens en mode booster pour une visibilité maximale. La 779.SILC est son équivalent filaire, avec possibilité de la brancher à diverses sources d'alimentation afin d'optimiser le positionnement du fil. Sa puissance est de 200 lumens en mode standard et 400 lumens en mode booster. Leur design profilé rend possible l'éclairage des espaces confinés du véhicule tout en évitant les effets d'ombres. Trois accessoires sont fournis pour une utilisation main libre : un crochet, un support et un goujon fileté de 0,6 cm. Prix : 99 € pour la 779.SILR et 79 € pour la 779.SILC.

Résistance aux chocs, eau, graisses, produits chimiques

www.facom.fr

ITW SPRAYTEC

Aérosol anticorrosion

Développé sous la marque Jelt, l'aérosol de galvanisation à froid en phase aqueuse Galva H_2O Mat pour métaux ferreux et non ferreux protège des risques de corrosion. Formulé à base de sels de zinc, il s'applique directement par pulvérisation une fois le brossage et le dégraissage des parties rouillées ou non adhérentes effectués. Le temps de séchage du produit est court. Après application, le film sec à base de résine qu'il forme assure une barrière physique totalement résistante aux agressions extérieures comme les chocs et les rayures.

www.itwpc.com

REMA TIP TOP

Emplâtres écologiques

Les emplâtres M-RCF (Modular Radial Cement Free) permettent d'intervenir sur toutes les configurations de blessures des pneus sur VL, VUL et PL jusqu'à l'indice de charge 177. Ils sont dépourvus de solvants, ce qui évite au réparateur d'être soumis à l'inhalation de substances toxiques. Une fois préparés dans une boîte de préchauffage M-RCF portative, ils s'utilisent sans solution vulcanisante à chaud et donc ne nécessitent pas de temps d'attente pour le séchage. Pratique : une flèche imprimée sur les emplâtres indique le sens de pose talon à talon.

www.rema-tiptop.fr

CROMAX

Impression-apprêt sans ponçage

Le Non-Sanding Primer-Surfacer est une impression-apprêt polyvalente qui ne nécessite pas de ponçage préalable. Elle s'applique aussi bien directement sur métal que sur une cataphorèse non poncée, ainsi que sur l'intégralité des matières plastiques extérieures du véhicule en utilisant l'additif AZ9600. Son concept ValueShade® permet d'obtenir la sous-couche la mieux adaptée à chaque teinte de finition, permettant ainsi de réduire la quantité de peinture nécessaire. Disponible en blanc cassé et en noir (respectivement NS2602 et NS2607).

www.cromax.com/fr

HUTCHINSON

Catalogue pièces antivibratoires

L'édition 2015 du catalogue de pièces antivibratoires de Hutchinson répertorie près de 1 550 références, dont environ 400 nouveautés. Parmi les produits présentés : des supports moteur, supports de boîte de vitesse ou encore des biellettes de reprise de couple… y compris pour des modèles de véhicules récents comme le Dacia Duster et Sandero 2, la Ford Focus III, la Peugeot 308 II, la Renault Clio IV, etc. En plus des habituelles données techniques, des photos et schémas d'emplacement des pièces facilitent l'identification de la pièce adéquate.

www.hutchinson.fr

FEDERAL-MOGUL

Catalogue Payen® pièces d'étanchéité

Le catalogue Étanchéité VL et VUL de Payen®, l'une des marques expertes moteur de Federal-Mogul, propose plus de 5 200 pièces dédiées à l'étanchéité du bloc moteur, dont 270 nouveautés. Est notamment présentée une offre élargie de joints de culasse, pochettes de rodage, vis de culasse, bagues d'étanchéité avec une liste complète de leurs dimensions, joints de queue de soupape, etc. Soit l'intégralité des pièces de plus de 5 500 modèles de moteurs depuis 1998. Un double index permet une recherche par modèle et par moteur.

www.federalmogul.com

BOSCH

Outil de diag des valves TPMS

Le TPA 200 permet de contrôler et de programmer les valves TPMS sur le véhicule ou sur les roues stockées dans l'atelier. Différentes fonctions sont disponibles : activation et contrôle des valves TPMS, clonage des valves, rapport d'audit des fonctions des valves TPMS. Grâce au logiciel pour PC livré avec l'appareil, il est possible de transférer en bluetooth les données mesurées, qui peuvent être ensuite enregistrées et imprimées ainsi que le numéro de commande et la plaque d'immatriculation.

www.bosch.fr

KÄRCHER

Aspirateur vapeur

L'aspirateur vapeur SGV 8/5 associe l'action de la vapeur et de l'aspiration eau et poussières, ce qui le rend efficace dans les environnements aux standards élevés en matière d'hygiène. En effet, sa pression de 8 bar et une température de 100 °C en sortie de buse associées à une turbine de 1 200 W et un débit d'air de 74 l/sec. facilitent le décollage des salissures les plus tenaces. Son temps de chauffe n'est que de 6,5 minutes et grâce à son réservoir amovible de 5 litres, il dispose d'une importante autonomie de travail. Pratique : la fonction auto-nettoyage assure un lavage complet du circuit après chaque utilisation.

www.karcher.fr

GLASURIT

Gamme d'apprêts pour petits travaux

La gamme d'apprêts 1K 185-66 est destinée à la réparation des petits chocs localisés et des petits accessoires qui ne nécessitent pas d'apprêt en forte épaisseur (rétroviseurs, pare-chocs, poignées de porte…). Conditionné en aérosol de 400 ml et décliné en quatre nuances de gris, le produit est prêt à l'emploi et permet d'optimiser la consommation de base en sélectionnant la nuance de gris adaptée au coloris à réparer. Le séchage (air ou cuisson) est adaptable selon les conditions de réalisation de la réparation, en cabine ou sur une aire de préparation.

www.glasurit.com

La sélection de la rédaction

CLARION

Station multimédia avec navigateur intégré

La station multimédia NX404E prend en charge un large éventail de supports avec une diffusion de qualité des fichiers audio et vidéo, qu'il s'agisse de CD, DVD, fichiers musicaux et vidéos stockés sur un smartphone ou un périphérique mémoire USB. Le double connecteur USB situé à l'arrière de la station facilite la connexion de plusieurs sources externes en même temps. Le module Bluetooth permet d'accéder aux fonctionnalités de son smartphone, avec possibilité d'appeler et de recevoir des appels en toute sécurité grâce au mode mains libres. La navigation GPS offre pour sa part des fonctionnalités avancées comme la dernière mise à jour cartographique disponible. L'interface utilisateur est tactile avec défilement sur l'écran haute définition de 6,2'' à l'aide du doigt, comme sur un smartphone ! Prix : 699 €.

Connexion d'une multitude de sources

www.clarion.com

AQUILAVIZION

Caméra embarquée

La Roadvizion est une caméra embarquée qui filme la route tout au long du trajet et sauvegarde automatiquement les données enregistrées : images, son, horodatage et coordonnées GPS grâce à la puce intégrée qui permet la géolocalisation. L'objectif grand angle de 140° offre un large spectre de vision, avec une qualité d'image HD, même de nuit. L'écran de la caméra est large de 3 pouces, au format 16:9. Elle est également dotée d'un accéléromètre qui mesure l'accélération durant le trajet, d'un microphone intégré d'un mode appareil photo avec une résolution de 3MP. Son support ventousé permet de la fixer sur n'importe quel pare-brise. Fournie avec un chargeur allume-cigare de 5V, un câble HDMI et le logiciel pour PC/Mac. Prix : 139,90 €.

Enregistrement automatique et paramétrable

www.aquilavizion.com

HANDPRESSO

Machine à café hybride

La nouvelle machine Handpresso Auto fonctionne aussi bien avec les dosettes ESE et équivalentes que le café moulu pour expresso. Elle est très simple d'utilisation : une fois logée dans le porte-gobelet, il suffit de brancher la machine à l'allume-cigare, d'ajouter l'eau et le café de son choix (moulu ou dosette) pour obtenir un « vrai » café en 2 minutes grâce à la pression de 16 bars. La contenance du réservoir d'eau est de 53 ml. À noter : fabriqué en ABS, l'appareil est solide et isotherme et ne pèse que 880 g. Certifiée CE e24.

www.handpresso.com

GS27

Kit de soin et rénovation des cuirs

Le kit Soin & Rénovation Cuir apporte une solution complète aux problèmes que peuvent rencontrer les cuirs du véhicule : ternissement des couleurs, manque de souplesse ou encore sécheresse de la peau. Il se compose d'un lait nettoyant de 250 ml au pH neutre compatible avec tous les cuirs et d'une crème nourrissante de 250 ml enrichie en cire de carnauba. Cette crème à la formulation non grasse respecte la porosité des peaux sans effet gras au toucher. Le kit comprend également un disque applicateur et une microfibre. Prix : 29,90 €.

www.gs27.com

HOLTS

Bandage pour échappement

Le bandage Gun Gum répare les fissures et les perforations qui peuvent apparaître sur le pot d'échappement du véhicule. Il se compose de trois éléments : une bande isolante, une feuille d'aluminium et un fil de fixation. L'échappement est ainsi protégé contre tout risque de fuite. Le bandage Gun Gum répond d'ailleurs aux exigences du contrôle technique. Pratique : l'application du bandage est rapide et ne nécessite aucune compétence particulière ! Prix : 8 € TTC.

www.holtsauto.com

PIRELLI

Pneumatique toutes saisons

Destiné au marché des citadines et des compactes, le pneu Cinturato All Season offre un bon compromis à ceux qui ne roulent qu'avec un seul type de pneumatiques tout au long de l'année sans s'aventurer sur des terrains difficiles. La technologie Green Performance réduit la résistance au roulement jusqu'à 20 %, permettant ainsi une baisse de la consommation de carburant. Côté pollution auditive, le profil spécial de la bande de roulement réduit les nuisances sonores de l'enveloppe jusqu'à 30 %.

www.pirelli.com

Dans le cadre de sa forte expansion

RECRUTE EN CDI

Auto Parts International

Homme / Femme — Toutes Régions — Débutants / Experts

API est un réseau de **distributeurs en pièces détachées** multimarques, de services, et d'**enseignes de garage**, destiné aux professionnels de la réparation automobile.

1er réseau de franchise en distribution de pièces détachées

54 magasins en France
12 ouvertures réalisées en 2014
+ de **140** créations d'emploi ces 2 dernières années

Adhérent à la Fédération Française de la Franchise

DIRECTEURS DE SITE

Vous pilotez la business unit en assurant la direction commerciale et managériale.

RESPONSABLES DE MAGASIN

Vous développez le CA en garantissant la bonne gestion de l'activité du magasin et de la relation client.

MAGASINIERS-VENDEURS

Vous assurez la vente directe en prenant en charge l'accueil des clients, la vente au comptoir et la satisfaction des demandes téléphoniques.

LIVREURS

Vous effectuez les livraisons régulières, conformes aux besoins et adaptées aux caractéristiques des clients.

ATTACHÉS TECHNICO COMMERCIAUX

Vous avez en charge le développement commercial, la fidélisation, la gestion et la prospection de la clientèle sur votre secteur.

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation avec intitulé du poste et référence TPTFZEP03, par mail à : sonia.kotreb-a@api-france.com

Toutes nos offres d'emploi sont sur : **www.api-france.com/recrutement**

Rubrique réalisée par c.ridet@zepros.fr
Zepros 25 | Mars 2015

Vite !

CLASSEMENT

NGK Spark Plugs, innovateur 2014

Pour la deuxième année consécutive, le spécialiste de l'allumage a été désigné comme l'une des 100 premières entreprises innovatrices au monde en 2014 dans le classement « Top 100 Global Innovators » de Thomson Reuters. L'étude se base sur quatre critères principaux : le volume global des brevets, leur succès et leur influence à travers leurs citations dans le monde scientifique, et le nombre de fois qu'ils sont utilisés par d'autres entreprises.

BIBLIOGRAPHIE

Le commerce de gros a son livre

La Confédération du Commerce de Gros et International (union de 56 fédérations), Catherine Pardo, professeur à l'EM Lyon Business School, et Gilles Paché, professeur à l'Université d'Aix-Marseille viennent de sortir aux éditions EMS Management et Société leur ouvrage « Commerce de gros, commerce inter-entreprises, les enjeux de l'intermédiation », fruit d'une collaboration de cinq années.

ESSUYAGE

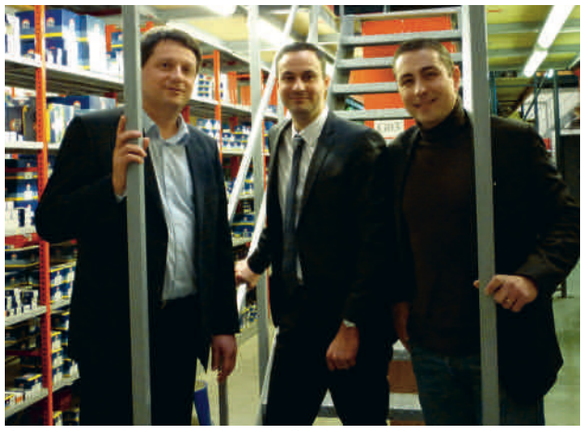
Les Bosch Aerotwin primés par l'Adac

Sur les huit essuie-glaces testés par l'Automobile Club allemand, le balai ultraplat Bosch Aerotwin a remporté la première place, suivi du balai conventionnel Twin. Coup double donc pour l'équipementier allemand dans un concours où seuls trois des huit produits en lice ont obtenu la note « bien ». Les essuie-glaces ont d'abord été testés à l'état neuf, puis après 150 000 cycles d'essuyage, une exposition à un rayonnement solaire artificiel et un test d'endurance à + 20 °C et - 10 °C.

PLATEFORME

LumLux se transforme en Artec Distribution

Reprise, consolidée, structurée : LumLux s'offre une nouvelle vie. Mi-février, la plateforme technique, créée par Franck Pelletier et sortie de la liquidation judiciaire d'Autoreserve, a été rachetée par Matthieu de Gouberville, président de la holding Sicoba (CA de 16 M€), groupe intégrant Metalplast et Soverep, deux structures fournisseurs d'accessoires et de pièces de rechange pour les réseaux constructeurs. *« Nous n'avons pas repris LumLux à la barre du tribunal. Il s'agit d'une cession in bonis [N.D.L.R. : procédure amiable] d'une société qui tourne bien et qui affiche une belle progression avec un CA de 5,3 M€ en 2014 »*, précise le nouvel actionnaire. Sicoba reprend également la marque de distribution Artec, qui devient le nom commercial de la plateforme de Gennevilliers. Pour l'occasion, la stratégie commerciale d'Artec Distribution est revue. *« Avec Franck Pelletier, qui accompagne le déploiement commercial, nous allons travailler à la construction de gammes rationalisées axées sur une offre premium et son pendant en Artec »*, explique Sébastien Pouneau, ex-acheteur chez un équipementier puis un constructeur, aujourd'hui directeur général de Soverep et d'Artec Distribution. Une ligne d'accessoires va également être construite. Reste le dossier du réseau de réparateurs Checkstar (Magneti Marelli)... *« On regarde »*, répond laconique Frank Pelletier. Concernant la participation à hauteur de 22 % au groupement S'Energie, le liquidateur a tranché en sortant cet actionnariat du deal !



De gauche à droite : Matthieu de Gouberville, Sébastien Pouneau et Franck Pelletier aux commandes de la structure revisitée.

Stratégie visant à couvrir tous les marchés de la PR

Issu du monde OES, les repreneurs ne se sont pas mis sur les rangs par hasard pour reprendre LumLux. *« Face à la concurrence du e-commerce, il nous semblait nécessaire d'élargir notre marché au-delà de la fourniture d'accessoires et pièces de rechange aux réseaux constructeurs. Nous avions déjà en tête de nous ouvrir à la rechange indépendante. Le rachat de la plateforme de Gennevilliers a permis d'accélérer notre projet »*, raconte Matthieu de Gouberville. Outre le fait de présenter un potentiel de croissance intrinsèque sur la pièce de rechange technique, Artec Distribution doit aussi être un formidable levier de croissance pour les accessoires, spécialité du groupe. Les repreneurs ont une vraie vision pour le développement de la structure qui profitera des synergies évidentes entre les trois structures pour alimenter les trois pôles du marché – PR constructeur, PR du marché indépendant et accessoires. À la clé, de belles perspectives de croissance. *« J'ai toujours appliqué un principe de prudence. Nous allons sortir rapidement le bilan 2014, qui est bon, puis nous verrons comment monter rapidement en puissance »*, conclut Matthieu de Gouberville, confiant mais très pragmatique ! ●

LOGISTIQUE

Volkswagen veut séduire le MRA

Cora, Oscaro, Groupauto... benchmarkés par Volkswagen Group France pour améliorer sa propre logistique PR ! Objectif : une disponibilité quasi immédiate de la pièce avec l'implication de son réseau de 850 concessions et un taux de service frôlant les 96 %. *« Désormais, la disponibilité de la pièce est à J+0, du RA vers le MRA »*, lance Sylvain Charbonnier, le directeur pièces et services de Volkswagen Group France. Ce dernier évoque une *« régularité industrielle inexistante sur le marché »*. Pour cela, la remise à plat du système repose sur le changement de culture des concessionnaires, habitués aux gammes profondes avec des commandes de stocks et des appros à J+9. Déployé depuis le 1er février, le système R2D (livraisons quotidiennes régulières) permet des commandes de stock livrées quotidiennement à J+2, réduisant mécaniquement la profondeur du stock, tout en augmentant sa largeur. Le RA puise dans les réserves du dépôt central de Villers-Cotterêts (93 000 références) et devient stockiste lui-même.

Les commandes de stock mises en avant

La commande de stock devenant la norme et l'urgence devenant l'exception, des pénalités sont prévues en cas de non-respect de la règle, notamment sur les remises. Le process promet une flexibilité augmentée, la livraison quotidienne avant 10 h 00 (70 % du volume PR livré) et l'absorption des à-coups. Les pièces invendues sont reprises trois fois par an par le dépôt central, contre une fois par an auparavant. *« La pièce disponible immédiatement est un apport en compétitivité et business concurrentiel. Nos partenaires* qui ont testé l'outil l'ont bien compris. »* Le ratio a basculé chez eux de 30 à plus de 75 % de commandes de stock du jour au lendemain. Résultat : des RA qui stockent plus largement vendent plus facilement aux MRA. D'où l'objectif du groupe de doper de 10 % en 2015 le CA MRA, qui s'élève actuellement à un tiers du business PR s'élevant à 550 M€ (700 M€ en incluant les pneumatiques, la peinture et les accessoires). ●

Sylvain Charbonnier, directeur pièces et services de Volkswagen Group France.

***Châteauroux, Strasbourg, Chambéry, Paris-Les Ulis et Avignon.**

FÉDÉRATION

La Feda souhaite revaloriser le métier de distributeur de pièces

« La Feda doit maîtriser sa filière, être offensive et préparer l'avenir. » C'est le plan de bataille 2015 d'Alain Landec, le nouveau président de la Feda, pour la revalorisation du métier de distributeur.

• La Feda souhaite imposer une charte engageant les plateformes à ne plus livrer en direct ces vrais garagistes mais faux distributeurs. Car face à la valse des codes APE, *« un phénomène croissant qui permet de transformer de simples garages (4520A ou B) en distributeurs (4532Z), il faut remettre de l'ordre »*.

• La Feda représente 75 % du CA de la profession mais seulement 60 % des 2 000 distributeurs répertoriés. Insuffisant. Donc pour rassembler tous les distributeurs, l'accent est mis sur la communication vers les pros, les congrès sont remis à l'ordre du jour avec focus sur des thèmes d'actualité (transition énergétique, pénibilité, Euro 5/5, clause de réparation, véhicule connecté…).

Alain Landec et Yves Riou déploient leur programme 2015.

• Idem pour l'éco-entretien : la Feda a déposé le nom du concept créé à son initiative. *« Je ne voudrais pas qu'il soit repris par d'autres en l'état, d'autant que l'idée d'un éco-entretien commence à se propager en Europe »*, soutient Alain Landec.

• Autre dossier : l'accélération du lobbying incarnée par le recrutement d'une directrice des relations institutionnelles. *« Il faut recréer du lien avec les politiques et les décideurs, démontrer les abus de position dominante des constructeurs sur l'entretien et la garantie »*, affirme Yves Riou, le délégué général, prêt à dégainer l'arsenal juridique. À suivre… ●

BILAN

Autodistribution : business 2014 en hausse

En 2014, les 61 filiales Autodistribution ont réalisé 880 M€ de CA tandis que les 57 indépendants ont accompli un CA de 520 M€.

« Sur un marché atone, le groupement a bien tiré son épingle du jeu. » Laurent Desrouffet, directeur commerce et réseaux VL, annonce pour 2014 un CA de 1,4 Md€, contre 1,3 Md€ en 2013. Globalement, si l'Autodistribution a constaté un recul de 2,5 % de la vente au comptoir, à 197 M€ pour cause de concurrence Internet mais également d'érosion du « do-it », les livraisons aux pros (hors PL) ont progressé de 2 %, à 737,5 M€, sur un marché de l'entretien courant à - 0,6 %.

Plus de prestations proposées

Ce bon trend de la marque au triangle rouge est tiré par les achats des garagistes (+ 1,6 %), des carrossiers (+ 5,4 %) et des spécialistes (+ 5 %) qui ont mené des stratégies d'extension de leur domaine de prestations l'an passé. A contrario, les ventes ont chuté de 5 % auprès des centres autos. *« Nous n'avons pas voulu nous aligner sur les stratégies tarifaires de certaines enseignes [N.D.L.R. : Auto Leclerc et Roady] »*, précise Laurent Desrouffet. Une bonne année 2014 pour les distributeurs qui ont renouvelé pour sept ans l'accord UDIAD (Union des distributeurs indépendants Autodistribution). *« Ce renouvellement s'est fait naturellement car nous avons trouvé le bon point d'équilibre dans la gouvernance de notre groupement »*, conclut Stéphane Antiglio, le président du groupement. ●

CONTREFAÇON

TRW trace l'authenticité de ses pièces

Afin de lutter contre la contrefaçon des pièces de rechange, l'équipementier multispécialiste (freinage, direction et suspension) adopte un système élaboré pour assurer de l'authenticité de ses pièces. Pour cela, TRW a renforcé la sécurité de ses emballages et assuré la traçabilité des pièces. Ainsi, chaque emballage possède dorénavant une étiquette avec un code MAPP « Manufacturers Against Product Piracy ».

TRW muscle son dispositif anti-contrefaçon.

Des emballages scellés

Ce code matriciel 2D contient une grande quantité d'informations (code EAN, numéro de lot, numéro de série…) permettant d'identifier le produit. Aujourd'hui, 97 % de ses produits direction et suspension et 90 % de ses produits freinage sont munis de ce code MAPP. Pour vérifier cette étiquette facilement, TRW a associé à son dispositif l'application gratuite TecIdentify (disponible sur Apple et Android) qui permet de lire le code avec son smartphone, et d'envoyer directement l'information à la plateforme TecCom qui validera ou non l'authenticité de la pièce. ●

Vite !

MERCATO

Delphi vend son activité thermique à Mahle

L'équipementier américain va céder pour 641 M€ à l'Allemand Mahle sa division thermique (1,4 Md€ de CA en 2014 pour 13 usines). La finalisation de la transaction est prévue pour le troisième trimestre 2015 sous réserve d'obtention des approbations des autorités concernées. Delphi et Mahle ont également signé une lettre d'intention pour la vente des parts que détient Delphi dans la société Shanghai Delphi Automotive Air-Conditioning Systems Co.

Federal-Mogul rachète les soupapes de TRW

Federal-Mogul Powertrain vient de finaliser le rachat de la division des soupapes moteur de TRW. La division de Federal-Mogul est l'un des premiers fournisseurs de matériels de groupes motopropulseurs, qui conçoit et fabrique des produits pour l'automobile, les poids lourds, l'industrie ou la marine.

Bosch s'offre ZF Lenksysteme

Les autorités de la concurrence ont donné leur accord à la reprise totale par le Groupe Bosch de ZF Friedrichshafen (ZFLS), co-entreprise créée il y a 15 ans avec ZF. La structure, qui développe des systèmes de direction pour VP et VU, sera renommée Robert Bosch Automotive Steering GmbH. En 2013, ZFLS a réalisé un CA de 4,1 Md€ pour 20 sites de production dont l'un à Marignier (74) produisant notamment des systèmes de direction assistée électrique, et l'autre à Vendôme (41) produisant des colonnes de direction.

FRANCE

07ZR

Jean-Vincent Schaffnit

• **Jean-Vincent Schaffnit**, 52 ans, prend la direction générale de la plateforme de pneus en ligne pour les pros. Il bénéficie d'une expérience de 25 ans chez Goodyear-Dunlop, où il débute sa carrière en tant que directeur de la logistique de l'usine d'Amiens, avant de devenir directeur général de la marque Goodyear en Espagne. S'en suivent plusieurs postes à la direction générale de filiales en Europe : France, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, pour finir par la direction de la zone Afrique.

SIKA

David Cade

• **David Cade**, 39 ans, est nommé directeur de l'activité Industrie de Sika France. Il devient par la même membre du comité de direction. Il débute sa carrière en 2003 chez Plastic Omnium/3P, d'abord comme ingénieur produit puis en tant que responsable technique Asie. Il intègre Sika France en 2009 comme responsable du Service Technique et Key Project Manager, avant de prendre en 2013 les fonctions de responsable des ventes Grands Comptes puis de directeur adjoint de l'activité Industrie.

3M

• **Stéphanie Barreau**, 51 ans, est nommée président de 3M France. Elle a réalisé toute sa carrière chez 3M, qu'elle intègre en 1986 à des fonctions financières. En 2003, elle devient directeur financier pour la France et membre du comité de direction, avant de se voir confié le poste de directeur général des Marchés de la Santé. Depuis février 2012, elle occupait les fonctions de directeur financier pour l'Europe de l'Ouest.

Stéphanie Barreau

ANFA

Le nouveau bureau de l'Association nationale pour la formation automobile a été élu. • **Bertrand Mazeau**, délégué de la Fédération FO de la Métallurgie, accède à la fonction de président de l'association. Le premier vice-président est • **Jacques Bruneel**, président de la branche Véhicules industriels au sein du CNPA. Les autres

Bertrand Mazeau

Jacques Bruneel

membres du « board » sont : les vice-présidents **Patrick Nardou** (FFC), **Jacques L'Hôtel** (GNESA), **Malik Bachir** (CFTC), **Michel Heurtel** (FTM-CGT) et **Frank Toupet** (CFE-CGC) ; **Frédéric Corre** (CNPA) comme administrateur délégué ; **Christian Hottois** (F.N.AA) au poste de trésorier, épaulé par **Laurence Dallard** (FGMM-CFDT) à la fonction de trésorière adjointe ; **Dominique Egal** (FNCRM) comme secrétaire, secondé par le secrétaire adjoint **Michel Gentaz** (FTM-CGT).

ALLIANCE AUTOMOTIVE

Antoine Gatignol

• **Antoine Gatignol**, 42 ans, prend en charge le développement d'accords grands comptes pour l'ensemble des groupements d'Alliance Automotive Group : Groupauto, Partner's, Précisium et Gefa. Il dirige une nouvelle équipe composée d'**Audézio Da Graça**, responsable des accords PL pour les quatre groupements, et de **Marie-Christine Zorzabalbere** qui gère toute la partie opérationnelle des clients grands comptes Précisium.

UBEEQO

Baptiste Lamalle, 35 ans, assume les responsabilités de directeur du développement de la société spécialisée dans l'autopartage BtoB. Il débute sa carrière chez Medirest en tant que responsable du développement, avant de rejoindre Bien-Être à la Carte au poste de chargé de développement, puis il intègre le groupe Edenred Malakoff où on lui confie la responsabilité d'un portefeuille clients grands comptes avant de prendre la direction des ventes pour l'Ile-de-France.

MANN+HUMMEL

Frédéric Fouquet

• **Frédéric Fouquet**, 39 ans, est nommé responsable de secteur aftermarket pour la région Sud-Ouest. Il débute sa carrière chez Valeo en tant que chargé de clientèle, puis intègre Doyen Auto France comme chef de région avant d'entrer chez Quinton Hazell dans les mêmes fonctions. Quant à • **Hicham Adel**, 34 ans, il accède au poste de responsable Grands Comptes Retail et Flottes. Il a fait ses armes au sein de l'Autodistribution, avant de rejoindre Delphi

Hicham Adel

Automotive en 2009, où il occupait la fonction de responsable Grands Comptes Retail.

MONDE

CROMAX

Dries Van den Bergh

• **Dries Van den Bergh** est le nouveau directeur Cromax pour la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique). Il a occupé précédemment différentes fonctions chez Axalta Coating Systems. Il a notamment été représentant de la base de données mondiale des teintes pour la région EMEA, superviseur de l'équipe Couleur et directeur Couleur Belgique, et plus récemment responsables des ventes pour la Belgique.

GITI TIRE

Richard Lyons

• **Richard Lyons** est nommé directeur Marketing et Ventes International pour la partie pneumatiques VP. Il travaillera conjointement avec **Chris Bloor**, directeur Marketing et ventes International pour les pneumatiques PL, et sera en charge des activités commerciales et marketing (hors Chine et Indonésie).

zepros METIERS AUTO zepros.fr
8-10 rue des Blés – Bât. M/36 – 93210 La Plaine Saint-Denis – Tél. : 01 49 98 58 45 – Fax. : 01 49 98 58 47 – email : *contact-auto@zepros.fr* – Internet : www.zepros.fr – Site groupe : www.groupegratuitpros.fr • **Directeur de la publication :** Philippe Paulic – Tél. : 06 62 73 06 02 – *p.paulic@zepros.fr* • RÉDACTION **Rédactrice en chef :** Caroline Ridet – Tél. : 06 60 76 84 55 – *c.ridet@zepros.fr* • **Rédactrice en chef adjointe :** Muriel Blancheton – Tél. : 06 60 77 30 07 – *m.blancheton@zepros.fr* • **Secrétariat de rédaction :** Jean-Philippe Scardina – *jp.scardina@zepros.fr* • **Maquette : Première maquettiste :** Isabel Goncalves – *maquette@zepros.fr,* Marc Le Texier, Isabelle Cerf • **Ont participé à ce numéro : Rubriques :** Jean-Pierre Lagarde (Véhicules) – Martial Burat (Technique) – Renault Chasle (Garages connectés) • **Correspondants régionaux : Alsace** Christophe Nagyos, **Auvergne** Jean-Pierre Raynaud, **Bourgogne** Guillaume Lahaye, **Centre** Martine Rigaudie, **Franche-Comté** Patrick Lamy, **Limousin, Bretagne, Rhônes-Alpes et Ile-de-France** contacter rédaction nationale, **Lorraine** Emmanuel Varrier, **Nord-Pas-de-Calais** Anne-Lise Favier, **Paca** Olivier Muselet, **Pays de la Loire** Thierry Goussin • **Crédit photos et illustrations :** Droits réservés sauf mention contraire – **Photo couverture :** Roady/Ing Images – **Infographies :** idé – **Dessinatrice :** Betty • MARKETING-DIFFUSION Sabrina Jean-Jacques – *s.jeanjacques@zepros.fr* • PUBLICITÉ • **Directrice de publicité :** Delphine Rey-Millet – Tél. : 06 99 43 19 66 – *d.rey-millet@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 2012 : 66 849 ex. PV OJD janv. 2012 à déc. 2012 • **ZEPROS** est une publication de la société « Groupe Gratuit 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.

METIERS AUTO zepros

zepros.fr

Faites le poids sur Equip Auto!

Retrouvez-nous pour notre édition spéciale
du 13 au 17 octobre et allez à la rencontre de vos clients
et prospects en dopant votre visibilité
dans l'une de nos éditions les plus stratégiques de 2015.

EQUIP AUTO 2015
DU 13 AU 17 OCTOBRE • PARC DES EXPOSITIONS • PARIS NORD VILLEPINTE
SALON INTERNATIONAL DE L'APRÈS-VENTE ET DES SERVICES POUR TOUS LES VÉHICULES
FROM 13 TO 17 OCTOBER • PARIS NORD VILLEPINTE EXHIBITION CENTRE • FRANCE
INTERNATIONAL EXHIBITION FOR AUTOMOTIVE AFTERSALES AND SERVICES

Sur-diffusion salon de 20 000 exemplaires

Contactez Delphine Rey-Millet

d.rey-millet@zepros.fr Tél: 06.99.43.19.66

PAS BESOIN D'ÊTRE UN SUPER HÉROS
POUR FAIRE DES EXPLOITS

40 000 professionnels de l'Automobile, dont Vincent et son fils Mickaël, remettent leurs pneus usagés à la filière Aliapur.

Depuis plus de 10 ans, Aliapur gère le devenir de ces pneus et privilégie des voies de recyclage et de valorisation à forte plus-value environnementale. L'an dernier, les pneus usagés collectés chez Vincent et Mickaël et traités par la filière Aliapur ont permis d'économiser l'équivalent du plus de 269 000 litres d'eau.

Rendez-vous sur notre site aliapur.fr pour calculer les économies de ressources naturelles réalisées grâce à vos pneus.

@Com_Aliapur

FILIÈRE DE VALORISATION DES PNEUS USAGÉS