

DISTRIBUTEURS VN

Poussée de fièvre acheteuse en 2015

On n'avait pas vu cela depuis six ans : les ventes VN ont culminé à 1,9 million d'unités, soit une progression de 6,8 %, avec des particuliers ayant retrouvé le chemin des concessions. **P.18**



RÉPARATEURS

Réparations sauvages... encouragées par la précarité

Le montage sauvage par des « mécanos de la crise » de pièces de rechange achetées préalablement au comptoir par le client s'amplifie avec la crise économique. Réactions. **P.22**

66 849
exemplaires

Mise en
distribution
certifiée



Numéro 34 | Février 2016

METIERS

AUTO

zepros.fr

zePROS

P.14

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Soyez éco-compatibles



NOUVEAU
CAHIER

Retrouvez chaque mois toute
l'actualité du marché Véhicules Industriels.
Dans ce numéro, lire à partir de la page 41.

METIERS
TRANSPORT
L'INFO APRÈS-VENTE

zepros.fr

zePROS

**MANN
FILTER**

FreeciousPlus : Le filtre d'habitacle élu produit de l'année 2016 !



Plébiscité par les consommateurs :

- 93 % des consommateurs qui l'ont testé affirment que le produit est efficace face aux allergènes et aux particules fines
- 92 % des utilisateurs automobilistes estiment que le produit est conforme à leurs attentes
- 3 consommateurs sur 4 ont l'intention d'acheter à nouveau le FreeciousPlus

Pour plus d'informations et pour accéder à toutes les références, rendez-vous sur www.freecious-plus.fr.
Votre FreeciousPlus est dès à présent disponible chez votre distributeur MANN-FILTER.

* Étude réalisée en ligne sur une présélection de produits nouveaux de marques nationales vendus en France. Étude administrée par Nielsen en octobre 2015 avec 10 000 répondants effectifs, représentatifs de la population française âgée de 15 ans et plus. www.produitsdelannee.com.

Sommaire

ACTUALITÉS

Planète	04
Actualités France	06

VOS RÉGIONS 08

Enseignes	12
Focus	14

VENTES VN/VO

Distributeurs VN	18
Showroom	20
Distributeurs VO	21

APRÈS-VENTE

Réparateurs	22
Garage connecté	26
Services	27
Carrossiers	28



BANC D'ESSAI 30

RECHANGE

Distributeurs Équipementiers	32
---------------------------------	----

TECHNOZOOM 35

NOUVEAUTÉS 36

NOUVEAU CAHIER
Transport 41

PEOPLE 50

Des bulles pour 2016



Caroline Ridet
Rédactrice en chef

Champagne! Parce que comme tous les ans, Zepros a du nouveau! On vous l'avait annoncé dans notre précédente édition: l'info poids lourd passe en mensuel. Un mini-magazine que vous retrouverez dès la page 41.

• Champagne autour des datas: en 2016 la course aux infos sur la vie des consommateurs est ouverte. Ce n'est pas nouveau mais cela prend de l'ampleur. Feu Vert nous annonce son défi pour cette année de devenir champion en CRM. Même intention avec l'expérience Michelin. Quelques mois après son entrée au capital d'Allopeus, le manufacturier cible la vente en ligne pour son nouveau pneu pour berlines premium et sportives, le Pilot Sport, via la création d'un pop-up store sur www.michelin.fr. Un commentateur estime qu'il ne s'agit pas pour Michelin de squeezer son réseau de distribution, ni de faire de la notoriété, mais de récolter un maximum de données sur l'automobiliste. Un incontournable

à l'ère de la voiture connectée.

• Bulles de Diesel. Après Volkswagen, c'est au tour de Renault et d'Opel d'être soupçonné d'en « avoir plein le pot » et de ne pas dire la vérité (on ne parle pas encore de tricherie) sur les niveaux d'émissions. Qui sera le suivant?

• Champagne encore pour les ventes auto qui reprennent en France, en Europe et aux États-Unis où avec 17,47 millions de véhicules vendus, l'année 2015 devrait être un millésime record pour l'industrie auto américaine, en passe de réaliser ses meilleures ventes de véhicules depuis quinze ans. Sauf que certains analystes observent qu'après avoir attaqué les particuliers sous l'angle de l'habitat, les rois de la finance « yankees » ciblent l'achat auto pour utiliser les liquidités libérées par la banque centrale américaine... Mais comme pour les subprimes, certains craignent que ces bulles gonflées sur l'auto providence ne nous explosent encore une fois à la tête. Espérons que ce retour en sainteté du produit auto débouche tout de même sur des bulles de champagne. ●

LE CHIFFRE DU MOIS

-4,7 %

**de créations
d'entreprises** tous
secteurs en France
en 2015. Un recul
dû à la dégringolade
de 20 % des créations
sous le statut
d'auto-entrepreneur.

(Source: Insee).

LA PHRASE DU MOIS

« Ce qui est important, c'est que la pollution de l'air s'arrête et que les constructeurs automobiles prennent acte de ce qu'on leur dit pour qu'ils puissent régler les moteurs. »

Ségolène Royal,
ministre de l'Écologie, au micro
de RTL le 19 janvier.



No professional



No business



200% pros



TOUTE L'ACTUALITÉ
DE VOTRE SECTEUR, DE VOTRE MÉTIER ET DES MARQUES

Rejoignez-nous sur Tokster.com

PLANÈTE AUTO

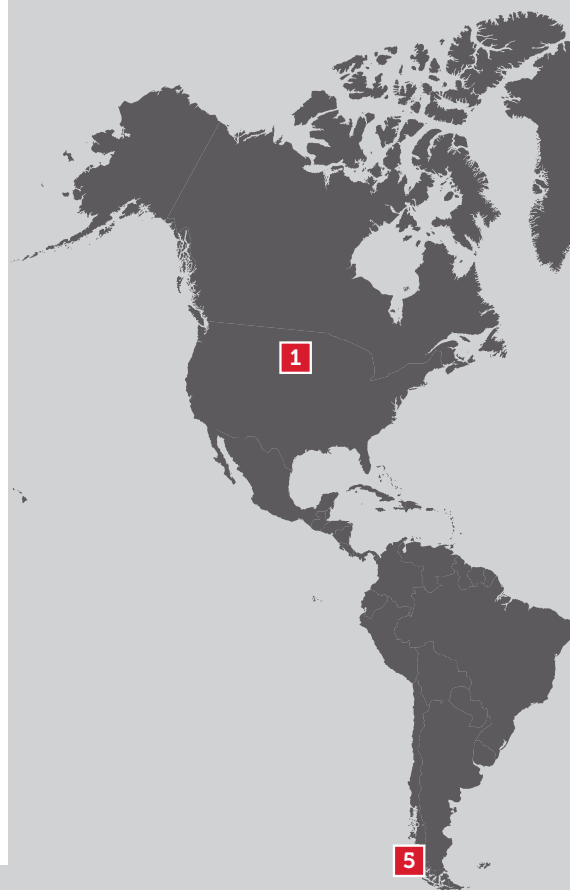
Croissance, innovations, plantages et actions. À l'heure de la mondialisation, zappez large avec Zepros !



1 ÉTATS-UNIS

Le distributeur Carvana se passe de vendeurs

Le site de vente en ligne de voitures a installé des distributeurs automatiques à Atlanta et Nashville pour que les clients achètent leur véhicule sans passer par un vendeur. La négociation sur le prix, le financement, l'achat de garantie et la signature du contrat de vente sont réalisés en amont sur le site Web. La vente effectuée, le client dépose une pièce de 25 cents dans une machine pour récupérer son véhicule dans la concession automatisée. Selon le président de la compagnie Ernie Garcia, l'économie réalisée par le client serait en moyenne de 4 000 \$ (3 650 €).



2 SUÈDE

Mobivia Groupe s'offre le leader de la vente PR en ligne

Le spécialiste de l'entretien et de l'équipement des véhicules multimarques, qui compte notamment parmi ses enseignes Norauto et Midas, prend une participation majoritaire dans la société suédoise Skruvat, leader de la vente de pièces et accessoires sur le Net dans les pays nordiques avec un CA d'environ 22 M€ en 2014. Déjà implanté dans seize pays, Mobivia Groupe renforce ainsi sa stratégie digitale en acquérant un pure-player PR, tout en consolidant son développement à l'international.



3 ESPAGNE

2015 rentable pour les concessionnaires

Les concessionnaires espagnols ont réalisé une année 2015 satisfaisante, avec une rente moyenne de 1,36 % (contre 0,92 % en 2014) et la création de 9 500 emplois au sein des réseaux de distribution. Le marché des ventes VN a connu un net regain, avec 1,02 million de véhicules écoulés, soit + 20 % par rapport en 2014. Une embellie à confirmer en 2016, où les volumes VN devraient croître de 5 à 9 %.



4 DUBAÏ

Les concept-cars Lexus ont leur vitrine

La marque premium de Toyota a ouvert dans la capitale dubaïote son premier espace « Intersect by Lexus » hors du Japon. Il ne s'agit ni d'une concession ni d'un espace de vente traditionnel, mais plutôt d'un lieu haut de gamme dédié aux visiteurs qui recherchent un mode de vie luxueux. Au rez-de-chaussée, un espace est destiné aux concept-cars de la marque et autres installations artistiques. Au second niveau se trouvent un salon, un restaurant, une bibliothèque et une boutique d'articles de luxe. La haute société devrait apprécier...



5 CHILI/PÉROU

Arval crée une joint-venture avec Empresas Relsa

La filiale de BNP Paribas assoit sa présence en Amérique du Sud en annonçant la signature d'un accord avec Empresas Relsa, spécialisé dans la location longue durée au Chili, au Pérou et au Brésil, totalisant 12 000 véhicules. Ce partenariat prendra la forme d'une joint-venture entre les deux entreprises au Chili et au Pérou, tandis qu'Arval rachètera l'ensemble des activités de Relsa au Brésil. Une fois la transaction finalisée au premier trimestre 2016, la flotte louée devrait s'élever au total à 30 000 véhicules dans les trois pays.



6 ALLEMAGNE

L'État dans le viseur de l'UE à cause d'un réfrigérant

La Cour de justice de l'Union européenne poursuit l'État allemand pour avoir accepté que Daimler utilise le réfrigérant R134a dans ses véhicules malgré une directive européenne l'interdisant à partir de 2006. Depuis cette date, le gaz réfrigérant R1234yf, moins polluant, est le seul autorisé à équiper les systèmes de climatisation des constructeurs européens. Argument du constructeur : le gaz R1234yf présenterait un risque de sécurité élevé. Sauf que depuis octobre dernier, Daimler l'utilise pour tous ses véhicules... Affaire à suivre donc !

Vite!

SALON

Ford absent du Mondial de l'Auto

Après Volvo, c'est au tour de Ford et ses 5 % de parts de marché de zapper le prochain Mondial de l'Auto en septembre. Malgré un budget de communication devant progresser de 50 % en France en 2016, le constructeur américain veut organiser ses propres événements « permettant aux clients de faire l'expérience de la marque, de ses véhicules et de ses solutions de mobilité ». En revanche, Ford sera bien à Genève... comme Volvo.

TROPHÉES

Cinq modèles à l'honneur

Opel Karl, Renault Espace Intens, Mazda CX-3, Land Rover Discovery Sport et Volvo XC90 : ces cinq modèles ont été mis à l'honneur lors des derniers Trophées Argus 2016. Les 23 jurés ont mis en exergue ces cinq versions selon cinq critères : prix d'achat neuf, prix de revient kilométrique (PRK), valeur résiduelle, consommation et prestations d'usage. Objectif : représenter le meilleur compromis entre prestations et coût de détention dans leur catégorie.



EUROPE

Hyundai paye ses taxes

Le cabinet de conseil London Economics rapporte que 155 000 personnes en Europe doivent leur emploi à la présence de Hyundai. L'étude commanditée par la marque rappelle la contribution financière du Coréen en 2014, à hauteur de 870 M€, en tenant compte des droits de douane, des taxes sur les ventes et les bénéfices. En 2015, Hyundai a vendu 458 100 véhicules sur le Vieux Continent (+ 9,8 % par rapport à 2014), dont 90 % étaient des modèles produits sur place.

ÉMISSIONS

Renault en a plein le pot

Tandis que le patron allemand de Volkswagen fait de plates excuses aux Américains et tente de redorer un blason noirci après le scandale du logiciel trompeur, c'est au tour de Renault d'être pris dans une tourmente liée cette fois à des dépassements de normes.



Pas de moteur truqué chez Renault, mais des émissions trop importantes. Le constructeur met 50 M€ sur la table pour réduire les écarts.

Pas un petit dépassement sans conséquence. Non. On parle de taux d'émissions jusqu'à dix fois supérieurs aux normes autorisées en CO₂ et oxyde d'azote. Pire, il paraîtrait que les émissions de NOx sur le nouvel Espace 1,6 dCi crèveraient le plafond avec des taux jusqu'à 25 fois supérieurs à

la limite Euro 6 ! Ces taux ont été relevés sur des véhicules en conditions réelles de conduite par la commission dite « Royal », après le scandale Volkswagen.

Écarts d'émissions patents

Pendant que le landerneau semble tomber d'une armoire très basse, et parce que mentir n'est pas tricher – c'est ce que toutes les marques appellent de l'optimisation lors des tests –, Renault est entré en communication de crise : communiqué laconique et en retard d'une semaine sur les perquisitions de la DGCCRF dans ses locaux (aucun logiciel espion trouvé, ouf), et annonce d'une enveloppe de 50 M€ pour réduire l'écart d'émissions entre les tests en laboratoire et en conditions réelles. De futures optimisations en somme. ●

VÉHICULE AUTONOME

Non, les automobilistes ne sont pas tous prêts à lâcher le volant

À l'heure des essais sur route de la Google Car ou de l'Apple Car, le client final est-il prêt à ne plus prendre le volant de son véhicule et légitime-t-il ces nouveaux acteurs issus d'Internet et de la Silicon Valley ? L'Observatoire Cetelem a sondé 8 500 automobilistes de quinze pays pour tenter d'extraire des tendances. Actuellement, trois quarts des sondés estiment que le véhicule autonome sera une réalité, plutôt dans les sept années à venir, poussés par la Chine et le Mexique (92 et 87 %). La France est au milieu du gué avec 67 %, les États-Unis et le Royaume-Uni ferment la marche (61 %). Ils seraient 55 % à franchir le pas vers l'achat, les Chinois toujours en tête... mais seulement 41 % en France (respectivement 36 et 32 % pour la Grande-Bretagne et les États-Unis). Enfin, sur un trajet 100 % autonome, 48 % se distrairaient, 40 % discuteraient avec les passagers et 37 % dormiraient ! À défaut de lâcher le volant,

ceux qui ne lâcheraient pas la route du regard sont encore 28 %, ouf...

Les pays « historiques » restent légitimes...

Enfin, quel crédit accorder aux géants du Web et leurs milliards d'euros infusés pour commercialiser une voiture face aux constructeurs historiques, même distancés par la révolution numérique ? Si 63 % des sondés chinois se tournent vers Google,

les Français, les Allemands et les Américains ont encore des réminiscences patriotes et estiment que leurs constructeurs sont les plus légitimes pour fabriquer une voiture. « Globalement, les chiffres montrent une vraie fracture entre pays en expansion et ceux ayant une forte culture automobile. Et il reste beaucoup de questions à résoudre, notamment sur la sécurité et la responsabilité », note Flavien Neuvy, responsable de l'Observatoire. ●



L'étude Cetelem ne peut certainement pas prédire l'avènement du véhicule autonome. La Google Car doit encore faire ses preuves.

ÉCOLOGIE

La pastille passe mal



La future pastille n'est pas obligatoire mais fortement conseillée.

Le dispositif censé faciliter l'identification des véhicules les moins polluants via une pastille de couleur – prévu au 1^{er} janvier – est repoussé pour cause de soucis techniques à régler. En clair, le ministère de l'Écologie a encore fait un effet d'annonces. Pour rappel, cette nomenclature doit classer les voitures les plus propres en quatre catégories selon leur motorisation et l'âge du véhicule : une pastille verte pour les versions électriques et hydrogènes et une violette pour les véhicules essence immatriculés depuis 2011. Les pastilles jaune et orange seront réservées aux véhicules Essence Euro 2 et 3 et les véhicules diesel Euro 4.

Les véhicules verts largement privilégiés

Les véhicules verts pourront entrer dans les zones de circulation restreinte, obtenir des conditions de circulation privilégiées et bénéficier des modalités de stationnement favorables. La pastille sera gratuite les six premiers mois de sa commercialisation (facturée ensuite environ 5 €). Une fois acquise, elle sera valable plusieurs années. Pour l'obtenir, il sera possible d'utiliser un téléservice connecté au système d'immatriculation des véhicules (une autre procédure sera proposée aux usagers non internautes). Et c'est bien là que le dossier est compliqué techniquement. La pastille ne pourrait finalement apparaître qu'au second semestre... ●

DÉLAIS DE PAIEMENT

Le gouvernement durcit les amendes

Un tiers des entreprises touché par les retards de paiement, 15 Md€ de ressources non mobilisables... Le constat de Bercy sonne comme une alerte rouge pour les PME en mal de trésorerie, « un vrai frein à la bonne marche de l'économie et un danger pour la survie de ces TPE-PME », note le ministère de l'Économie. Le ministre, Emmanuel Macron, renforce donc les mesures pour contraindre les mauvais payeurs et soutenir les petites entreprises.

Sanctions renforcées

Les contrôles de la DGCCRF sont ainsi durcis, avec déjà plus de 2 000 entreprises contrôlées et 110 sanctions déjà prononcées, pour 3,5 M€ d'amendes. Les sanctions sont également renforcées avec un plafond par amende porté à 2 M€, contre 75 000 €

pour les personnes physiques et 375 000 € pour les personnes morales. Et les retards de paiement sont dorénavant signalés dans le rapport de gestion, avec attestation des commissaires aux comptes. Une estampille publique peu flatteuse pour les entreprises prises dans les filets de Bercy. ●



Bercy relance l'Observatoire des délais de paiement chargé d'examiner les délais de paiement interentreprises.

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

87 % des jeunes ont trouvé un employeur en 2015

Les statistiques 2015 de l'Anfa sur le taux d'insertion après un certificat de qualification professionnelle dans les services auto sont porteurs d'espoir pour les jeunes : 87,5 % ont trouvé un poste lié à leur CQP de technicien expert après-vente automobile (+ 7 points par rapport à 2014), idem pour le CQP de technicien électricien-électronicien automobile (TEEA), et 89 % ont été recrutés sur des postes en vente et commerce (+ 4 points). C'est même le jackpot pour

le CQP technicien expert après-vente véhicules utilitaires et industriels (TEAVUI), avec un taux d'emploi de 100 %, en augmentation de 12 points par rapport à 2014. Les CQP carrossier-peintre et peintre confirmé enregistrent pour leur part un taux d'emploi moyen de 89,5 %, avec une augmentation de 18 points pour le peintre confirmé. Selon l'Anfa, les entreprises embauchent les deux tiers des jeunes qu'ils ont formés, en CDI dans 86 % des cas. ●



Vite!

FISCALITÉ

La Tascom de nouveau amendée

Mi-décembre, les députés ont adopté deux amendements au projet de loi de finances rectificative modifiant les règles de la taxe sur les surfaces commerciales. Le premier supprime l'exonération de la taxe dont bénéficiaient les établissements ouverts avant 1960. Le second neutralise les effets de cession sur le paiement de la Tascom, amenant le cédant à ne payer la taxe que sur ses mois d'exploitation avant cession.

BAROMÈTRE

21 036 € en 2015 pour un VN

Les marques ont gonflé leurs modèles et leurs prix, selon le baromètre du site Kidioui. Renault Kadjar, Fiat 500X, Opel Karl... Autant de versions qui ont dopé les tarifs de 3 % en moyenne en 2015, à 21 036 €. Autres infos : les remises ont peu augmenté (toujours 23,17 %) et la part du diesel a chuté de 7 points (59,6 %, contre 66,7 % en 2014).

ENTRETIEN

Des coûts trop coûteux



Les Français seraient 61 % à se tourner vers les centres autos et les grandes surfaces pour le meilleur rapport qualité-prix sur les produits d'entretien. Les automobilistes estiment en effet à 699 € le coût d'entretien annuel consacré à leur véhicule, trop cher pour 84 % d'entre eux. C'est ce qui ressort du sondage OpinionWay* réalisé pour... L'Auto E. Leclerc !

Les centres autos plébiscités

Ainsi pour 2016, ils sont 59 % à pencher pour un budget stable (27 % déclarent en revanche envisager dépenser plus). Autres chiffres : 85 % des sondés jugent

les délais de réalisation des prestations en centre auto satisfaisants et 77 % estiment trouver chez eux l'ensemble des services dont ils ont besoin pour entretenir leur voiture. Enfin, malgré des habitudes bien ancrées vis-à-vis des réseaux constructeurs, les centres autos semblent occuper une place de choix et de confiance, plus encore chez les femmes qui les plébiscitent à 69 % (contre 56 % pour les hommes). Enfin, c'est une étude de centre auto qui le dit ! ●

*Étude réalisée du 7 au 9 octobre 2015 auprès d'un échantillon de 1 051 personnes.

Jean-Pierre Lagarde



LIZARTE EN FRANCE

Chez Lizarte, nous opérons directement depuis nos filiales françaises situées à :
BORDEAUX LILLE LYON MARSEILLE NANTES PARIS TOULOUSE THIONVILLE

ENTREPRISE LEADER DE LA PIÈCE DE RECHANGE REFABRICUÉE EN FRANCE





LIZARTE
Leader de la pièce de
rechange refabriquée

Tous nos produits sont
fabriqués en respectant la
qualité d'origine; certification
ISO Ts 16949 et ISO 9001.



info@lizarte.com
www.lizarte.com



30 JOURS dans vos REGIONS

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

m.blancheton@zepros.fr

PACA

Inondations : le CNPA infuse



Le Fonds de secours du CNPA a remis deux chèques à deux adhérents sinistrés par les inondations torrentielles de 2014 : 10 000 € à Olivier Soussan, concessionnaire Var Poids Lourds à Grasse, et 15 000 € au garage Prestige Auto de Toulon. Les chèques ont été remis par le président départemental du Var, Patrick Chatrieux (ici à droite, aux côtés d'Olivier Soussan).

49 | LA POMMERAYE

Une cité de l'auto en 2017 ?

Entre Angers et Nantes, Jacques Bru et Aline Luneteau, passionnés d'automobiles, veulent créer, en lien avec une course de côtes, un pôle dédié à cet univers dans une ancienne ferme. La cité comprendrait un atelier mécanique, dont le lycée La Joliverie serait partenaire. Le projet devrait aboutir en 2017.

21 | CÔTE-D'OR

Carter-Cash à Dijon

Carter-Cash s'implante à Quetigny, près de Dijon, dans la ZAC Champ aux Métiers. Le magasin possède une surface de 900 m² pour proposer du libre-service et de l'atelier. Il s'agit du 44^e magasin Carter-Cash en France, et du 1^{er} en Bourgogne. Il emploie 5 collaborateurs en CDI dirigés par Romain Desgris.



44 | CARQUEFOU

Trente agences Renault à reprendre dans l'Ouest

Le salon de la reprise et de la création d'agences Renault Exco s'est déroulé le 21 novembre au centre GNFA de Carquefou. Une localisation centrale au sein de la grande région Ouest pour permettre à une cinquantaine d'acteurs de se rencontrer. Une trentaine d'agences étaient à vendre, auxquels s'ajoutent quelques rares secteurs vacants pour la marque au losange. Car l'Ouest est plutôt bien maillé et performant pour Renault, comme l'a rappelé Stéphane

Doutriaux, manager des agents à la Direction régionale Ouest. Les 700 agents de l'Ouest réalisent 35 % des ventes VN et 45 % des ventes à particuliers de la marque (contre 28 % et 38 % au national). Des chiffres qui n'ont pas laissé indifférents les candidats. Les équipes d'Exco ont enfin informé ces derniers des moyens de sécuriser une reprise : aides à la création d'entreprise, soutien d'Elf - partenaire de Renault - pour des investissements... « Il y a



Les cédants et les candidats repreneurs ont assisté à des présentations des managers agents Renault et des experts-comptables d'Exco.

de belles affaires à acquérir », constatait Francis Gasnier, le chef des centres GNFA de Bretagne-Pays de la Loire, heureux

de voir « des jeunes que l'on a formés parmi les éventuels repreneurs ».

Thierry Goussin

63 | CLERMONT-FERRAND

L'Autodistribution à l'Institut des Métiers

« Nous voulions marquer notre attachement à l'apprentissage qui a marqué la vie de tous les garagistes. Nous bénéficions d'installations permettant de recevoir nos clients dans leur milieu naturel. Car nous voulons mettre en place des formations pour qu'ils acquièrent des compétences dans la gestion de leur entreprise et l'évolution technologique des automobiles », indique Sébastien Maréchal, responsable des ventes d'Autodistribution Auvergne. Le salon de l'Autodistribution a ainsi réuni 56 fournisseurs. Les pros ont pu

se renseigner sur les derniers outillages présentés à Equip Auto, les clim' bigaz, les nouvelles technologies permettant de gagner en productivité et dans la qualité du travail... Au détour des allées, les stands de Ravaglioli, avec son appareil de géométrie 3D fonctionnant sans le dévissage de roue, ou encore celui d'Isotech - la MDD d'Autodistribution - avec sa nouvelle gamme de radiateurs, et enfin celui d'E-Nov'Car, proposant des solutions pour nettoyer les pistolets peinture.

Jean-Pierre Raynaud

GRAND EST

Carglass tisse sa toile avec Total



D'autres centres devraient voir le jour sur le même modèle en 2016.

Accélération affichée des centres Carglass en Alsace-Lorraine ! Le spécialiste du remplacement de vitrage installé en partenariat avec le groupe Total ses comptoirs dans certaines stations. Depuis un an, Carglass a ainsi ouvert dix centres en Lorraine et en Alsace. « Pour les automobilistes qui habitent dans les zones fortement urbanisées comme pour ceux de villes de plus petite taille, la principale

problématique est de trouver un prestataire de service proche et local. C'est pour cela que nous continuons de déployer nos implantations en Alsace-Lorraine », assure Philippe Bonneval, directeur Pôle Est de Carglass. Au total, Carglass affiche trente centres. Ces ouvertures ont permis la création d'une vingtaine d'emplois de techniciens de vitrage.

Emmanuel Varrier



À travers ce salon, les représentants d'E-Nov'Car ont souhaité doper la notoriété de leur entreprise auprès des carrossiers auvergnats.

63 | CLERMONT-FERRAND

Auto 2000 : la plus belle vitrine du centre-ville

À 20 ans, Jean Voldoire crée Auto 2000, implanté à Beaumont. « Comme j'avais l'habitude de réparer des BMW, j'ai continué cette marque et je me suis spécialisé dans les véhicules allemands », raconte cet autodidacte passionné d'automobile. En 1994, son activité est florissante et il décide de s'installer dans le centre-ville de Clermont-Ferrand où il met en vitrine des modèles attrayants (Ferrari, Aston Martin, Porsche...). Depuis plus de 30 ans, ce patron dirige son équipe tout en formant des apprentis. Et malgré la conjoncture, l'atelier reste toujours bien rempli avec des ventes



Jean Voldoire (à droite), avec Lionel Chabredier, responsable VO.

VO qui progressent. « Les clients qui m'achètent un véhicule me le confient pour l'entretien et la carrosserie. Nous avons développé en parallèle la restauration de véhicules anciens et de collection. » ●

J.-P. R.

68 | HAUT-RHIN

Pro Service Conseil recrute

Thierry Bourquin a créé Pro Service Conseil. Ses missions : proposer du conseil en stratégie, organisation et recrutement chez les MRA et carrossiers. Il développe également la clientèle pro du garantisseur Icare (VN/VO, extension de garantie et contrat d'entretien par mensualisation). À cette fin, il recherche des agents commerciaux, sauf dans le Haut-Rhin. Contact: tbourquin@pro-service-conseil.fr.



29 | ROSPORDEN

Nouveau centre pour Point S



L'enseigne porte à cinq le nombre de ses centres en Bretagne avec l'ouverture d'un nouveau point de vente à Rospenden. Exploité par Patrice André Saint-Pol, adhérent du réseau depuis dix ans sur son agence finistérienne de Scaër, le centre propose les services d'entretien rapide : entretien, révision pneumatiques.

63 | CLERMONT-FD

Le garage des Carmes attend un repreneur

Construit dans les années 1960 près de la gare SNCF, le garage des Carmes, longtemps agence Citroën, a fermé courant 2015. Après trois années déficitaires entre 2012 et 2014, les frères Dos Santos ont jeté l'éponge et déposé le bilan. La chambre des métiers espère trouver un repreneur pour ce garage en centre-ville aménagé en dessous d'un immeuble.



Jean-Sébastien Thomas

01 | AIN

Sylvain Pussier, agent Peugeot engagé

L'agent Peugeot d'Ambérieu-en-Bugey a créé le Club des Ambitieux rassemblant une centaine de PME de la Bresse. Objectif : réussir à boucler son budget compétition – autour de 200 000 €. En 2015 en effet, l'équipe Pussier Automobiles s'est illustrée dans plusieurs championnats. « Avec Aurélien Comte, nous avons gagné neuf courses sur douze ainsi que la série RCZ Cup du GT Tour », précise Sylvain Pussier, le patron. C'est ainsi que 80 chefs d'entreprise ont assisté aux prouesses de l'équipe sur le circuit du Castellet. Une invitation pas si anodine dans la mesure où ces derniers sont revenus par la

suite au garage pour acheter des véhicules de société (180 VN et 500 VO vendus en 2015). « Les adhérents du club font profiter de remises à leurs salariés, ce qui nous a permis d'attirer de nouveaux clients et de remplir ainsi les ateliers. Ces victoires ont aussi généré des commentaires positifs sur les réseaux sociaux, dynamisé l'activité du garage et insufflé une motivation de gagnant chez mes collaborateurs. » Prochain but pour Sylvain Pussier : l'endurance, mais en attendant la nouvelle saison, il a participé cet hiver au trophée Andros au volant d'une Citroën DS3. ●

J.-P. R.



Sylvain Pussier (à droite) a fêté son titre de champion de France avec son team et le Club des Ambitieux.

44 | CLISSON

Le groupe Douillard devient loueur

Spécialiste du transport sanitaire, le groupe Douillard (20 M€ de CA, 400 véhicules, 500 salariés) crée une branche location. L'activité est confiée à Thierry Bog, ancien franchisé Ucar sur Nantes. Elle est née du parc existant en véhicules 9 places demandés pendant les week-ends et vacances scolaires. La nouvelle entité Douillard Location s'est dotée de 22 véhicules supplémentaires et en vise 40 à terme. Elle s'appuie sur les différents sites du groupe en Loire-Atlantique, où les véhicules pourront être retirés. Le vignoble nantais, peu concurrencé, sera néanmoins la zone privilégiée.



Douillard Location et Thierry Bog vont disposer d'une agence à Clisson. La force d'achat du groupe et l'entretien des véhicules en interne vont permettre au loueur d'assurer « un service de proximité à des prix compétitifs », indique Thierry Bog. ●

T. G.

79 | NIORT

Chouteau et Simon : plus qu'un partenariat



Chouteau compte une vingtaine d'agences et emploie plus de 250 personnes pour un CA de 53 M€.

En décembre dernier, l'Autorité de la concurrence a autorisé le rapprochement des deux groupes spécialisés dans les pneumatiques, Chouteau (Niort) et Simon (Morlaix). Marie-Christine Billaud, à la tête de l'entreprise niortaise, expliquait à nos confrères de La Nouvelle République que « le groupe Simon prendrait une participation majoritaire de 51 % tandis que Chouteau échangerait, avec un système de parité, ses 49 % contre 17 % de participation dans le capital de la holding Simon ». À travers ce montage, l'objectif des deux groupes est de rester indépendant et de peser face aux manufacturiers qui, comme

le rappelle Marie-Christine Billaud, « créent leur propre réseau [...] et sont à la fois nos fournisseurs et nos concurrents ». Au final, ce rapprochement ne devrait pas modifier l'organisation du groupe : « Je reste à la tête de l'entreprise, mon équipe de direction, mon pôle administratif et l'ensemble de mon organisation restent inchangés. » Rassemblés sous l'enseigne Profil+, Chouteau et Simon seront présents de la Bretagne au sud de la France à travers plus de 80 agences. Les deux groupes emploieront un millier de personnes pour un CA de plus de 200 M€. ●

44 | PONT-SAINT-MARTIN

JLK Auto, agent Peugeot haut de gamme



Jean-Luc Kieffer (à droite) s'appuie sur une équipe de huit personnes, dont le responsable des ventes Fabien Leblanc.

Spécialiste Porsche depuis 1984, Jean-Luc Kieffer a repris en 2014 l'agence Peugeot de Pont-Saint-Martin et a « remis le garage à niveau ». Plus que ça même, puisque l'ancienne clientèle et les nouveaux venus bénéficient des équipements haut de gamme que ce passionné a intégré. Le patron de JLK Auto a investi près de 200 000 € dans un appareil de train avant, un pont, des bancs électroniques, un appareil à souder, un système de montage et équilibrage des pneus... Dernièrement c'est une station

de lavage Lav'Car qui a été implantée à côté du garage. Grâce au réseau de Jean-Luc Kieffer, JLK Auto a rapidement pris ses marques, annonçant 250 entrées ateliers en Porsche sur un an et une vingtaine de sportives vendues sur la France en six mois. En local, cette activité véhicules de prestige dope le travail en atelier car « les gens aisés ont aussi des véhicules traditionnels », relève Jean-Luc Kieffer. Le métier « classique » d'agent Peugeot reste d'ailleurs l'activité principale de JLK Auto. ●

T. G.

13 | MARSEILLE

Métierama : le GNFA met l'auto à l'honneur

Informer, orienter et valoriser les métiers du secteur auto : objectifs clairement affichés par le GNFA au salon marseillais dédié à la formation des jeunes (du 21 au 23 janvier au parc Chanot). « Notre but est des les informer sur les filières, les formations et les débouchés. Nous voulons montrer les métiers ainsi que les gestes professionnels. Et nous désirons aider les collégiens à

préparer leur projet professionnel », explique Nelly Chazot, déléguée régionale Paca-Corse au sein de l'association nationale pour la formation automobile. Ainsi, onze collègues des Bouches-du-Rhône ont assisté aux conférences sur les différents métiers de l'auto. La centaine de jeunes visiteurs a pu participer aux cinq ateliers proposés par le GNFA. Au programme : maintenance des VP (diagnostic, montage-démontage d'une boîte de vitesse motorisée), redressage, réparation plastique et maquettage ou encore application de peinture sur des modèles réduits de voitures et aéroglyphes. ●

Olivier Muselet



Le GNFA a disposé d'un stand de 400 m² sur le salon.

86 | CHÂTELLERAULT



Norauto ouvre un 2^e centre

Le groupe Mobivia se renforce à Châtellerault avec l'ouverture d'un 2^e centre auto, soit le 4^e du département de la Vienne (avec Poitiers et Montmorillon). Il emploie douze personnes. Le site propose une surface de 838 m² – dont 383 m² de surface de vente auxquels s'ajoutent 150 m² en extérieur – et six baies.

37 | DESCARTES

Le garage Musseau gagne un véhicule logoté RepXpert



En décembre, Fanny Dangu, agent Peugeot implanté à Descartes, a gagné la Volkswagen Up! de courtoisie aux couleurs RepXpert dans le cadre du jeu concours organisé par Schaeffler France Automotive Aftermarket sur Equip Auto. Guillaume Donet, directeur marketing Schaeffler Automotive Aftermarket, et Bruno Derouet, responsable du secteur, lui ont personnellement remis les clés du véhicule.

54 | MAXÉVILLE

La DR Renault à Océanis

Adieu le technopôle de Brabois et son siège quasi historique, bonjour le site Jacques de Maxéville ! La Direction régionale Est de Renault vient de prendre possession de ses nouveaux locaux (en location) du côté du nouvel espace immobilier Ecoparc au cœur de l'immeuble Océanis. Un déménagement jugé nécessaire car les anciens locaux ne répondaient plus au mode de fonctionnement de la DR. Ils étaient tout simplement trop grands et devenus inadaptés. Cela s'appelle de la rationalisation !

67 | ACHENHEIM

Gruber Automobile compte se développer

Installé à Achenheim depuis 1990, Richard Gruber, avec son garage Ouest Automobile, entend profiter de l'aménagement foncier en train d'émerger juste en face de ses locaux. En clair, 20 hectares accueilleront dans les prochains mois un pôle médical et paramédical, des bureaux ainsi que des immeubles d'habitation. Or, avec ses cinq salariés (mécanicien, carrossier, peintre, commercial et administratif), Richard Gruber voit déjà passer 10 000 véhicules par jour sur la route principale. « La nouvelle zone va nous apporter de la clientèle. » Outre son cœur de métier consacré à la carrosserie (70 % de l'activité), il assure aussi le stockage des pneus de quelque 400 clients. « C'est moins ce que ça me rapporte en frais de garde qui m'intéresse que le flux de clientèle que cette activité crée dans mon



Richard Gruber vient de racheter de nouveaux locaux à Illkirch.

garage. » Sachant qu'un véhicule passe en moyenne une fois tous les sept ans dans un atelier de carrosserie, la stratégie de développement de Richard Gruber, membre du bureau national de la FFC, est de profiter du passage en atelier de mécanique pour intéresser la clientèle à la vente et à d'autres services : « Il faut multiplier les motifs de rencontre pour multiplier les occasions d'achat de services. » ●

Christophe Nagyos

17 | SAINTES

Un accès à la mobilité pour les plus démunis

En quatre mois, la structure a pratiqué 93 interventions.



Il y a quelques mois, l'association Saint-Fiacre de Saintes a ouvert Solid'Auto, un garage solidaire. Objectif : faciliter le retour à l'emploi des plus démunis en favorisant la mobilité. « Nous sommes un garage ordinaire, sauf que nous proposons deux tarifs, 52 € de l'heure ou 32 € en tarif solidaire », explique Sullivan Minche, responsable du garage. Depuis septembre, la structure a pratiqué 93 interventions dont 73 au tarif solidaire. Moyenne d'âge des véhicules : dix ans. « Nous pratiquons tous types d'interventions. C'est d'ailleurs sur les réparations importantes que nous

arrivons à faire baisser le prix de la facture, pas sur la vidange ou le changement de pneumatique. » Pour ouvrir cette structure, l'association a investi plus de 300 000 € dans le rachat d'un bâtiment de 225 m². Elle a également reçu plus de 140 000 € de subventions publiques et privées pour acheter le matériel. Pour fonctionner, le garage a embauché un mécano et une assistante. Solid'Auto va maintenant développer la vente de VO récupérés auprès des concessionnaires. Après restauration, ils seront revendus entre 1 000 et 1 500 €. ●

J.-S. T.

44 | NANTES

Après l'avion, Atlantique Parking prend le train

Anthony Ichoua avait été le premier, en 2014, à monter son parking privé à proximité de l'aéroport de Nantes. Airpark Nantes, devenu Atlantique Parking, compte aujourd'hui 320 places, prises d'assaut à la belle saison. L'initiative a fait des émules. Cinq concurrents sont arrivés et Vinci, gestionnaire de l'aéroport, a réajusté certains de ses tarifs. Aujourd'hui, Anthony Ichoua reprend une longueur

d'avance sur la gare de Nantes. Il vient d'y créer Westpark, soit 200 places à 3 km de la gare, à des tarifs largement inférieurs à ceux d'Effia. Après avoir démarré avec une navette, comme sur l'aéroport, il a ouvert une agence à côté des loueurs et ses employés ramènent les voitures au parking. À la différence de l'aéroport, ce parking cible les pros pour un usage à la journée. ●

T. G.



Anthony Ichoua s'attend à voir débarquer la concurrence si son nouveau parking proche de la gare trouve son public.

54 | NANCY

Les pros de l'auto sur la bonne trajectoire

Quel point commun entre Dperformance, garage de préparation automobile de sport et de collection de Maxéville piloté par Guillian Demond, et le garage Citroën de Basse-Ham repris par Sabine Noël ? Ils font partie des lauréats du concours Trajectoires organisé chaque année par Alexis Lorraine, accompagnateur de la création et reprise d'entreprise dans la région.

C'est dans les grands salons de l'hôtel de ville de Nancy qu'ils se sont vu remettre leur distinction. Au-delà de la remise d'un prix, de l'ordre de 2 000 €, c'est surtout la reconnaissance de leur aventure entrepreneuriale qui a été mise en avant. Pour une fois que les pros de l'auto sont mis en avant par des tiers, faut pas se priver de le faire savoir ! ●

E. V.



C'est dans les salons de l'hôtel de ville de Nancy que les pros de l'auto ont reçu leur prix du concours Trajectoires fin novembre.

38 | GRENOBLE

Ouverture du 60^e magasin API

Le réseau de franchise a ouvert son 60^e point de vente en plein cœur du centre-ville de Grenoble. Le site de 210 m² est dirigé par Anthony Doreille, déjà à la tête du magasin API de Voiron. Il emploie quatre personnes. Après Saint-Martin-d'Hères, Voiron et Échirolles, API renforce ainsi sa présence sur le plan régional.

63 | CÉBAZAT

PGA veut vendre les murs de sa concession

L'ancienne concession Saab, rachetée par Alizé Automobiles (groupe Carlet) dans les années 1990 pour vendre les Skoda et VW Utilitaires puis revendue à PGA Motors (qui détient 30 % des immatriculations de VN en Auvergne), est laissée à l'abandon depuis le déménagement à Aubière. Le bâtiment pourrait être vendu et sans doute détruit.



68 | MULHOUSE

Andreani rachète des concessions Renault Dacia

Le groupe de distribution multimarque haut-rhinois a racheté les concessions Renault Dacia à Saverne (67), Sarreguemines et Sarrebourg (57) au groupe Grasser. Son CA devrait ainsi passer de 60 M€ à 120 M€, selon le journal L'Alsace.

44 | NANTES

PermiGo s'implante

Après Lyon, Paris, Lille... c'est à Nantes que l'auto-école en ligne PermiGo débarque, avec ses petits tarifs et son modèle hybride. Car contrairement à Ornikar, la start-up lyonnaise ne supprime pas l'accueil physique. À Nantes, elle a implanté sa boutique allée Duquesne, dans le centre-ville.

54 | LAXOU

Renault cherche repreneurs d'agence

« Le plus délicat est de créer des vocations », estime Éric Papon.



La reprise d'agence pour continuer à avoir un ancrage territorial fort ! Depuis maintenant onze ans que le salon de la reprise et création d'agences Renault existe (en partenariat avec le cabinet d'expertise comptable Exco), l'objectif n'a pas changé, mais « aujourd'hui le plus délicat est de créer des

vocations pour reprendre certains établissements ». Éric Papon, conseiller développement réseau à la Direction régionale Est de la marque au losange, sait de quoi il parle. Sur son territoire, il a une vingtaine d'agences qui recherchent aujourd'hui des repreneurs. ●

E. V.

22 | PLOUFRAGAN

Former c'est aussi informer

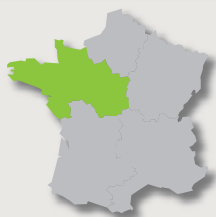


Les journées techniques visent à promouvoir les nouvelles technologies auprès des pros de la formation.

Chaque année, l'ANFA organise ses journées techniques à destination des pros de la formation autour de thèmes innovants et d'actualité. En décembre, 80 professeurs de mécanique issus des CFA ou de lycées pros bretons ont assisté à une conférence animée par les experts métiers du GNFA. Au cœur du débat : les émissions de CO₂, avec rappel de la réglementation en vigueur (130 g/km de CO₂ en moyenne) et des solutions pour atteindre les objectifs fixés par

l'Union européenne pour 2020 (95 g/km de CO₂ en moyenne). Parmi elles, le coefficient de pénétration dans l'air (Cx), la réduction du poids avec des matériaux nouveaux, la diminution de la résistance au roulement des pneumatiques, l'hybridation moteur... L'occasion également de profiter des nombreux outils présents sur le centre de Ploufragan : ateliers interactifs, réalité augmentée, animations, serious game ou vidéo mapping. ●

Renaud Chasles



Grand Ouest

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 29600 ST-MARTIN-DES-CHAMPS
KERIVEN AUTOMOBILES
Gourvil Dominique



E 45750 ST-PRYVÉ-ST-MESMIN
AD CARROSSERIE CLINIC AUTO
Coard Guillaume



E 22490 PLESLIN-TRIGAVOU
GARAGE 22 - PERON
AUTOMOBILE
Peron Mathieu

E 56000 VANNES
GARAGE JOUANNIC AD EXPERT
Blaise Éric



M 44260 SAVENAY

M 50120 ÉQUEURDEVILLE



E 44440 TEILLÉ
GARAGE RS
Rencien Steven



E 35160 BRETEL
BRETEL AUTO SERVICES

E 35200 RENNES
GARAGE ROCADE SUD

E 35410 CHATEAUGIRON
CHATEAUGIRON AUTO
SERVICES

E 35580 GOVEN
GOVEN AUTO SERVICES

E 35610 PLEINE-FOUGÈRES
GARAGE LEJANVRE
E 35720 PLEUGUENEUC
GARAGE AUTO ASSISTANCE
E 53190 FOUGEROLLES-DU-PLESSIS
BOUFFORT AUTOMOBILES
E 56430 MAURON
MAURON AUTOMOBILES



E 37100 TOURS
GARAGE RIBIÈRE



E 29400 LANDIVISIAU
GARAGE AUTO OCCASION
SERVICE
Faudet & Abily

E 35330 LA CHAPPELLE-BOUËXIC
GARAGE DU CANUT
Virgone Joseph

E 41290 OUCQUES
GARAGE BLANCHET NICOLAS
Blanchet Nicolas

E 41300 SALBRIS
GARAGE GRANGIER
Grangier Maria



E 22410 TRÉVENEUC
CARROSSERIE LES DALLIOTS



E 22500 KERFOT
GARAGE MECA VI
André Philippe



S 44118 LA CHEVROLIÈRE
CARROSSERIE DU BOIS FLEURI
Grondin Franck

S 44170 PORT-SAINT-PÈRE
RETZ AUTOMOBILES
Averty Christophe

E 49250 BEAUFORT-EN-VALLÉE
SARL A BEAUFORT
CARROSSERIE
Vilcien Quentin

S 49400 DISTRÉ
CARROSSERIE SIGNORET
Signoret Jean-Michel



S 35000 RENNES
GARAGE LEBRUN
Lebrun Daniel

E 56420 BULÉON
GARAGE MERCIER
Mercier Lionel
E 56490 LA TRINITÉ PORHOËT
GARAGE SALAUN
Salaun Daniel



IDF-Nord

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 94000 CRÉTEIL
SPEEDOTO
Ben Ghorbel Hani



E 59730 SOLESMES
AD CARROSSERIE DA SILVA EURL
Da Silva David

E 92110 CLICHY
AD CARROSSERIE LES
ATELIERS DU PARC
Ferreira Da Cruz Helder

E 92210 SAINT-CLOUD
AD CARROSSERIE LES
ATELIERS DU PARC
Ferreira Da Cruz Helder

E 92260 FONTENAY-AUX-ROSES
AD CARROSSERIE CMV AUTO
Vinsonneau Michael

E 95610 ÉRAGNY-SUR-OISE
AD CARROSSERIE MARÉCHAL
AUTOMOBILES
Maréchal Patrick



E 02430 GAUCHY
AUTO SERVICE 02 -
GREUIN PASCAL
Greuin Pascal

E 59310 BEUVRY-LA-FORÊT
V12 AUTO
Dubois Remy & Batteur Philippe

E 78840 FRENEUSE
CARROSSERIE ABS
Martins Joaquim

E 91550 PARAY-VIEILLE-POSTE
STEF S AUTO
Fouquet Stéphane

E 94450 LIMEIL-BRÉVANNES
CKL AUTO
El Masri Rosa



E 94370 SUCY-EN-BRIE
Jertila Najib

E 94600 CHOISY-LE-ROI
Peyralade Dominique

M 95460 ÉZANVILLE
Laout Rudy



E 27260 ÉPAIGNES
CARROSSERIE TESTU
AUTOMOBILES

E 78920 ECQUEVILLE
CARROSSERIE SOLAIRE

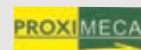


E 59162 OSTRICOURT
CARROSSERIE PEERS
AUTOSTYLE

E 62217 ACHICOURT
GARAGE FJC



E 95310 SAINT-OUEN-L'AUMONE
CARROSSERIE PRECICAR
Demercian Herman



E 62120 MAMETZ
GARAGE CLG AUTO



Sud-Ouest

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 24700 MONTPON-MÉNESTÉROL
AD CARROSSERIE GARAGE
DE GUGLIELMI
De Guglielmi Benjamin



E 31190 AUTERIVE
AUTOS RIVES
Cadeville Christian

E 31400 TOULOUSE
GARAGE DES SAULES -
ETS CLÉMENT AUTOMOBILES
Clément Jonathan

E 64400 OLORON-SAINTE-MARIE
MARTIN ET FILS
Martin Patrick

E 24200 SARLAT
LASSERRE AUTOMOBILES
Lasserre Arnaud



E 47200 MARMANDE
AUTOMOBILES LATESTÉ
Jue Laurent

E 65140 LIAC
VTM
Garcia Philippe

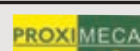


E 16170 ROUILLAC
TRG AUTOMOBILES

E 65000 TARBES
DG AUTO

E 65600 SÉMÉAC
CARS CENTER EXPRESS 65

E 87280 LIMOGES
GARAGE ROUGERIE



E 24300 JAVERLHAC
GARAGE FRANCIS BESSE

E 31370 BÉRAT
GARAGE MÉCA AUTO PASSION



E 23300 LA SOUTERRAINE
EXPRESS AUTO
Dupic Bruno

E 33160 ST-MEDARD-EN-JALLES
GARAGE DU ROND POINT
Escuredo Jeanne

E 65200 BAGNÈRES-DE-BIGORRE
GARAGE CANO
Cano François

S 82200 MALAUSE
GARAGE DUPUY
Dupuy Stéphane



Sud-Est

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 06200 NICE

AD CARROSSERIE GARAGE
MECAPEINT AUTO
Cassar Ludovic
& Forgione Jean-François

E 38670 CHASSE-SUR-RHÔNE

AD CARROSSERIE
DES CHASSERES
Balsamo Mario & Romei Hervé

E 42210 BOISSET-LÈS-MONTROND
AD CARROSSERIE GARAGE
GRANGE
Grange Bruno



E 13330 PÉLISSANNE
NÉGOCE VEHICULES OCCASION
Poitou Nicolas & Chobriat Hervé

E 38230 TIGNIEU-JAMEYZIEU
RAULT ET ASSOCIÉS
Rault Corinne



E 42100 SAINT-ÉTIENNE
CARROSSERIE ADAMO

E 84600 VALREAS
ESPACE AUTO VALRÉAS



E 05200 EMBRUN
ENTRAIGUES AUTOS
Tourn Remi & Destefano
Massimo



E 01200 OYONNAX
GARAGE DOMINGUEZ

E 07200 VOGÜÉ
GARAGE JOSEPH THIERRY

E 34820 TEYRAN
GARAGE TEYRAN AUTOMOBILES

E 42100 TERRENOIRE
GARAGE BMS DEVELOPEMENT

E 42340 VEAUCHE
IANELL'AUTO



E 15150 ARNAC
GARAGE QUISSET JEAN-PASCAL
Quisset Jean-Pascal



S 13410 LAMBESC
GARAGE ARNOUX
Arnoux Patrick



Grand Est

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 51150 AMBONNAY
GARAGE D AMBONNAY
Alvarez Benjamin



E 71600 PARAY-LE-MONIAL
AD CARROSSERIE GARAGE
JANIN PLM
Janin Christophe



E 21300 CHENOVE
L'APRES VENTE AUTOMOBILE -
CARTRADE
Cohade François

E 21800 QUETIGNY
GARAGE HARMAND BERCHOT
Berchot Jean-Philippe

E 25000 BESANÇON
CARROSSERIE AUTOMOBILE
MONNIN
Monnin Frédéric

E 70100 ARC-LÈS-GRAY
AUTO TECHNIC
Faire Prost Guy



E 68200 MULHOUSE
GARAGE BUGUET AUTOS
Buguet Jean-Philippe



E 67500 HAGUENAU
SCHWARTZ AUTO MOTO
Schwartz Christophe

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

3 L'équipement devenu incontournable dans les ateliers est l'extracteur de gaz afin de limiter l'impact sur l'air ambiant de l'atelier qui peut améliorer de 6 % la productivité du personnel.



FOCUS

RÉPARATEURS : Soyez éco-comp

**La COP21
a défini les
engagements
faits par les États
pour limiter le
réchauffement
climatique.
Face à ce défi,
les entreprises
auto doivent aussi
modifier leur
comportement
et s'engager
pour devenir
prescripteur
de l'éco-
responsabilité.**

Succès « historique » pour la 21^e conférence sur le climat (COP21) ! En premier lieu parce qu'elle a réuni les 195 pays des Nations Unies, mais aussi car elle a suscité l'engagement de la société civile mondiale. Surtout, la conférence de Paris a débouché sur le premier accord universel juridiquement contraignant sur le climat qui entrera en vigueur en 2020. Ainsi, les pays participants se sont engagés (certes dans la douleur) à limiter le réchauffement de la planète à moins de 2°C et à poursuivre les efforts pour tenter de ne pas dépasser 1,5°C. Pour y parvenir, il faudra limiter les émissions de CO₂ à 40 milliards de tonnes en 2030. Pas gagné ! Côté finance, cet engagement va coûter un minimum



Signature du Pacte Climat par la filière auto : CNPA, FFC, FNAA, FNCRM, ESA, Syndicat des Pros du Pneu, Unidec et les organisations syndicales FGMM-CFDT, CFE-CGC Métallurgie, CFTEC Métallurgie, FO Métaux.

de 100 Md\$ (environ 920 M€)
par an – montant qui pourra être
réévalué en 2025 – aux pays
développés pour soutenir ceux
en voie de développement.

Organisatrice, la France avait déjà fixé une feuille de route dans la loi relative à la transition énergétique pour la croissance verte adoptée fin 2014. La lutte contre le dérèglement climatique va passer par : un recul de 40 %

des émissions de GES en 2030 par rapport à 1990 et de 30 % de consommation d'énergies fossiles en 2030 par rapport à 2012, porter la part des énergies renouvelables à 32 % de la consommation finale en 2030 et à 40 % de la production d'électricité, réduire la consommation énergétique finale de 50 % en 2050. Programme ambitieux qui doit s'appuyer sur toutes les bonnes volontés. Présents lors du sommet, les pros de l'auto

ont décidé de s'engager dans ce grand mouvement.

Ainsi, la filière auto a signé le Pacte Climat. Objectif : marquer son engagement et sa volonté d'entraîner sa clientèle vers une mobilité propre au sens large. L'engagement est à 360° : contribuer à une gestion moderne et optimisée des parcs roulants, limiter l'impact des activités des entreprises de la filière, mobiliser les pros sur la réduction de leurs émissions de GES, accélérer le déploiement des énergies alternatives en mettant à disposition de la filière de l'électromobilité, le maillage territorial des pros de la filière « aval », co-construire les solutions avec le tissu national et local... Reste à voir quelles seront les applications concrètes de ce pacte dans le temps... ●



FOCUS TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Mon entreprise doit être éco-responsable

Parce que tout a un coût, la maîtrise de ses dépenses énergétiques comme la gestion de ses déchets doit devenir prioritaire au travail. Deux chiffres sur la consommation d'énergie d'un garage : le gaz pèse 58 % de la facture et le chauffage 40 %... Autant mettre très vite en place des gestes simples pour réduire ces coûts. Une somme logique de réflexes qui vient s'ajouter à une réglementation encore durcie, avec toujours pour objectif de réduire la conso énergétique des bâtiments. La loi sur la transition énergétique dite « loi Royal » a ainsi inscrit l'obligation d'étudier les possibilités de mesurer la perfor-

« Des gestes simples pour réduire les coûts »

mance énergétique des bâtiments anciens à l'occasion de travaux de rénovation. Une extension de la réglementation déjà imposée pour les nouvelles constructions « basse conso » requérant une consommation annuelle de 50 kWh/m².

Des économies à la clé

Cinq items sont obligatoires : chauffage, climatisation, eau chaude, ventilation et éclairage. Objectif : une diminution de 38 % en consommation d'énergie et de 100 kWh/m²/an d'ici 2020. Déjà en 2013, le CNPA – avec le concours de l'Ademe – avait audité 325 entreprises sur leur consommation afin de mettre en évidence les déperditions et combler les carences via de meilleures pratiques. Les diagnostics établis par des thermiciens-énergéticiens ont ainsi cartographié les besoins des entreprises sur leurs changements comportementaux et les travaux à prévoir : installation d'un programmeur de VMC par exemple, régulation de la production de chauffage, installation d'une chaudière à condensation, régulation du débit d'air neuf... L'audit a également

souligné l'appétit vorace de certains postes. Les carrosseries par exemple sont de gros consommateurs d'énergie avec une facture en gaz et électricité pouvant dépasser les 20 000 € par an ! Avec comme épée de Damoclès une inflation inexorable des prix de l'électricité (jusqu'à 70 % d'ici 2020 selon les prévisionnistes). On y apprend également que 10 minutes d'éclairage inutile trois fois par jour pendant un an sont l'équivalent de cinq jours d'éclairage en continu. Enfin, investir dans des systèmes moins gourmands en eau (détecteurs à infrarouge sur les lavabos, lavage des véhicules par haute pression, pas de climatiseurs à refroidissement à eau perdue...) permettrait de réduire de 75 % certaines consommations.

Un guide à venir

Pour compléter cet accompagnement, un guide complet des bonnes pratiques environnementales pour l'ensemble de la filière auto sera édité par le CNPA et l'Ademe avant la fin de l'année. Sa mission : privilégier les petits investissements facilement réalisables et vite rentabilisés ! ●

APPLICATIONS

« To do list » de l'éco-entreprise

Pour s'estampiller « développement durable », l'entreprise doit en premier lieu revoir son organisation (achats, relations fournisseurs, gestion sociale...) et sa gestion de l'environnement. Objectif : mieux gérer ses déchets, limiter ses impacts sur l'air, protéger le sol et les ressources en eau.

- Déchets : mettre en place des tableaux de bord (tri, collecte, personnel formé, coût d'élimination...).
- Air : équiper l'atelier d'extracteurs de gaz d'échappement, faire contrôler le débit d'extraction, réaliser un bilan des émissions de gaz à effet de serre.
- Sol : Faire nettoyer au moins une fois par an le séparateur d'hydrocarbures, mesurer son efficacité, faire un diagnostic du sol pour identifier une éventuelle pollution.

CHIFFRES

40%

C'est la baisse minimum nécessaire des émissions de GES pour rester sous la barre des 2°C de réchauffement climatique.

1,2%

C'est la part des émissions mondiales générées par la France, qui compte parmi les pays industrialisés les moins émetteurs de GES.

68%

C'est l'économie que peut entraîner le remplacement des lampes par des « basse consommation ».

13,6%

C'est la part des émissions polluantes du parc auto hexagonal.

(source : ministère du Développement durable)

25 000

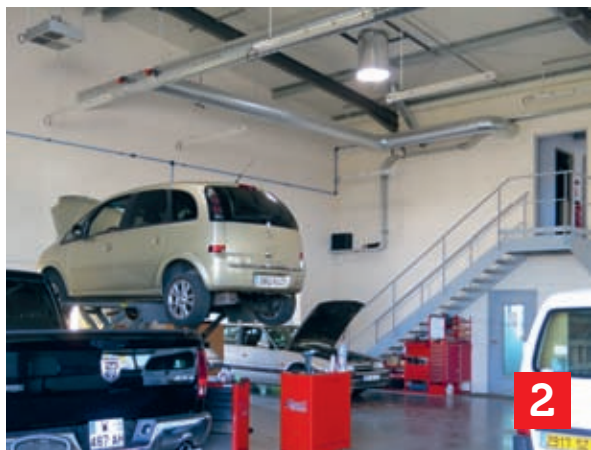
garages dont les déchets sont collectés. Ils étaient moins de 5 000 il y a encore dix ans.

(source : AutoEco)

atibiles

“Il est indispensable que la branche auto s'engage. Face au changement climatique, nous pouvons, nous devons agir.”

Francis Bartholomé,
président du CNPA





Le « ticket d'entrée » pour le réparateur éco-entretien est annoncé à 236 € mensuels.

FOCUS ÉCO-ENTRETIEN

Rendez votre client éco-responsable

Promouvoir l'économie circulaire – notamment les pièces de réemploi – mais surtout le bon entretien des véhicules pour maintenir le niveau de performance des véhicules et limiter les émissions polluantes sont clairement de la responsabilité du garage, qui doit devenir prescripteur pour aider son client éco-responsable. La démarche de l'éco-entretien dédié à la dépollution des Diesel est un vrai cas d'école de cette nouvelle approche. Adoptée voici deux ans par

Norauto (Éco-diag) et dernièrement par Speedy (Éco-Clean), cette démarche pilotée depuis le début par la Feda et inscrite dans les tables de la loi sur la transition énergétique a été officiellement lancée sur Equip Auto 2015.

Une labellisation sous conditions strictes

L'idée : mettre en place une chaîne de compétences vertueuse sécurisant le concept. Ainsi, les distributeurs piloteront le déploiement sur le terrain via

la labellisation des ateliers. Pour avoir le droit d'afficher le macaron éco-entretien, les réparateurs doivent répondre à un cahier des charges assez strict (gestion des déchets et compétences en diagnostic approfondies) permettant d'être certifié Ecocert, suivre un programme de formation (une à deux journées), s'équiper du matériel adéquat (actuellement l'outil d'éco-diag Spheretech). Mais à la clé, hormis renforcer son image « éco-compatible », le réparateur

va générer un business complémentaire pour un potentiel national de 73 % du parc Diesel en souffrance.

Marge nette de 885 €/mois

Une étude Genelec (premier pilote du concept) a évalué la marge nette des éco-réparateurs à 885 € par mois sur la base de 4,9 entrées atelier par jour, dont 25 % ont accepté un éco-diagnostic débouchant sur un éco-entretien dans 10 % des cas. À méditer... ●

FOCUS DÉCHETS

La bataille du tri est gagnée

Filtres, huiles, pneus, pare-chocs, batteries : ces déchets sont les plus collectés dans les ateliers par les filières spécialisées. Deux faits marquants en 2014 : la hausse incroyable de 343 % – soit 246 tonnes – des déchets collectés en équipements électriques et électroniques (DEEE), programme récent dans le processus, et la baisse de 11 % des collectes de pots d'échappement (8 tonnes) due à l'échange standard systématique.

Les entreprises de plus en plus collectées

Quoi qu'il en soit, le message des bonnes pratiques est passé

avec aujourd'hui 25 400 ateliers collectés, soit six fois plus qu'en 2004 selon l'Observatoire National des Déchets de l'Auto. Exemple significatif : 99 % du gisement des huiles usagées est dorénavant collecté. « Aujourd'hui, nous gérons l'existant. Le tri des déchets est un geste acquis », assure Christine Challe, responsable Environnement au CNPA. Reste qu'il faut entretenir ce mouvement de fond. « Il faut rester vigilant car avec la baisse du prix du pétrole, les produits recyclés deviennent moins intéressants », insiste Dorothee Decrop, responsable de la branche Recycleurs du CNPA. ●

PRE

En attendant le décret

L'article 77 de la loi relative à la transition énergétique portant sur l'obligation des réparateurs de proposer des pièces de réemploi n'entrera finalement pas en vigueur en début d'année. En cause : une définition de ce que doit intégrer la notion de pièce d'économie circulaire. Compliqué à construire avec autour de la table toutes les organisations professionnelles... et cinq services ministériels différents ! Cela devrait être finalisé pour le second semestre. « Il s'agit de formaliser ce qui est déjà pratiqué par nombre d'ateliers. Cette loi va démocratiser la PRE », remarque-t-on au CNPA.

FOCUS POLLUTION EAUX ET SOLS

Le « contrat garage » pour bien gérer les eaux

Depuis 2002, le CNPA et l'Agence de l'Eau Seine-Normandie accompagnent les garages dans la maîtrise des pollutions issues de leur activité. Au programme : prévention des pollutions accidentelles (abri de stockage des déchets...), réduction des rejets des eaux usées et pluviales (aménagement de dalles étanches, séparateurs à hydrocarbures...) associée à un programme d'économie d'eau et d'installation de technologies propres (fontaine de nettoyage des eaux de pluie...). Entre 2010 et 2014, le « contrat garage » a permis la réalisation de 2 000 diagnostics environnementaux et la

validation de 800 demandes d'aides (prises en charge à hauteur de 60 % de l'investissement) représentant un montant de 7 M€ pour financer les travaux nécessaires.

Une initiative qui pourrait faire des petits...

Pour les entreprises intéressées, il ne faut pas traîner car la 4^e édition du « contrat garage » de la région prendra fin en 2018 ! Si sur ces quatorze dernières années seule l'Agence de l'Eau Seine-Normandie a développé cette formule de subvention des garages, l'Agence de l'Eau Loire-Bretagne pourrait s'y lancer cette année avec le CNPA. ●

DÉCHETS



EN 2014, 210 984 TONNES D'HUILES USAGÉES ONT ÉTÉ COLLECTÉES, soit 99 % du gisement, dont 68 % sont régénérées.

ÉCO-ENTRETIEN



LA FEDA ESTIME À 4 MILLIONS D'ENTRÉES ATELIER PAR AN le potentiel généré par la prévention et l'entretien « vert » du parc Diesel.

CONTRAT GARAGE



LA FONTAINE BIOLOGIQUE fait partie des équipements destinés à éviter la pollution des eaux et sols.

ClimFill®, une gamme complète de stations de charge



ClimFill® Easy

Le meilleur rapport qualité / prix

ref. 710201

La station de charge **ClimFill® Easy** a de nombreux atouts pour les garagistes. Elle gère toutes les opérations liées aux systèmes de climatisation : récupération, recyclage, injection et mesure du niveau de réfrigérant et d'huile. **Légère et compacte**, cette station peut être facilement manipulée dans l'espace de travail.



ClimFill® Pro

Une station adaptée à tous les véhicules

ref. 710202

La station **ClimFill® Pro** présente d'incroyables performances longues durées. Ses **coupleurs de charge labellisés eco** empêchent les pertes de réfrigérant et l'entrée d'air dans la cuve de la station. En outre cette station peut être **convertie au nouveau fluide frigorigène HFO 1234yf**, à l'aide d'un kit de conversion (Ref. 710217).



ClimFill® Pro HFO

Station destinée au fluide HFO 1234yf

ref. 710295

La station de charge **ClimFill® Pro HFO** présente des caractéristiques similaires à la station classique ClimFill® Pro, mais elle **n'est utilisable qu'avec le fluide frigorigène HFO 1234yf**.



ClimFill® Maxi

Une station dédiée Poids lourds et Bus

ref. 710203

La station de charge **ClimFill® Maxi** est une solution conçue pour s'adapter aux systèmes de climatisation à grande capacité des poids lourds et bus. Elle permet un **mode de charge rapide** (SuperCharge mode) pour garantir une intervention de qualité sur de tels circuits de climatisation. La station de charge ClimFill® Maxi dispose également des **coupleurs labellisés eco** et d'un **écran tactile LCD**.



DÉCOUVREZ LA GAMME EN VIDÉO



ACCÉDEZ À NOTRE CATALOGUE ÉQUIPEMENT DE GARAGE

valeo added

www.valeoservice.com

Valeo Service France

70 rue Pleyel 93289 Saint-Denis Cedex - France
Tel (+33) 01 49 45 32 32 - Fax (+33) 01 49 45 37 36

Valeo
Service

VENTES VN/VO

Distributeurs VN	18
Showroom	20
Distributeurs VO	21

APRÈS VENTE

Réparateurs	22
Services	27
Carrossiers	28

**Tous les
métiers de
l'automobile**

Vite !

REPRISE

**Ronan Chabot
complète
son maillage**



Le concessionnaire Mercedes-Benz Véhicules Industriels et Utilitaires pour la Vienne a été repris début novembre par Ronan Chabot. Un complément de maillage pour le groupe SAGA déjà présent sur les deux départements limitrophes du Maine-et-Loire et de la Vendée.

STANDARDS

**Premier Renault
Store chez
Lamirault**

La concession de Châteaudun (28) du groupe Lamirault est la première à passer sous les couleurs Renault Store, pour un investissement de 400 K€. Celle de Chartres est programmée fin 2016. En 2014, le site a vendu 300 VN et 130 VO. Le groupe a pour sa part totalisé 7 713 ventes VN et 7 000 VO pour un CA de 252 M€.

DISTRIBUTEURS VN

MARCHÉ

Véhicules neufs : poussée de fièvre acheteuse en 2015

Champagne ! On n'avait pas vu ça depuis au moins six ans : les ventes VN ont culminé à 1,9 million d'immatriculations en 2015, soit une hausse de 6,8 %, quand les prévisions tablaient sur + 4 %. Les ménages ont retrouvé le chemin des concessions représentant pour 51,9 % des immats (+ 2,5 %), toutes marques confondues. Idem pour les ventes aux entreprises avec 10,4 % de véhicules supplémentaires immatriculés par rapport à 2014. Les loueurs longue durée ont ainsi représenté 25,6 % des immatriculations.

Merci la baisse des bonus sur les hybrides

La hausse est attribuée à la baisse programmée en 2016 des bonus sur les hybrides. Ces derniers passent de 2 100 € à 750 € pour les moins de 110 g de CO₂



Les particuliers et les mises à la route des loueurs ont particulièrement dopé le marché des ventes VN en concession en 2015.

par km, et de 4 000 € à 1 100 € pour les hybrides rechargeables émettant entre 21 et 60 g de CO₂ par km. Reste enfin les loueurs

de courte durée, pesant 10,2 % du marché. Les ventes tactiques n'ont donc pas – trop – gonflé les chiffres des constructeurs,

même si Ford a infusé jusqu'à 16 % de ses véhicules chez les loueurs, 21,6 % pour Opel, 23,6 % pour Fiat, 23,5 % pour Jeep... ●

MULTIMARQUISME

Nomblot Frères intègre les marques de Fiat

Le groupe familial, distributeur centenaire de Peugeot, devient multimarque avec l'ajout dans son escarcelle (via sa holding FJA Motors) de deux concessions rachetées au groupe Serma Automobiles Serval. Les sites Fiat et Alfa de Mâcon (71) et de Villefranche-sur-Saône (69) devraient donc intégrer

le groupe des frères Nomblot en février, après validation de l'Autorité de la concurrence. L'entreprise, présente sur 12 sites Peugeot dans les départements de l'Yonne, Saône-et-Loire et Rhône, emploie 390 collaborateurs. En 2014, elle a commercialisé 5 500 VN et 5 600 VO, pour un CA de 166 M€. ●



Le distributeur Peugeot pense global et agit local en ajoutant les marques du groupe Fiat à son portefeuille.

APPLICATION

Alphabet guide les pros

AlphaGuide aide les utilisateurs dans leurs déplacements et la gestion de leur parc. Au menu de cet assistant personnel développé par le loueur Alphabet : un agenda combinant le calendrier de l'utilisateur à la gestion de ses déplacements, la prise en compte des conditions de circulation et l'accès aux informations sur son contrat LLD (durée et kilométrage, prestations souscrites...). Mais surtout, et sur ce point AlphaGuide joue le rôle de fil conducteur, il propose la localisation et le guidage vers les partenaires Alphabet susceptibles d'intervenir sur le véhicule pendant le déroulement de son contrat.

Une appli disponible pour toutes les filiales européennes

Ce qui suppose un petit tour chez le concessionnaire privilégié, un poseur de pneumatiques ou de vitrages, voire un loueur



AlphaGuide est désormais disponible au Royaume-Uni et en Suisse, Pologne, Belgique et Luxembourg.

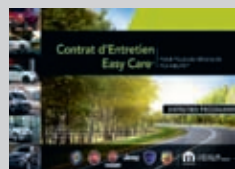
courte durée. Toutes les filiales européennes proposent depuis peu cette appli testée au préalable en Allemagne, Pays-Bas et France. Les données sont centralisées pour que chaque information liée au contrat du client soit accessible quel que soit le pays dans lequel il se trouve. ●



Vite!

FIDÉLISATION

Mopar propose Easy Care



La marque de pièces, services et assistance client du groupe Fiat Chrysler dope sa gamme de contrats de services. Mopar propose ainsi Easy Care aux clients du groupe (Fiat, Abarth, Alfa, Lancia, Jeep, Fiat Professional), un contrat comprenant les pas d'entretien constructeur, hors appoint, usure et assistance. Le contrat pour une Fiat 500 essence est ainsi de trois ans/45 000 km et coûte 499 € TTC.

INTERNET

Hyundai se fait noter



Depuis le mois de septembre, les acheteurs de véhicules Hyundai peuvent poster leur avis sur leur expérience d'achat et de SAV en concession, via le site www.hyundai.fr. Objectif : évaluer la prestation du pro, accompagné ou non d'un commentaire, puis publier le tout sur la page du site. Les premiers résultats font état d'un taux de satisfaction de 96 % des clients en vente et de 89 % en services.

ENTRETIEN

Mazda : la force tranquille

Le contrat d'entretien Mazda Tranquillité, construit avec Icare, est valable de 36 à 72 mois, pour la vidange moteur, les filtres, les amortisseurs, les disques et plaquettes... La marque cible les VN de moins de six mois et moins de 10 000 km ou récents (de six à douze mois et de 10 000 à 20 000 km). Le paiement est comptant ou mensuel selon les besoins du client.

LOCATION LONGUE DURÉE

Parcours teste la clé digitale

Le loueur Parcours teste actuellement la clé virtuelle InBlue de Valeo. Dévoilée au dernier Mondial de l'Auto en 2014, cette innovation permet d'ouvrir et de démarrer un véhicule avec son smartphone. Les avantages pour les flottes sont évidents : depuis son mobile, il suffit de transmettre sa clé numérisée aussi facilement que l'on envoie un SMS et d'autoriser le déver-



La clé numérique fait gagner du temps, géolocalise le véhicule et délivre des infos utiles.

rouillage de son véhicule à son destinataire. Il ne sera plus nécessaire d'attendre pour transmettre ou se voir restituer les clés d'un véhicule loué. De même, la clé InBlue permettra de géolocaliser et d'accéder à distance aux données d'un véhicule : kilométrage, prochaine révision, niveau de carburant... ●

Jean-Pierre Lagarde

INVESTISSEMENTS

Mercedes-Benz poursuit la SAGA

Plus de 3 000 m² sur deux étages flambants neufs, des locaux ultra-désignés dévoilés par le président Ronan Chabot : le groupe SAGA Mercedes-Benz a inauguré sa nouvelle concession de Valenciennes en grande pompe le temps d'une soirée fastueuse. SAGA est en plein relifing avec la refonte complète de la concession de

Villeneuve-d'Ascq (59) en 2014, celle de Valenciennes et l'inauguration prochaine du showroom de Dunkerque. Au total, les ventes devraient avoisiner les 18 000 unités (VN et VO), pour un CA de 500 M€, sur ses marques Mercedes-Benz VP-VI-VUL (vingt sites), Toyota-Lexus (vingt sites) et Porsche (deux sites). ●



Le site SAGA Mercedes de Valenciennes devrait vendre 400 VN par an, 200 VO et 80 véhicules utilitaires.

2015 dans le vert

Les ventes ont décollé de 12,5 % en décembre, atteignant les 183 720 immatriculations, autant dire une fin d'année rassurante pour les marques. Renault a bondi de 26,3 % (42 185 unités), Citroën de 10,5 % et Peugeot de 2,4 %. Belle performance pour Mercedes (+ 33,1 %), Dacia (+ 28,2 %) et Hyundai (+ 48,1 %). En revanche Volkswagen chute de 15,2 %. Au cumul douze mois, le solde est positif avec un joli + 6,8 % et 1,9 million d'unités écoulées.

ÉVOL. % 2015-2014	VPN Cumul Décembre 2015	MARQUES
8,1	382 504	RENAULT
7,3	327 393	PEUGEOT
0,8	201 065	CITROËN
3,3	144 103	VOLKSWAGEN
-5,0	97 441	DACIA
7,5	80 729	FORD
8,9	74 102	NISSAN
7,5	71 755	TOYOTA
4,8	64 170	OPEL
4,1	58 734	AUDI
12,7	55 376	MERCEDES
19,0	54 443	FIAT
12,3	53 558	BMW
-4,7	30 257	DS
3,4	29 146	KIA
39,6	23 968	HYUNDAI
23,2	22 512	MINI
4,4	22 009	SEAT
6,6	21 759	SKODA
16,9	18 506	SUZUKI
11,4	13 876	VOLVO
30,2	8 846	LAND ROVER
	8 585	JEEP
38,9	8 418	MAZDA
95,4	8 107	SMART
3,3	7 325	HONDA
-16,5	6 353	ALFA ROMEO
43,3	4 943	PORSCHE
27,9	4 457	LEXUS
12,6	3 936	MITSUBISHI
	1 530	JAGUAR
-75,9	1 469	LANCIA
1,8	1 191	BOLLORÉ
70,3	1 139	INFINITI
15,0	841	SUBARU
	708	TESLA
84,9	636	SSANGYONG
18,4	508	MASERATI
13,7	507	AUTRES
13,6	200	FERRARI
-97,1	121	CHEVROLET



Ça bouge

TOYOTA

- Le nouveau RAV4 Hybride 2WD, proposé à partir de 33 400 €, est disponible en version 4 AWD dès 35 700 €.
- La Yaris est désormais disponible de 14 300 à 20 050 € pour les versions essence et de 17 100 à 20 500 € en diesel.

MERCEDES

Le tarif de la Classe S 500 Cabriolet débute à 153 900 €. La version AMG S63 4Matic avoisine les 202 600 €.

VOLKSWAGEN

- La série limitée Hunter du pick-up Amarok est proposée à 38 870 €.
- Les tarifs du nouveau Caddy Alltrack débutent à 27 210 € en essence et 28 080 € en diesel.
- La nouvelle finition Allstar est proposée sur la Polo à 15 400 € ; sur la Golf au tarif de 23 410 € et sur la Golf Sportsvan à partir de 26 570 €.
- La Scirocco est désormais proposée en version R-Line au tarif de 31 890 € (2.0 TSI 180 ch BVM6).

OPEL

L'Astra Sports Tourer est proposée de 21 400 € à 28 200 €, soit 1 100 € de plus que la berline.

FORD

- Les tarifs du nouveau Ford Edge débutent à 42 000 € en finition Trend et à partir de 48 000 € en finition Sport.
- La Focus Red Edition et Black Edition est disponible au tarif de 24 450 €. L'édition RS est quant à elle proposée à partir de 39 600 €.

RENAULT

La nouvelle Mégane est disponible en cinq niveaux de finition à partir de 18 200 €. La finition Energy TCe 205 ch coiffe la gamme à 31 900 €.

SMART

La Fortwo Cabrio est proposée à partir de 15 655 €.

LEXUS

- Le coupé Lexus RC 300h est disponible à partir de 49 990 € en finition Luxe, le RC200t à partir de 54 390 €.
- La nouvelle Lexus GS F V6 5.0 477 ch est commercialisée au tarif de 99 900 €.

LA STAR DU MOIS

RENAULT MÉGANE À son meilleur niveau

La quatrième génération de la Renault Mégane arrive sur le marché avec un bagage technologique hérité de l'Espace et du Talisman. L'interface R-Link 2 et le système quatre roues directrices 4Control contribuent ainsi à valoriser cette berline qui bénéficie également d'un effort de présentation et de finition ainsi que d'un niveau de confort et d'insonorisation à la hausse. L'effort de la marque a porté également sur le design, avec des lignes affûtées qui reprennent les codes stylistiques de la récente Talisman. Plus longue de 6 cm dans l'empattement et avec des voies avant et arrière élargies respectivement de 5 cm et 4 cm, la compacte de Renault gagne en plaisir de conduite, en agilité et en maniabilité. Cette Mégane est proposée avec un choix de quatre moteurs diesel allant de 90 à 165 ch et trois moteurs essence de 100, 130 et 205 ch. Elle dispose d'un régulateur de vitesse actif avec alerte de survitesse par rapport aux panneaux lus par la caméra, d'un freinage autonome, de l'affichage tête haute, de détecteurs d'angle mort et de franchissement de ligne, d'une caméra de recul et de l'assistant parking. De quoi concurrencer la Peugeot 308 sans toutefois lui faire de l'ombre. Prix à partir de 18 200 €.



Modèle	Renault Mégane Intens
Moteur	1.6 dCi
Puissance/Couple	130 ch/320 Nm
Performances	10" pour le 0 à 100 km
Consommation	4 l/100 km
Pollution (CO ₂)	103 g/km
Prix	à partir de 28 800 €
Concurrence	VW Golf, Peugeot 308, Opel Astra



BMW Série 7

BMW Série 7 Version super high-tech

Les berlines haut de gamme ne rivalisent plus seulement par leur niveau de puissance mais surtout désormais par le niveau de technologie qu'elles embarquent. La nouvelle BMW Série 7 en témoigne avec sa clé à l'apparence d'un smartphone dotée d'un écran couleur qui permet de consulter à distance les infos de la voiture, pour vérifier par

exemple si elle est bien verrouillée ou pour déclencher la clim', fermer une vitre oubliée, contrôler l'autonomie restante et même se garer à distance. Elle introduit aussi la commande gestuelle permettant d'un simple signe dans le vide d'augmenter ou de baisser la température intérieure. Enfin, autre apport technologique, les aides à la conduite autorisent la conduite autonome de ce modèle sur autoroute. Prix à partir de 86 500 € pour la berline 730d.

FIAT 500

La nouvelle arrive

Déjà huit ans ! Il était temps que la Fiat 500 se renouvelle. Pas question cependant d'inverser la tendance et de stopper la belle courbe des ventes de ce modèle. Légèrement restylée, elle arbore une nouvelle calandre, une nouvelle planche de bord, un écran central multimédia 5 pouces et reçoit au choix deux nouveaux moteurs : un diesel 1.3 Multijet

de 95 ch qui annonce une consommation de 3,4 l/100 km disponible à partir de 17 040 €, et un 1.2 essence de 69 ch avec pack éco (Stop&Start, alternateur intelligent et pompe à huile de cylindrée variable) permettant d'abaisser les émissions de CO₂ à 99 g/km (13 890 €). Surtout, la Fiat 500 conserve son « chic » naturel, ses qualités de citadine et offre toujours beaucoup de plaisir à bord.



Fiat 500

Février 2016

Lancements

Alfa Romeo Giulia
Jaguar F-Pace
Lada Vesta
Lexus GS
Mercedes Classe S cabriolet
Mitsubishi Lancer

Renault Talisman Estate
Smart Fortwo cabriolet
Toyota Hilux



Mars 2016

Cadillac XT5
Mercedes GLS
Mini cabriolet
Rover Evoque cabriolet
Toyota Prius

Rubrique réalisée
en collaboration avec

Autovista
Membre de l'ELIA (Association des Experts de l'Industrie Automobile)

FRANCHISE

Jevendsvotreauto.com veut avoir une visibilité nationale

L'enseigne fête ses six ans, mais voudrait bien décoller d'ici 2020 via la franchise. Si pour l'heure le réseau est très localisé avec ses six agences basées dans les Pyrénées-Orientales et l'Hérault, ses fondateurs souhaiteraient atteindre les 50 points de vente en 2020, soit huit à dix ouvertures annuelles. Frédéric Chaves et Estelle Gomez ont donc du pain sur la planche. Pour séduire, ils annoncent une marge nette de 475 000 € en 2015 pour le réseau.

Prise en charge complète

Le concept de Jevendsvotreauto.com est simple : le site gère l'intégralité du process et de la



Les candidats ont un droit d'entrée de 15 000 € et doivent avoir une surface de 40 à 80 m², expliquent Estelle Gomez et Frédéric Chaves.

vente par délégation (estimation, remise en état, diffusion de l'annonce, essais, garantie...), avec possibilité de « Services Plus » comme la carte grise ou

la plaque d'immatriculation. La commission n'est due que si le véhicule est vendu. La retouche carrosserie, la mécanique à domicile et le contrôle technique

sont assurés par les partenaires de l'enseigne.

Les plus de cinq ans visés

« La vente entre particuliers a été accélérée par Internet qui a fait émerger un conso-vendeur concurrent des enseignes du secteur. Ainsi, 60 % des immats VO sont réalisées entre particuliers, avec une progression de 10 points ces dix dernières années », soulignent les fondateurs qui aimeraient s'octroyer une part du gâteau VO s'élevant à 5,6 millions de véhicules échangés chaque année. D'autant que sa cible, les plus de cinq ans, représente 77 % du total et n'est pas couverte par les concessionnaires de marques. ●

FIDÉLISATION CLIENT

Toyota met du contenu dans ses labels

Du contenu et des marges : les concessionnaires mettent en avant ces deux facteurs comme éléments fondamentaux du label Toyota Occasions, sous-entendant peut-être des carences chez les autres constructeurs. Pourtant, ce ne sont pas les labels qui manquent dans le secteur avec 24 dénombrés au total, tous bâtis pour doper le flux VO des distributeurs. Mais Toyota a remporté la mise et le trophée du label VO de l'année (*). Au menu de ce dernier : une garantie assistance routière européenne 24h/24, 7 j/7, une clause satisfait ou

échangé, 150 points de contrôle, un véhicule de remplacement pour toute immobilisation supérieure à 24 heures et le contrôle gratuit à 1 500 km ou un mois après l'achat du VO.

Un label pour les hybrides

Par extension, Toyota a peaufiné un second label dédié aux hybrides, au contenu similaire à celui du programme Toyota Occasions, mais avec une couverture supplémentaire pour la batterie, le moteur électrique, le générateur et le pont hybride. ●

(*) Trophée des labels VO des constructeurs de notre confrère Auto Infos.



Toyota a obtenu une note de 7,35/10 de la part des concessionnaires pour ses labels VO, notamment grâce aux hybrides.

MARCHÉ

Le bon millésime 2015



Kia a affiché la meilleure progression de ses occasions en 2015.

Avec 5,56 millions d'immatriculations enregistrées l'an passé, soit une progression de 2,1 % par rapport à 2014, le marché du VO est en bonne forme. La « diéso-phobie » ambiante a très certainement joué en faveur des véhicules essence, dont les ventes ont grimpé de 1 % pour peser 31,39 % des échanges en 2015. Les hybrides ont séduit 32 521 personnes, soit 0,58 % de part de marché. Quant à l'électrique, il représente 0,07 % du business

de seconde main avec 3 730 transactions. Retour sur les performances des marques françaises qui ont représenté 55,5 % de parts de marché : Renault est en pole position (1 311 255 immats) devant Peugeot (1 044 972 ventes) et Citroën-DS (728 485 unités). Les importateurs annoncent quasiment tous des progressions : Kia (+15,9%), Nissan (+13,7%), Dacia (+11,4%), et même Volkswagen, avec une augmentation de 4,24 % (399 437 transactions). ●

Vite!

COTATION

Nouvel outil gratuit



Il se nomme Cote-auto.com, est dédié aux particuliers, et sa mission est simple : proposer une cotation fiable des VO, élaborée via les valeurs de marché collectées par Cardata, l'éditeur de solutions d'acquisition client. Lancé en juin 2015, l'outil - gratuit - a d'ores et déjà recueilli 107 000 demandes de cotation. L'outil calcule également les valeurs résiduelles.

ANNONCES

Vivacar s'installe



Le récent site de petites annonces automobiles développé par la CGI propose la recherche de VO et son financement. Dans sa base, 22 000 modèles issus de 660 concessions. Les véhicules sont estampillés « fiables ou remboursés » et garantis cinq ans. Vivacar s'engage ainsi à rembourser, dans le cadre d'un financement, le prix d'achat au client en cas de défaillance de son véhicule pendant un an ou 10 000 km.

MARCHÉ

Les « Françaises » trustent le Top 10

En 2015, sur les dix véhicules d'occasion les plus vendues, neuf étaient de marque française. La Renault Clio et la Renault Mégane conservent les deux premières marches du podium, suivies par la Peugeot 206. La VW Golf s'octroie la 5^e position. Le groupe PSA ferme ce Top 10 avec les Citroën C4 et C3 puis les Peugeot 207, 307 et 308, soit le plus grand nombre de véhicules classés !



Vite !

RECRUTEMENT

Midas cherche 20 franchisés pour 2016



Le fast-fitter veut doubler la mise. Il cible le recrutement d'une vingtaine de franchisés sur 2016 après en avoir recruté autant sur 2014-2015. En complément, il propose une quinzaine de dossiers de reprises de centres. Les zones ciblées en 2016 : de la Basse-Normandie à la Bretagne pour rejoindre le Sud-Ouest.

CENTRE AUTO

Feu Vert se déploie dans l'Ouest

Trois nouveaux centres autos Feu Vert viennent compléter le maillage de l'enseigne qui compte 310 centres (dont 180 en franchise). Un centre auto selon le concept d'origine s'est implanté à Cognac (16), piloté par le franchisé Franck Arnou. Et deux concepts Feu Vert Services dédiés aux interventions rapides ont ouvert, l'un à Loudéac (22) piloté par le franchisé André Klervi, quand l'autre est une succursale installée à Thuir (66).



CLASSEMENT

Euromaster récompensé

L'enseigne de pneumatique du groupe Michelin a été sacrée « Meilleure chaîne de magasins France 2015 » dans la catégorie « Automobile ». Une récompense obtenue suite à l'enquête annuelle de consommateurs du cabinet Q&A Research and Consultancy basée sur la candidature des enseignes qui doivent encourager leurs clients à répondre sur leur satisfaction relative à neuf critères.

SOCIAL

Réparations sauvages... la crise favorise le précaire

Univers à la Mad Max... mécanos de la crise... travail au noir : ambiance anxiogène sur fond de crise sociale dans le reportage d'Envoyé Spécial du 10 décembre sur France 2. Le montage à la sauvage de pièces de rechange achetées au préalable par le client au comptoir d'un jobber prendrait de l'ampleur avec la crise économique.

Main-d'œuvre bradée

Du petit dépannage à 10 € la demi-heure de main-d'œuvre. « On arrange des gens dans la difficulté », explique Farid, 30 ans, CAP de mécano en poche mais sans emploi. « Je postule toujours, mais en attendant, il faut faire vivre la famille. » Son carnet de rendez-vous ne désemplit pas : jusqu'à 30 véhicules par mois passent entre ses mains. Il arrive à gagner 1 500 €, non déclarés évidemment. Et de montrer qu'il



n'est pas le seul dans le quartier, où cinq à six autres mécanos réparent en douce. « J'ai vu des roulements de roue montés à l'envers, des fils de batterie inversés », explique un concessionnaire Renault de la région parisienne qui accepte de réparer les dégâts suite à ces réparations sauvages. « Moi, je ne les prends pas. Car qui assume le risque en cas d'accident ? Le monteur ou le client ? », demande un garagiste indépendant. Avocats et experts n'ont pas de réponses

faute de retours d'expertise impliquant clairement ce type de montage.

Une activité en essor

Interrogé par nos soins, Aliou Sow, le secrétaire général de la FNAA, confirme la montée d'activité « quasi industrialisée dans certains quartiers, ayant dépassé depuis longtemps le stade de la bricole. Cela pose question sur la concurrence illégale imposée aux entrepreneurs qui ont investi de manière légale. »

Les autorités alertées doivent « faire leur job ».

L'alternative solidaire

Dans cet univers de la débrouillardise, le garage solidaire est une alternative. Un endroit officiel, du matériel digne de ce nom, un mécanicien qui apporte son aide et une main-d'œuvre facturée 15 à 30 € de l'heure. « On peut faire de l'économie sociale, mais en s'assurant que la carte grise soit au nom de celui qui vient réparer son véhicule, et qu'il ne vient pas travailler pour le compte d'autres clients. Malheureusement, les exemples existent. Il ne faut pas non plus déstabiliser le système économique alentour. Une association ne peut exercer une activité économique au même titre qu'une entreprise sans payer de TVA, ni être imposée. » Aliou Sow réclame donc un encadrement pour éviter tout débordement du système. ●

CENTRE AUTO

Étape Auto se réorganise et veut se développer

Suite au départ de Serge Boillot, longtemps porteur du réseau et à la tête de Saint Amand -Service France racheté par Alliance Automotive Groupe, Jérôme Christiaens (déjà salarié Groupauto) a pris en main le développement de l'enseigne Étape Auto. Une de ses missions sera de faire passer le réseau de 58 sites à 80 à terme pour couvrir un maximum de villes de 10 000 à 12 000 habitants. Particulièrement ciblés : le quart Nord-Est et le quart Sud-Est, peu implantés en Étape Auto.

Garder l'esprit franchise

Pour atteindre cet objectif, il pourra s'appuyer sur de bons fondamentaux : une marge brute des centres autos annoncée à 52 % sur un CA moyen qui s'établit à 660 K€, une mise en stock allégée (50 K€) grâce à la proxi-

mité du distributeur, des frais de communication quatre fois moins élevés que la concurrence, un panier moyen (260 €) supérieur à la moyenne des centres autos et boosté par une part importante de l'activité atelier (72 % du CA). Un concept à

mi-chemin entre le centre auto et le garage, « avec un esprit franchise » qui doit aider à son déploiement notamment limité par une faible notoriété, frein que la politique digitale doit contribuer à faire sauter. Enfin, pour accompagner son arrivée, la tête

de réseau a annoncé lors de la dernière convention des nouveautés : une commission d'achat pour le référencement des 100 meilleures ventes des sites et une école de formation pour les dirigeants (gestion) et les équipes (ventes additionnelles). ●

Cette année encore, l'enseigne Étape Auto a reçu le Prix de la Satisfaction Client décerné par l'IREF dans la catégorie Auto-Moto.



PNEUMATIQUES

Vulco et Profil Plus : proximité stratégique

Démarré il y a un an, le rapprochement commercial entre Profil Plus (33 adhérents indépendants) et Vulco (250 sites) doit passer à la vitesse supérieure en 2016. L'idée est de renforcer le maillage du territoire hexagonal avec un total de 500 centres de service (dont 350 intégrant le PL) pour offrir une plus jolie carte de France aux grands comptes, au cœur de la stratégie de développement de l'enseigne de Goodyear-Dunlop.

« Ce partenariat est l'alliance de deux réseaux qui se complètent parfaitement géographiquement. Profil Plus dispose de la légitimité d'un réseau historique et bien installé sur le territoire français et Vulco connaît une très forte croissance de son activité grands



« Les entrepreneurs du réseau Vulco partagent nos valeurs », explique Pascal Audebert, DG de Profil Plus.

comptes depuis plus de trois ans. La réussite de cet accord nous permet d'offrir encore plus de proximité et de services adaptés à nos clients flottes », explique Hervé Dabin, P-DG de Vulco Développement. Va-t-on bientôt assister à un mariage ? ●

SERVICE

ZF vidange les boîtes automatiques



Selon le fabricant de boîtes auto, une vidange est nécessaire tous les 80 000 à 120 000 km afin de prolonger la durée de vie de l'organe.

L'équipementier spécialisé dans les systèmes de transmission et de liaison au sol lance officiellement une prestation de vidange de l'huile des boîtes de vitesses automatiques à destination des particuliers dans son atelier d'Antony (92). Les automobilistes « viennent de toute la France » pour cette opération qui demande 5 à 6 heures et qui consiste dans un diagnostic, une vidange et une analyse des huiles. « Il manque des solutions sur le marché. Nous étions débordés d'appels de clients, d'où le lancement de cette prestation », explique Gilbert Soufflet,

le responsable marketing de ZF Services France.

Les rendez-vous affluent

C'est donc pour répondre à un vide que l'équipementier se fait prestataire, et pas question de faire de l'ombre aux 22 concessionnaires ZF, ni aux réparateurs. « Il y a deux ans, nous avons mis sur le marché un kit vidange pour aider les garages à intégrer l'opération, mais ils ne se sont pas emparés de ce marché », justifie-t-il. Déjà opérationnel, le service a généré 500 rendez-vous sur un an et l'agenda de l'atelier est plein sur le premier trimestre. ●



Glasurit 923-610 Vernis HS VOC
à séchage rapide

UN SÉCHAGE EN UN TEMPS RECORD.

Glasurit 923-610 Vernis HS VOC à séchage rapide sèche en 10 minutes à 60 °C, garantissant des temps de process réduits. Possédant une durée d'utilisation particulièrement longue, il permet la réparation rapide de dégâts mineurs et d'éléments individuels mais également la réparation de surfaces plus importantes, jusqu'au côté entier d'un véhicule. Il sera votre allié dans votre recherche de productivité, vous garantissant des économies importantes, sans sacrifice sur l'aspect final des réparations.

ProFit with Glasurit.



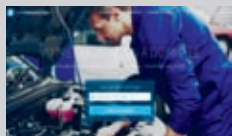
A brand of
BASF
We create chemistry

Glasurit BASF France SAS - Division Coatings - 60676 CLERMONT Cedex - Tél. : 03 44 77 77 76
www.glasurit.com

Vite!

DIGITAL

Recrutement chez Monmecanicien.fr



Une nouvelle plateforme mettant en relation automobilistes et garagistes a ouvert mi-octobre : www.monmecanicien.fr. Outre la possibilité d'obtenir un devis et de prendre rendez-vous en ligne, le site se distingue en ciblant les réparateurs itinérants. L'inscription est gratuite pour le réparateur et le site se paye en augmentant le prix pour le client automobiliste de ses 9 % de commissions. Le portail vise une centaine de réparateurs partenaires à fin 2016.

INFOS TECHNIQUES

Guide entretien moteur SKF

L'équipementier vient de sortir un guide d'entretien des moteurs recensant les meilleures pratiques et méthodes de dépannage du système de distribution et d'accessoires, incluant le fonctionnement de la pompe à eau. Au sommaire : des infos générales sur le système, des explications approfondies sur certaines pièces, 55 exemples illustrés de dommages et causes probables avec méthode de réparation... Le guide est disponible sur www.skf.com.

ACCESSOIRE

Holts rénove son site



Tourné vers les automobilistes, le site www.holtsauto.com/fr fait peau neuve. Dès la page d'accueil, produits, conseils, présentation de la marque ou encore les fiches de données de sécurité sont facilement accessibles. Au programme : vidéo en 3D (huit sont actuellement en ligne), aides et conseils. À noter que le fournisseur britannique va mettre en avant les pages Internet des points de vente commercialisant ses produits.

ÉQUIPEMENT

Sam Outillage réinvente le démarrage

L'innovation, le fabricant stéphanois d'outillage en a fait son ADN. Il ne déroge pas à sa philosophie avec le lancement le 1^{er} décembre dernier de sa nouvelle création : Kap'Sam, un dispositif de démarrage intelligent pour véhicule 12V. Si l'outil est annoncé révolutionnaire par ses créateurs, c'est qu'il n'est pas alimenté par une batterie mais par un super-condensateur qui se recharge en quelques secondes lorsque la voiture redémarre. Plus question donc de perdre du temps à le recharger entre chaque intervention, ni de partir avec l'outil à vide ! Sûr de sa technologie, qui a demandé deux ans de développement, le fabricant promet un million de cycles et garantit l'appareil cinq ans.

Un appareil sécurisé

Autre atout : la sécurité, qui en fait le seul du marché à être

certifié conforme à la norme IEC 60335-2-29. Ainsi, la gestion électronique sécurisée – anti-inversion de polarité – évite tout choc électrique pouvant endommager un calculateur. De plus, sa programmation interne l'empêche de fonctionner dès lors qu'il détecte une anomalie de connexion. Un mode spécifique « forçage » a été prévu pour faire repartir une batterie en décharge profonde. Il dispose également

d'un fusible de rechange, visible et accessible par l'utilisateur.

Ambitions à l'international

Pas de compromis non plus sur la qualité des câbles et des pinces. Hors norme face aux pinces « peu fiables » et aux boosters « contraignants », Kap'Sam ne devrait cependant pas « casser » le marché du fait d'un prix – 890 € HT – largement supérieur aux tarifs habituels, « car nous

avons choisi de ne faire aucun compromis technique », justifie Sébastien Bonhomme, le directeur de la Business Unit Automobile. Le produit, homologué par les constructeurs français, est référencé par Alliance Automotive Group, Flauraud, Laurent... et sera dans un premier temps proposé aux 5 000 dépanneurs français. « Nous sommes également en phase d'homologation par Volkswagen Group et Ford. Ainsi, Kap'Sam nous introduit dans une nouvelle sphère et nous ouvre des portes notamment en Grande-Bretagne et en Italie où nous ne sommes pas présents », explique Frédéric Champavere, président de Sam Outillage. Cette technologie de rupture devrait booster l'avenir international du fabricant français qui a réalisé cette année 23 % de ses 35 M€ de CA hors de nos frontières. ●



Le Kap'Sam annonce une intensité de 1 600 ampères en démarrage (9 000 ampères en « peak »), soit une capacité électrique de près de 500 farad.

DISTRIBUTION MOTEUR

SKF prépare l'avenir avec ses kits de chaîne

D'ici cinq ans, 40 % du parc roulant européen sera équipé d'une chaîne pour la distribution », estime Nourddine El Gersifi, responsable marketing et service client pour la recharge chez SKF (SVM). D'où la mise en stock début 2016 par le spécialiste des systèmes de transmission d'une gamme de 30 références de kits complets pour les interventions sur la chaîne de distribution. « Le nombre d'applications est limité mais elles ont été ciblées en fonction des pannes récurrentes constatées. Au fur et à mesure, la gamme

sera étendue », assure-t-il. Objectif : faire gagner des parts de marché aux réparateurs indépendants sur une intervention appelée à une forte croissance et encore aujourd'hui largement détenue par les réseaux constructeurs. Pour accompagner ce lancement, l'équipementier suédois propose une série d'outils d'aide : infos techniques, vidéos de montage-démontage accessibles via le flash code apposé sur les boîtes. Pour pousser le produit, les huit commerciaux vont multiplier cette année les accompagnements terrain des distributeurs. ●



SKF estime que les réparateurs indépendants ont une chance de gagner de la part sur les longues interventions sur chaîne de distribution.

DISTRIBUTION DE FLUIDES

Piusi mise sur l'innovation pour croître en France

Connu en France depuis 50 ans dans le monde agricole, le fabricant italien d'équipements de transvasement et gestion des fluides a progressivement fait évoluer ses gammes vers le monde auto il y a une dizaine d'années. « Notre modèle économique est d'adapter les produits à l'environnement technique des clients », explique Andrea Piras, responsable de Piusi sur la France. Exemple concret de cette stratégie avec le MCO 2.0, la solution de gestion informatisée des liquides ou fluides en atelier fonctionnant en mode WiFi et qui, outre la fonctionnalité de remplissage de l'huile, permet également de simplifier les flux de la gestion client... « C'était une demande des réparateurs. »

Distribution rationalisée

Même recherche d'innovation avec sa gamme de pompes pneumatiques à huile Pro+Silent pour le transvasement des huiles. Enfin, l'Italien a sorti une solution



Andrea Piras, responsable commercial de Piusi sur la France.

(associant matériel et logiciel) pour la gestion, le suivi et le contrôle de la distribution de carburant diesel à destination des flottes. Et ces trois innovations ne sont qu'un début sur le marché automobile. En France, où Piusi a vendu pour 4 M€ dont 15 % sur l'auto (sur un total de 50 M€ dans 120 pays), la distribution passe par des spécialistes de l'équipement de garage tels Sacatec ou Filcar. « Un dispositif satisfaisant » qui permet de faire l'économie d'une filiale française. ●

ENSEIGNE LIGHT

Garage Premier repart en conquête

Changement de cap pour l'enseigne light de Grouppauto : signalétique modernisée, package redéfini... mais fini la gratuité. Garage Premier devient (un peu) payant. Pour 29 € par mois, l'adhérent a accès à trois campagnes de com' annuelles surabondées par le distributeur, à un site Web boosté par l'outil de référencement Solocal (Pages Jaunes) et à un kit enseigne complet (auquel il faut rajouter 400 € pour le panneau principal). L'adhérent peut ensuite puiser dans un panier d'une quinzaine

d'options payantes. L'abonnement au Cattronic (outil de commande en ligne et schémas techniques), les vêtements de travail, véhicules de courtoisie et hotline sont les services payants les plus choisis. « Cette formule leur permet d'avoir le niveau de service dont ils ont besoin, sans gaspillage », explique Vincent Congnet, le directeur des réseaux VL. Ce changement de concept doit redynamiser un réseau endormi qui rassemble 280 ateliers aujourd'hui et en vise 600 à terme... ●



Garage Premier est dédié aux ateliers de moins de trois salariés générant moins de 300 K€ de CA par an.

ENVIRONNEMENT

C'est parti pour la campagne éco-entretien

Quel meilleur moment que l'effervescence de la COP21 pour mettre en branle des actions autour de l'éco-entretien ? La Feda vient donc de lancer sa première campagne d'information nationale sur « les bienfaits de l'entretien des moteurs Diesel ». Dans les starting-blocks, les groupements et les réseaux de garages sont chargés de sa diffusion.



globale de l'éco-entretien : « 73% des moteurs entrés en atelier souffrent d'un manque d'entretien pouvant se traduire par une surconsommation jusqu'à 11 % qui engendre autant

de CO₂ et de polluants excédentaires. » Il s'agit pour la fédération et les partenaires (Bosch, Continental VDO, Delphi et Denso) de sensibiliser les automobilistes, mais aussi les réparateurs invités à utiliser des pièces de qualité d'origine. Douze mille d'entre eux vont bientôt recevoir un kit de communication composé d'un argumentaire, d'une affiche et de dépliants. Une rubrique Web et un film vidéo viennent en soutien de la campagne. ●

3/4 des moteurs concernés

À destination des 24 millions de possesseurs de véhicules Diesel, l'opération rappelle les arguments en faveur de la réduction des émissions polluantes développés (et prouvés scientifiquement) dans le cadre de la démarche

Vite!

INTERNET

Carter-Cash relooke son Web

L'enseigne low cost du groupe Mobivia vient de passer son site Internet en version mobile (responsive design). L'objectif : simplifier le parcours d'achat des clients. Et de fait, 67 % des acheteurs ultra-connectés utilisent leur smartphone tout les jours pour aller surfer sur la Toile. D'où cette approche « Mobile First » s'inscrivant dans l'explosion de l'Internet mobile. Le nouveau site permet la réservation en ligne avec paiement pour un retrait dans l'un des 44 points de vente du réseau.



Devenez aujourd'hui garage **AutoFirst**



- Augmentez votre chiffre d'affaires
- Participez à un réseau garage avec un service complet en réparation et entretien
- Devenez membre d'un réseau international
- Bénéficiez d'une image dynamique
- Profitez d'une aide marketing de ventes dans le but d'augmenter vos travaux en atelier
- Augmentez vos compétences et services professionnels avec des formations spécialisées via Automotive Academy
- Profitez d'une assistance unique

professionnels à votre service via une hotline gratuite et illimitée

- Obtenez une voiture de courtoisie à des conditions exclusives pour mieux servir vos clients
- Disposez d'un site internet dynamique et personnalisé avec générateur de devis et promos pour vous démarquer dans votre région



mongrossiste.fr

van heck
autoaccessoires

Pour plus d'infos, veuillez contacter votre grossiste ou visitez le site www.mongrossiste.fr/autofirst

Garage connecté

Les outils digitaux mis à votre disposition se multiplient. Les SSII, les équipementiers, les organismes de formation... ne cessent d'innover pour vous proposer de nouveaux formats plus ludiques, plus précis... et en ligne. Zepros Métiers Auto vous décrypte ces nouvelles offres.

Vite!

SITE INTERNET

Digital Dealer Factory met les garages en ligne



Lancé en décembre par l'Argus et FranceProNet, Digital Dealer Factory conçoit des supports Internet pour les pros de l'automobile : sites institutionnels, magasin en ligne, modules Web d'analyse... La société propose des outils de gestion de la relation client et de stratégie marketing utilisant les réseaux sociaux.

PNEUMATIQUES

Speedy modernise l'achat en ligne



Le spécialiste de l'entretien et de la réparation rapide automobile a modifié son espace Web d'achat de pneus en proposant aux clients d'afficher leur disponibilité dans le centre le plus proche grâce à un système de géolocalisation. Une fois ses pneus choisis, l'automobiliste peut réserver un créneau horaire pour la pose. L'enseigne vise un service client amélioré et espère ainsi générer du trafic en atelier.

APPLICATION MOBILE

Le CNPA lance Roulons Zen

L'application compatible iOS et Android du CNPA est disponible en téléchargement. Roulons Zen propose aux automobilistes en situation d'urgence de localiser en un instant un professionnel du CNPA qui pourra les dépanner et de prendre contact directement. L'appli référence que les adhérents.



LOGICIEL WEB

Autodata rend interactive l'info technique

Fournisseur d'informations techniques aux garagistes, Autodata est passé du livre au format numérique et désormais au Web. « Depuis 2015, notre plateforme technique est disponible depuis un navigateur Internet sur un PC, un smartphone ou une tablette, sans installation ni matériel informatique spécifique. Cela se traduit par un gain de temps de 30 % lors de la recherche d'informations », commente Maxime

Lienard, directeur produit et développement marché. C'est vrai que l'accès est simple et rapide, par identifiant et mot de passe. Le portail Web offre une navigation claire et facilitée par la mémorisation de toutes vos opérations. Outre une base de données comprenant 85 000 schémas et illustrations couvrant 29 000 modèles de véhicules provenant de 80 constructeurs, on apprécie la qualité des infographies interac-



La nouvelle version d'Autodata est accessible sur smartphone ou tablette.

MON DEVIS, MES TARIFS

Dès la page d'accueil, Autodata propose le devis en ligne. Avantage ? Laisser l'utilisateur libre du paramétrage des tarifs. Une fois le véhicule et les réparations sélectionnés, l'outil affiche chaque pièce ou intervention à effectuer et les coûts associés. Manuellement, vous pouvez modifier les champs à l'écran tels que le taux horaire de main-d'œuvre, le temps d'intervention ou le coût d'un composant. L'outil propose ensuite d'éditer un devis complet personnalisé par client. Pas de « suggestion » des constructeurs, vous maîtrisez vos tarifs !

tives. Il est possible de zoomer sur un schéma et de sélectionner à la souris un composant pour afficher les données associées. Pour chaque pièce, le site donne des conseils d'installation, les précautions générales et l'outillage spécifique nécessaire, dans un menu déroulant à gauche du schéma. Cinquante personnes assurent la mise à jour des données techniques et « traduisent » les infos constructeurs pour les rendre plus compréhensibles. Pour gagner du temps, le moteur de recherche

permet de saisir les codes défaut afin d'accéder aux informations, aux causes, ainsi qu'aux schémas des composants affectés. Autodata intègre aussi un éditeur de devis (cf. encadré) paramétrable. Le portail mise sur l'évolution et propose un contenu en ligne régulièrement enrichi : déjà 25 000 mises à jour véhicules et 450 améliorations de fonctionnalités depuis le lancement. À noter que la chaîne YouTube Autodata FR propose des vidéos de présentation du nouveau portail Web. ●

VOITURE CONNECTÉE

Valeo prépare le télé-diagnostic

Avec le rachat en décembre dernier de la société allemande Peiker, Valeo veut attaquer le marché du véhicule connecté et renforcer son offre télématique. L'équipementier va ainsi développer des solutions basées sur les modules de connectivité à très haut débit de Peiker, l'un des principaux fournisseurs de la technologie eCall d'appel d'urgence. Ces modules assurent la connectivité du véhicule et le transfert des données techniques. Valeo compte développer de nouveaux services : mise à jour du système logiciel de la voiture à distance, diagnostic du véhicule à distance, fournir des données en temps réel aux utilisateurs. Pour les répa-



Le rachat de Peiker va permettre à Valeo de développer les services connectés.

rateurs, c'est l'opportunité de développer de nouveaux services personnalisés sur la base de la télématique, dont le marché devrait atteindre 5 Md€ en 2025. ●

RÉALITÉ AUGMENTÉE

Bosch virtualise la réparation

Depuis deux ans, Bosch travaille avec la start-up Re'flect spécialisée dans le traitement d'images pour développer de nouvelles applications de services, de formation ou de marketing basées sur la réalité augmentée. Cette technologie permet de superposer à la réalité des images virtuelles sur l'écran d'un smartphone ou d'une tablette. Dans le garage, il devient possible de filmer un véhicule ou une pièce et d'afficher sur l'écran des informations virtuelles telles que des explications, des données 3D ou des vidéos complémentaires. On peut imaginer les avantages de la technologie en termes de formation

des garagistes ou de promotion commerciale : filmer le moteur permettrait par exemple de virtualiser des schémas ou guides de montage sur une tablette. Bosch a annoncé une prise de participation minoritaire dans le capital de Re'flect afin de développer des solutions de réalité augmentée pour l'après-vente. ●



CONTRÔLE TECHNIQUE

CTeasy mobilise sur sa plateforme

CTeasy a fini par revoir son ambition de départ. Fini la volonté de créer un nouveau réseau, la marque a basculé vers la mission unique de plateforme de booking de contrôle technique « low cost », car confrontée à l'âpreté du marché. En revanche, Arnaud Lorente croit dans la validité de son modèle basé sur un contrôle technique moins cher mais de qualité. Il a donc concentré ses efforts sur l'adhésion de centres partenaires à sa plateforme de réservation. Ainsi, quatre ans après sa création, CTeasy n'a plus

de site panneauté en rose et bleu mais rassemble 150 adhérents, « dont une cinquantaine appartient aux réseaux historiques ». Son objectif est de proposer 15 000 contrôles à 1 € et plus de 150 000 entre -30 et -50 %, sachant que pour adhérer à la plateforme, le centre doit s'engager à minima sur l'ouverture de huit créneaux à 1 € par an. « Nous avons également validé l'intérêt de la démarche pour notre réseau. Ainsi, certains de nos adhérents sont passés d'un taux de remplissage de 60 % à 95 % grâce au site. Et côté renta-



Carine Milhac est la directrice de CTeasy, créé et piloté par Arnaud Lorente.

bilité, CTeasy leur apporte de l'activité supplémentaire avec les mêmes charges », remarque A. Lorente.

Consolidation des acquis

Pour appuyer la montée en puissance attendue cette année, la plateforme va lancer une campagne TV pour faire connaître son approche low cost aux automobilistes, dont 7 sur 10 l'estiment impossible (sondage CSA réalisé en décembre 2015 auprès de 1 000 personnes).

Autre extension de la cible : un prochain déploiement auprès des entreprises avec une offre grands comptes. Ensuite, le concept pourrait être déployé ailleurs. « Nous étudions la possibilité de l'exporter en Belgique, en Grande-Bretagne et en Allemagne. Mais il faut d'abord consolider le marché français et avancer prudemment », conclut Arnaud Lorente, dont l'ambition est de devenir la plateforme de référence et d'enregistrer un million de réservations par an. ●

PARTENARIAT

Feu Vert dans les parkings d'aéroport avec Park&Trip



Dix centres Feu Vert vont venir soutenir l'offre du prestataire en conciergerie.

Échange de bons procédés : l'enseigne aux 340 centres autos dope les prestations de la start-up spécialisée dans les places de parking d'aéroport avec tarification moins chère que dans les parkings des aéroports (3 000 places à son actif). Park&Trip propose également de la conciergerie, et c'est là que Feu Vert intervient. Via l'accord noué, dix centres Feu Vert et leurs camions mobiles vont soutenir les agences Park&Trip implantées dans les zones aéroportuaires comme Roissy, Bordeaux, Nice... Objectif : assurer les prestations d'entretien courant souhaitées par le client comme la révision, les

pneumatiques, le changement de pièces techniques...

Les gares dans le viseur...

Dans les faits, ce dernier dépose son véhicule sur le parking dédié Park&Trip (surveillé) et une navette gratuite assure son transfert vers l'aéroport (aller-retour). S'il le souhaite, un service de conciergerie assure l'entretien de sa voiture, son nettoyage, le passage au contrôle technique... L'enseigne a ainsi enregistré depuis deux ans 90 000 réservations de parkings et généré 12 000 prestations additionnelles. Après les aéroports, Park&Trip ciblera les gares. La petite entreprise emploie 46 personnes en CDI. ●

CONJONCTURE

Contrôle technique : les tarifs restent stables

L'an passé, un automobiliste a déboursé en moyenne 67 € pour son contrôle technique, soit une hausse de 0,1 % par rapport à 2015. Voilà pour la moyenne. Sauf que les prix étant libres en France, l'étude annuelle du comparateur en ligne Simplauto.com constate une fourchette de prix très large qui varie de 40 € pour le moins cher (dans la Loire et en Moselle) à 92,50 € pour le plus cher (en Île-de-France). Et cette différence peut atteindre 50 % dans une même ville : l'écart

de prix maximal est de 27 € à Limoges, 26,50 € à Marseille et 18,50 € à Paris. C'est dans la Loire que les prix du contrôle technique sont les moins élevés (56,60 € en moyenne), les plus onéreux se situant en Haute-Savoie (79,64 €). Enfin, l'étude démontre des disparités contenues entre les différentes enseignes, puisque le prix moyen par enseigne fluctue au maximum de 4,67 % entre l'enseigne la moins chère (Autosur) et la plus chère (Dekra-Norisko). ●



Selon Simplauto.com, les acteurs principaux du secteur peinent à jouer la transparence de leurs tarifs sur leurs sites Web.

Vite!

STATIONNEMENT

Vinci Park devient Indigo

Changement de nom suite à un changement d'actionnaires. Filiale à 100 % du groupe Vinci jusqu'en 2014, Vinci Park (400 parkings dans le monde) est aujourd'hui détenu à près de 37 % par Ardian (société d'investissement indépendante), à près de 37 % par Crédit Agricole Assurances et à un peu moins de 25 % par le groupe Vinci. L'ambition des nouveaux actionnaires est de voir Indigo dépasser 1 Md€ de CA en 2020, contre 733 M€ en 2014.



CONTRÔLE TECHNIQUE

Nouveau site Dekra-Norisko.fr

Le nouveau site Internet de l'enseigne de centres de contrôle technique permet de visualiser l'offre commerciale de Dekra-Norisko : ventes flash, créneaux horaires moins chers, carte Club Avantages ou codes promo. Courant 2016, le site accueillera également un espace exclusivement réservé aux clients professionnels.



DIGITAL

Auto-ecole.net lève 3 M€

Un an après son lancement, la start-up associant e-learning et cours de conduite a levé début décembre des fonds auprès de Calcium Capital Partners, investisseur spécialisé dans l'accompagnement des sociétés en croissance, pour étendre son domaine d'action. Très présent en Île-de-France, le site souhaite accélérer son déploiement national amorcé avec des ouvertures dans l'Oise, Montpellier et Nice ces derniers mois.

Vite !

PIÈCES

SASF doit mobiliser les Top



Passé dans le giron Gropauto il y a six mois, Saint Amand - Service France a attiré 25 % des Top Carrosserie. Pas assez pour la tête de réseau qui leur annonce des conditions VIP avec suppression des frais de port en fonction des volumes et une remise supplémentaire pour le début 2016. Et qui promet pour la fin de l'année prochaine un site d'achat en ligne. Reste que le spécialiste de la pièce de carrosserie va gonfler ses effectifs dès janvier afin d'absorber les 20 % de clients gagnés.

DÉPANNAGE

Service Jockey chez Mondial Assistance



Une fois les réparations sur le véhicule achevées et la note réglée, le propriétaire du véhicule appelle Mondial Assistance s'il souhaite activer le service Jockey et autoriser son convoyage par un tiers. Il communique auprès des services d'assistance le jour, l'heure et le lieu où il désire se faire livrer sa voiture. En parallèle, Mondial Assistance missionne l'un des 800 « jockeys » disponibles en France, qui se rend au garage en question pour récupérer le véhicule et le remettre en mains propres à son propriétaire.

ASSURANCE

Les assureurs se fédèrent

Il aura fallu une décennie pour que le projet de super-fédération aboutisse. Le 1^{er} juillet prochain sera opérationnelle la Fédération française de l'assurance qui réunira dans une même maison la FFSA et le GEMA, dévoile notre confrère L'Argus des Assurances. Elle sera dotée de commissions de travail, d'un conseil exécutif de 23 membres et d'un comité présidentiel.

RÉSEAU

Les Top Carrosserie doivent investir le hors assurance

Aller chercher des gisements de profitabilité. C'est le message de la tête de réseau aux 120 patrons de Top Carrosserie lors de la convention qui s'est déroulée à Paris en décembre. Objectif diversification, donc. Bien sûr, il s'agit de grossir la part du business en petite mécanique. « Quel atelier peut garder plus de trois jours un véhicule sinon les carrossiers ? Cela laisse le temps de réaliser un entretien », assure Serge Boillot, directeur de l'activité Peinture-Carrosserie chez Gropauto, qui devrait proposer des forfaits spécifiques. Mais surtout, les Top Carrosserie doivent « devenir les premiers acteurs de la Bobologie » !

Le forfait, une solution

Car selon une étude Gipa, les deux tiers du parc roulant ont



De 120 ateliers fin 2015, le réseau Top Carrosserie vise un maillage à 150 adhérents d'ici la fin de l'année.

des dégâts de carrosserie, soit un gisement de 20 millions de véhicules... et 44 % des conducteurs comptent faire réparer quand 6 % se laisseraient séduire par une offre forfaitaire. Et si 20 % des carrossiers indépendants proposent déjà ce type de formule, encore faut-il la faire connaître ! Or 72 % avouent ne faire aucune communication spécifique (contre 4 % des concessionnaires). D'où l'idée de Gropauto de les aider à pousser

cet axe du hors assurance, que le marché dans son ensemble n'a encore jamais réussi à faire décoller.

Une appli spécifique

Outre une publicité sur le lieu de vente, le groupement a décidé d'ouvrir la plateforme de prestations en ligne au monde de la carrosserie. L'option a donc été de créer Drivista Carrosserie, une application totalement dédiée, qui sera disponible au premier

trimestre 2016. Via son smartphone, l'automobiliste pourra prendre une photo de son petit dégât et obtenir dans la foulée un devis encadré par huit offres forfaitaires et être dirigé vers le Top Carrosserie le plus proche, invité à être super réactif ! Enfin, pour gonfler ce business hors assurance, Gropauto promet que d'ici fin 2016, il aura concocté une offre vitrage. ●

Agréments

Priorité aux flottes

« Il faut sortir du message agressif contre les assureurs », a insisté Serge Boillot, le nouveau patron de l'activité Peinture-Carrosserie. D'où une stratégie « Grands Comptes » axée sur les flottes plus que sur les assureurs, « même s'il reste nécessaire d'en avoir », a-t-il rappelé. Le groupement vient ainsi de signer avec la société Fatec, le gestionnaire indépendant de flottes, qui gère un parc de 40 000 véhicules et dépense annuellement 50 M€ en entretien/carrosserie. Ce partenariat devrait déboucher sur un important volume des travaux de remise en état. Il vient compléter les accords existants (Verspieren, Active Assurances, Verlingue, Acome-Assure.com...) destinés aux Top Carrosserie et qui à terme bénéficieront également au réseau Précisium.

GESTION

Les autres nouveautés 2016

Pour démarrer l'année, Gropauto a traduit en version Top Carrosserie une série d'outils destinés à optimiser leur productivité et leur visibilité :

- La labellisation Afnor, dans le cadre de la norme NF X 50-845 définissant le métier de carrossier et développée en 2013 par la Fédération des réseaux de carrossiers indépendants, doit être poussée dans le réseau pour offrir un vrai critère de différenciation. La Socca (Société d'optimisation en concept de carrosserie automobile) va accompagner ce déploiement via son site d'auto-évaluation www.socca-conseils.fr.

- Un outil de gestion en Intranet est mis à dispo. Ce tableau de bord en ligne doit aider les adhérents à avoir une visibilité mensuelle sur leur profitabilité via différents indicateurs de performance. Le coût de l'outil développé avec la Socca est intégré à la cotisation.

- Enfin, le CRM Top Client de DAF Conseil est dorénavant accessible aux carrossiers. Objectif : gérer sa base clients et l'animer avec des relances personnalisées par courrier, e-mailings ou SMS, « qui sont lus à 98 %, contre 30 % des e-mails », fait remarquer Jacques de Leissgues, DG de DAF Conseil.

PEINTURE

Précisium pousse sa marque B



Face à un marché qui se durcit et pour un poste (peinture) qui pèse de 7 à 8 % des coûts d'un carrossier, Précisium Color (80 adhérents et 186 points de vente) décide en 2009 de proposer une marque B affichant des tarifs 50 % sous ceux des marques premium : Octoral,

La marque Octoral de Précisium Color répond à une demande « prix » des clients carrossiers du groupement.

fabriquée par Valspar Automotive. Avec une pénétration dépassant les 20 % chez les distributeurs, la marque distribuée en exclusivité dans le réseau marque des points avec une progression des ventes de 10 % en 2015, « et nous visons le même trend pour 2016 », précise Éric Le Goff, directeur commercial chez Précisium. Malgré des débuts chaotiques – « les distributeurs devaient intégrer cette

nouvelle approche » –, l'offre alternative a trouvé ses marques. « Le positionnement, l'exclusivité, le fait que les distributeurs ont confiance dans le niveau de qualité d'une marque qu'ils maîtrisent, mais aussi que nous l'ayons rendue aux spécialistes peinture ont contribué à la booster », explique E. Le Goff qui croit en cette offre « qui constitue un levier majeur dans la quête de rentabilité ». ●

RÉPARATION COLLISION

Les Européens reculent

Grosse tendance européenne relevée lors de la 21^e Journée technique du SRA : le recul de la sinistralité, avec des dommages moins importants et moins chers constatés en Europe. Reste que chaque marché ne vit pas la situation de la même façon. En France, le maillage à 15 000 ateliers se maintient et donc, corollaire obligatoire, leur fréquentation est en chute avec une disparité régionale. Parallèlement dans un contexte tendu, en Espagne, qui affiche une densité irréaliste d'ateliers en cours de normalisation (nombreuses fermetures d'ateliers par an), les assurances tentent de prendre la main. En Italie, où les ateliers sont en surnombre face à une rentabilité (reconnue !) atteinte par uniquement 5 000 d'entre eux, ce sont les constructeurs qui essaient de gagner la partie en

montant des réseaux. Enfin, au Royaume-Uni, qui a moins souffert du recul de la sinistralité que le reste de l'Europe suite à une coupe sombre du nombre d'ateliers (la vague d'industrialisation a laissé le marché exsangue), ceux restants accusent un surcroît de travail voire une surcharge. ●

Martial Burat



Les ateliers européens de carrosserie sont tous en pleine remise en question.

Chiffres sur le marché réparation-collision dans 5 pays d'Europe

	France	Espagne	Italie	Pays-Bas	Royaume-Uni
Parc roulant	38 millions	30,9 millions	41 millions	8,1 millions	37 millions
Nombre d'ateliers de réparation	15 000	40 000	14 000	NC	NC
Nombre d'accidents	3,92 millions	NC	2,8 millions	NC	5 millions
Nombre de réparations	3,4 millions	5,1 millions	1,5 million	NC	4,2 millions
...Part réseaux constructeurs	60 %	NC	NC	NC	NC
...Part carrossiers indépendants	40 %	NC	NC	NC	NC
Coût moyen sinistre	1 273 € HT	967 €ht	1 800 €ht	1 201 €ht	1 945 €ht
Taux horaire public moyen	57 € HT	36,4 € HT	NC	67 € HT	43,2 € HT
Coût moyen prime d'assurance			575 € HT	380 € HT	

Vite !

COMMUNICATION

Glasurit : l'élégance en calendrier

Pour la onzième édition du « Classic Car Colors », c'est dans le cadre de la rencontre de l'Art et de l'Élégance à Chantilly qu'onze photographes ont pu exercer leurs talents. Le vainqueur pour l'édition 2016 du calendrier Glasurit est Cyril de Plater (cf. photo). Il est suivi de près par Antoine Pascal puis Stéphane Morsli en troisième position. Le coup de cœur des girls est attribué à Iris de Cordon, seule femme participante au concours cette année.



PEINTURE

Lechler creuse son sillon

Optimisation des performances, réduction des coûts, robustesse des services, offres de choix multiples... sont les ingrédients d'une recette appréciée par les carrossiers et gagnante pour Lechler. En tout cas, les résultats sont probants puisque, sur un marché en contraction depuis plusieurs années, le fabricant italien de produits peinture tire parfaitement son épingle du jeu avec plus de 4 % de part de marché. Depuis 2012, son réseau de diffusion est passé de 50 à 62 distributeurs, dont 8 nouveaux cette année. Sur la même période, plus de 100 carrossiers supplémentaires ont adopté les produits.

Recherche de l'efficacité

La stratégie de conquête de Lechler repose sur des principes basiques mais efficaces : la qualité et les performances de produits en constante évolution pour coller aux besoins polyvalents des réparateurs. « En parallèle, Lechler s'est fixé comme objectif d'apporter des solutions permettant aux carrossiers d'améliorer



Emmanuel Delorme, responsable des ventes Lechler France.

leur productivité par une réduction de la consommation de produit, des temps de travail et de séchage en cabine, et l'assurance de réaliser des économies d'énergie », souligne Emmanuel Delorme, responsable des ventes Lechler France.

Proximité appréciée

Les deux nouveautés présentées dernièrement, le vernis MC 405 et la nouvelle génération de teintes de base Hydrofan HE

Basecoat, s'inscrivent parfaitement dans cette logique. Des produits nouveaux qui font l'objet de multiples présentations et démonstrations par les techniciens Lechler chez les distributeurs et carrossiers depuis quelques mois. La notion de proximité avec les carrossiers et les distributeurs fait partie intégrante de la stratégie maison, qui s'avère en phase avec les attentes du terrain. ●

Martial Burat

PANIER SRA

Les prix des pièces captives ont flambé

Bilan 2015 pour l'observatoire de l'évolution des prix des pièces de carrosserie SRA : ils ont augmenté de 2 % sur 12 mois glissants, contre 1,5 % en 2014 et 1,2 % en 2013. La modération des constructeurs, soucieux d'éviter la libéralisation des pièces de robe censée introduire de la concurrence sur ce marché en monopole, a donc été mise de côté cette année. Sur les 22 marques surveillées par SRA, à peine 5 finissent 2015 sur un trend à la baisse (les trois du groupe Fiat, Volvo et Mini), Mazda est stable et les autres grimpent. Face aux plus grosses hausses (Kia à + 6,48 %, Nissan + 5,16 %), les constructeurs français restent sous la barre des 2 % : Renault

affiche + 1,55 %, Citroën + 1,67 % et Peugeot + 1,93 %. Une inflation à mettre en perspective avec la minuscule croissance de 0,1 % de l'indice des prix à la consommation !

Le taux horaire augmente peu, mais sûrement !

Du côté du taux horaire de la main-d'œuvre, la hausse a été de 2,7 % cette année, en recul par rapport à 2014 (+ 3,2 %), mais « reste importante comparé à celle des taux horaires de base des ouvriers du commerce et de la réparation automobile », précise SRA (autour de 1,4 %). Pour leur part, les tarifs des ingrédients peinture ont progressé de 3,4 % (3,7 % en 2014 et 3,9 % en 2013). ●



La hausse des prix des pièces de carrosserie pourrait donner un coup de pouce aux structures indépendantes.

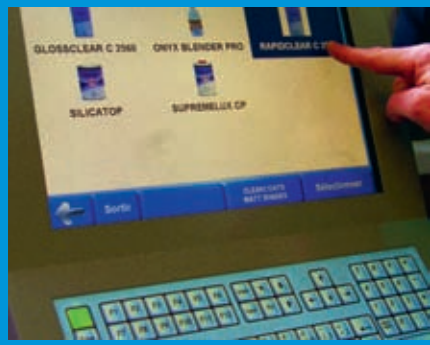
1- PRÉLUDE



Un vernis est généralement constitué de deux tiers de résine qui définissent les propriétés spécifiques du produit : viscosité, adhérence, aspect, profondeur, brillance, temps de séchage... C'est sur la base de ces spécificités que R-M a élaboré cinq vernis : Everclear, Easyclear, Glossclear, Rapidclear et Extremeclear. Objectif : offrir des performances, des textures, des fluidités différentes sans être sensibles aux coulures...

2- PRÉPARATION

La préparation, la mise en œuvre, les proportions de mélanges et la quantité à préparer sont consultables sur le logiciel intégrant le système DIVA de la société Lacour. Après sélection du type de vernis choisi sur la page d'accueil, le technicien suit les informations proposées en fonction des critères qu'il souhaite pour réaliser son intervention.



3- LA FLEXIBILITÉ AVEC EASYCLEAR

L'Easyclear s'utilise avec un durcisseur, en mélange de 100 volumes de vernis pour 25 de durcisseur H 2500 ou H 2550. Sa texture de base, à haut extrait sec, ne nécessite pas l'ajout d'un diluant. Sa flexibilité d'emploi le destine à pratiquement tous les types d'interventions dans un atelier, du simple élément à une peinture complète. Appliqué avec un pistolet équipé d'une buse de 1,3 mm, en deux passes dont la seconde plus soutenue, il sèche en 8 minutes sous infrarouge ou 30 minutes à 60°C en cabine.



Cinq vernis pour tout faire

Le volume d'activité, les typologies des véhicules et des réparations nécessitent des produits peinture et notamment des vernis adaptés à chaque situation. En ligne de mire, la recherche de productivité et de rentabilité. Ce que propose R-M avec sa nouvelle génération de cinq vernis.



4- SÉCHAGE RAPIDE AVEC RAPIDCLEAR

Prêt à l'emploi dans les proportions de 300 volumes de vernis, 100 de durcisseur H 2550 ou H 2500 et 100 de diluant R 2100, Rapidclear est idéal pour les petites réparations, notamment les spot repair. Il offre une très bonne aptitude à réaliser les raccords. Appliqué en deux passes – une légère et une soutenue – sans séchage entre les deux, il sèche plus rapidement avec le H 2550 (soit 10 minutes à 60°C et 8 minutes sous infrarouge). Il peut être lustré 30 minutes après séchage. Nous avons réalisé notre opération sur un flanc de bouclier en moins d'une heure. Il convient aussi pour la peinture d'un élément, voire un côté de caisse.

5- LE MULTI-USAGE EVERCLEAR

Simple à appliquer en une demi-passe et une pleine, ce vernis s'utilise dans bon nombre de configurations. Avec sa teneur en extrait sec de 58,5 % en masse, il est associé à raison de 300 volumes de vernis pour 100 de diluant et 100 du durcisseur H 2550 ou H 2500 en fonction du temps de séchage choisi (60 minutes à 40°C, 25 minutes à 60°C ou 8 minutes sous infrarouge). Nous avons constaté un effet brillant et un tendu rapide lors de la pulvérisation. L'épaisseur du feuillet après séchage se situe entre 40 et 60 µm en fonction de l'épaisseur déposée en deuxième passe.



6- L'EFFET MIROIR DE GLOSSCLEAR

La particularité du Glossclear est sa grande profondeur. Relativement robuste à appliquer, il offre une fenêtre d'application assez large en association avec les diluants et durcisseurs qui permettent de l'adapter en fonction des besoins. Associé au H 2550 pour notre application (1 porte AV, 1 aile AV et le bouclier) sur une Mercedes Classe A, nous avons obtenu un séchage en 25 minutes à 60°C, alors qu'il est donné pour 30 minutes.

les +

- Bonne productivité.
- Bon rendu (brillance, profondeur, tendu...).
- Temps de séchage réduit.
- Performances ajustables en fonction des besoins.

les -

Avec des caractéristiques très proches entre certains vernis, le doute peut subsister pour faire son choix. Une démonstration, des conseils et un audit averti d'un technicien de la marque s'impose donc pour le guider, de prime abord. Ce qui n'empêchera pas de pratiquer un ajustement éventuel ultérieurement.

7- L'ANTI-RAYURE EXTREMECLEAR

Grâce à sa technologie autocicatrisante, ce vernis est très résistant à l'usure. Il est préconisé par certains constructeurs pour les réparations sur leurs véhicules haut de gamme. Pour notre essai, nous l'avons appliqué sur un bouclier de Ferrari 458 Spécial A, en deux passes dont la seconde très soutenue. Mélangé avec le durcisseur H 2200 et le diluant R 2100, nous avons observé une grande finesse lors de son application avec un très bon pouvoir couvrant. Sa texture Thixotrope permet des applications relativement épaisses, notamment en deuxième passe, sans coulure et avec une profondeur remarquable. Toutefois, le fait de forcer sur l'épaisseur aurait mérité 5 minutes de plus (soit 35 minutes) de séchage à 60°C.



8- LES PRODUITS

Déclinée en cinq vernis, cette résine offre une palette de possibilités quasi inépuisable grâce à l'association avec les durcisseurs H 2550 (rapide) et H 2500 (normal) et les diluants R 2100, R 2200 et 2300, pour des pulvérisations et des séchages à températures différentes. Les cinq

verniss sont livrés en bidons de 5 litres. À noter que l'Extremeclear est également disponible en bidon de 1 litre pour des opérations ponctuelles. Tous se pulvérisent en deux passes – un voile et une soutenue – avec un pistolet HVLP équipé d'une buse de Ø 1,3 ou 1,5 mm, sous 2 bars de pression. À haut extrait sec, ils répondent à la norme VOC (moins de 420 g/l) en prêt à l'emploi. Prix : à la discrétion des distributeurs...

AVIS de PRO

Yoann Ruault, dirigeant de la carrosserie D-Bosstech à Annecy, en Haute-Savoie :

« Pour l'instant, je n'utilise que deux vernis : le Glossclear et le Rapidclear. Ils correspondent bien à la typologie des réparations que j'ai à faire et répondent parfaitement à mes attentes. Comme on a pu le constater lors des essais, le premier se tend bien, affiche un bon brillant et s'applique facilement. Et le second, comme son nom l'indique, répond à ce que je souhaite en terme de rapidité d'exécution. Maintenant, comme je vise toujours la perfection, peut-être qu'un Everclear aurait sa place aussi pour des opérations spécifiques. Mais j'attends. Quant aux économies de produit, c'est flagrant ! Chez moi, tout est mesuré et pesé et je vois la différence : environ 15 % de produit utilisé en moins. »



HUTCHINSON®

Silence et Confort, le mix parfait !



Transmission



Hutchinson - RCS 354 397 696 - 04/14 - POSSIMO

- Hutchinson met au service de la rechange ses compétences 1^{er} monte pour proposer des produits permettant **un silence et un confort optimum**.
- **Un service logistique H+4** avec ses 8 dépôts régionaux.
- Une gamme de **kit de distribution au mix parfait** : packaging standardisé et protecteur, des produits d'origine ou développés par Hutchinson, des services associés (notice en ligne, accessoires inclus dans la boîte).

We make it possible

Vite !

ROULEMENTS

La SKF Solution Factory cherche en France



Le fabricant de roulements vient d'inaugurer un centre de recherche et d'ingénierie à Saint-Cyr-sur-Loire (37). Cette plateforme technologique de pointe regroupe l'ensemble des services à haute valeur ajoutée industrielle entièrement dédiés aux roulements. Cet espace de production de 10 000 m² accueille également un centre de formation, un showroom pour recevoir les distributeurs, des services logistiques, un laboratoire et un centre d'essai.

PIÈCES DE RECHANGE

Câbles et pompes lave-glace chez ACR

La plateforme technique (groupe Autodistribution) vient d'ajouter à son catalogue les câbles et pompes de lave-glace SEIM, marque de MGI Coutier. La gamme de plus de 1 600 références est disponible sur l'entrepôt national de Gennevilliers (92) ainsi que sur les sept sites régionaux (Lille, Nancy, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux et Nantes), permettant une livraison en H+4 sur plus de 85 % du territoire.

SYSTÈMES EXTÉRIEURS

Plastic Omnium s'offre les pare-chocs Faurecia

Plastic Omnium vient d'acquérir l'activité pare-chocs et modules de bloc avant de Faurecia. Dans le panier, l'équipementier récupère un parc de vingt-deux sites industriels (dont quatre usines en France, deux dans l'Est et deux dans le nord de Paris), 7 700 personnes (dont 3 300 en Allemagne et 2 000 en France) pour un CA de 2 Md€. Son périmètre d'affaires passe ainsi de 6 à 8 Md€.



PIÈCES TECHNIQUES

L'Italien ERA SpA pose ses valises dans l'Hexagone

Nous avons décidé d'implanter une logistique avancée en France car le marché est sensible à la proximité », indiquait sur Equip Auto Jaroslaw Gora, le directeur des ventes Export du fournisseur milanais de pièces électriques et électroniques. C'est chose faite avec l'implantation dans l'entrepôt d'Auto Dépôt Lyonnais d'un stock de 3 000 références pour 5 lignes de produits (ligne EGR, capteurs-composants gestion moteur, bobines, commodos, interrupteurs et relais). Le reste des 11 000 références (120 gammes



Jaroslaw Gora, Olivier Boutet et Alessandra Curti, responsable marketing Rhiag.

de produits) continuera d'être livré à partir du stock central milanais. « C'est un début, mais nous serons amenés à gonfler

le stock français », explique Olivier Boutet, responsable du développement en France.

Zen (pignons et poulies) et ZM (relais) – estime avoir l'avantage sur ses concurrents grâce à une offre complète couvrant l'ensemble du parc européen. Il a réalisé un CA de 40 M€ en 2015, en progression de 10 % par rapport à 2014. « Nous vendons déjà dans 70 pays, mais sans organisation locale. En 2015, nous avons installé l'Espagne et la France. Nous devrions dupliquer le modèle en Allemagne », assure Jaroslaw Gora. Une accélération du déploiement international soutenue par Rhiag, le n°1 de la distribution italienne, devenu actionnaire unique de ERA SpA en 2014. ●

Une offre complète

ERA SpA est donc en conquête sur un marché considéré comme « fragmenté » avec de multiples canaux de distribution dont il n'a l'intention de se fermer aucune porte. L'assembleur de gammes « avec l'esprit manufacturier puisque nous disposons de nos propres laboratoires » et ses quatre marques – Era (thermostats, lave-vitres, moteurs d'essuie-glace, soupapes...), Messmer (démarreurs-alternateurs, pompes et unités d'injection),

ACQUISITION

LKQ s'offre Rhiag



Le n°1 italien intègre la galaxie LKQ Europe en pleine expansion.

Le groupe américain a annoncé fin décembre le rachat du super-distributeur italien. Montant de l'opération : 1,04 Md€. Celle-ci doit au préalable être validée par les autorités compétentes, à priori au second trimestre 2016 d'après les informations mentionnées. Dans la dot de Rhiag Auto Spare Parts SpA : un CA de 882 M€, une présence dans dix pays*, 247 points de distribution et dix entrepôts desservant 100 000 clients pros.

Présence en Europe de plus en plus prégnante

L'italien qualifie cette intégration de montée en puissance en termes de services pour ses clients européens, d'après les propos de son CEO Luca

Zacchetti. Les deux protagonistes se connaissent de longue date. Sukhpal Singh Ahluwalia, à la tête de LKQ Europe, précise avoir de nombreux fournisseurs communs et se dit confiant dans la consolidation des relations avec Rhiag. Ainsi, LKQ marque son empreinte de plus en plus européenne, après l'Angleterre via Euro Car Parts, et le Benelux avec Van Heck. Les rumeurs estivales tendaient vers le rachat de Doyen, après celles sur l'Autodistribution. Quoi qu'il en soit, l'Américain n'a pas fini de faire ses emplettes. Et la France fait partie de sa liste. ●

* Italie, République tchèque, Suisse, Hongrie, Roumanie, Ukraine, Bulgarie, Slovaquie, Pologne et Espagne.

GROUPEMENT

Autodistribution : rachat validé pour Bain Capital

Annoncée en octobre, la vente d'Autodis Group au fonds d'investissement Bain Capital LCC vient d'être autorisée par l'Autorité de la concurrence et les représentants du personnel. TowerBrook Capital Partners passe ainsi le témoin après six années de pilotage. TowerBrook et Investcorp

doivent céder respectivement 63 % et 18 % du capital. Bain Capital LLC devient majoritaire et laisse ouvert un pan d'actions à deux autres actionnaires minoritaires. Autodis Group serait l'un d'eux, « dans une proportion modeste », selon Stéphane Antiglio, président du directoire d'Autodisistribution. ●



GROUPEMENT

Gaël Escribe : « Nexus Auto est notre priorité absolue en France »

Il y a l'opportunité de créer « un 3^e pôle de distribution, diversifié et élargi. Et face à des constructeurs de plus en plus intéressés par la rechange, ce pôle a du sens », estime Gaël Escribe. Le patron de Nexus Automotive n'a jamais caché vouloir balayer les codes d'une distribution ultra-dominée par deux acteurs. Et Nexus prend du poids : le concentrateur de groupements de distributeurs touche 84 pays, annonce un CA de 7,5 Md€ (10 Md€ prévus en 2016) et 60 contrats équipementiers. Alors au printemps,

il espère annoncer la voie que suivra Nexus dans l'Hexagone. « Avec toujours cette stratégie multicanal. » Les décisions attendues, issues de mouvements de grossistes, détermineront la création de la structure juridique de Nexus France.

Trois axes développés

En attendant, Gaël Escribe poursuit son plan de bataille pour 2016, avec sa priorité « absolue » : le développement de Nexus Auto. Une cinquantaine de garages a déjà été recrutée par ID Rechange. Objectif : 100 fin

2016. Autre point, le développement des échanges commerciaux entre membres français et francophones. Troisième priorité, la MDD N ! amorcée en France via dix lignes de produits (disques, freins, alternateurs, lève-vitres...) et adaptée aux distributeurs de taille moyenne.

Ambitions internationales

Au niveau international, Nexus fourbit ses armes. Exemple avec Nexus Academy, programme payant de formations certifiées sur les achats, les ventes, la logistique... Ou encore, cet intranet aidant les membres à acheter et vendre des pièces à rotation lente. En cours de réflexion, une stratégie digitale, et Gaël Escribe réfléchit déjà aux orientations de Nexus Automotive d'ici 2017 : du véhicule connecté via un outil dédié (NDLR : à l'instar du Xee chez Mobivia Groupe) proposé aux Nexus Auto, jusqu'au développement durable via la pièce remanufacturée, et pourquoi pas une marque propre verte. ●

Muriel Blancheton



Déploiement de Nexus Auto, de sa MDD et des relations commerciales des adhérents : Gaël Escribe livre les axes de Nexus Automotive pour 2016.

DÉVELOPPEMENT

IDL P rachète l'Angevin Dublé

Le groupe piloté par Patrice et Fabrice Godefroy vient de reprendre la structure de distribution de la famille Dublé, implantée à Angers (49). Axé négoce pièces et peinture (R-M/ BASF), l'entreprise a généré un CA de 3,2 M€ en 2015 et emploi 22 personnes. Elle vient compléter le dispositif angevin du groupe qui compte déjà dans ses rangs Angers Électro Diesel (3 M€ de CA pour 15 personnes). « L'objectif est de jouer les synergies entre Dublé, qui dispose de beaux locaux et une carte peinture mais pas d'atelier, et AED, spécialiste diesel, en plus de son activité négoce. Nous allons réunir les deux structures dans les locaux de Dublé », explique Fabrice Godefroy. À noter que le président de Dublé, Éric Dublé,

reste dans le staff. Ce bel ensemble, qui pèse plus de 6 M€, intègre Ouest Injection (six sites*).

Un objectif 2016 à 20 M€

L'organisation régionale d'IDL P, pilotée par Julien Lefort, a particulièrement performé l'an passé avec un CA en progression de 45 %, à 14 M€. « Cette croissance

remarquable est le résultat des synergies avec IDLP, de stocks reconstitués... mais aussi d'une équipe fortement mobilisée. Avec l'ajout de Dublé, nous visons un CA consolidé à 20 M€ en 2016 », conclut F. Godefroy. ●

(*) En Loire-Atlantique : Carquefou, Saint-Géréon, Basse-Goulaine et Saint-Nazaire ; dans le Maine-et-Loire : Angers Électro Diesel et Dublé.



De g. à dr. : Fabrice Godefroy, Éric Dublé, Kévin Cadeau (responsable des deux sites d'Angers), Patrice Godefroy, Julien Lefort et Gérard Dublé.

PIÈCES ADAPTABLES

Turborail bientôt intégré à TecDoc

Le fournisseur italien de turbo-compresseurs adaptables veut faire la différence sur le marché français, non seulement en proposant des turbos neufs ou en échange standard, des kits prêts à monter, mais surtout en mettant à disposition l'ensemble des pièces détachées (segments ou paliers, carters, compresseurs...). « Nous permettons ainsi de ne changer qu'une partie de l'organe », précise Marzio Strano, responsable de la filiale française ouverte en 2013. Autre atout : garantir les pièces deux ans, « mais aussi tout type de panne comme par exemple une erreur de montage ». En phase de constitution de son réseau de distributeurs français, Turborail sera intégré



M. Strano dirige la filiale française de Turborail depuis deux ans.

à TecDoc en 2016. Un accélérateur qui, espère M. Strano, sera complété par les premiers références groupement, « comme nous le sommes depuis un an chez l'Italien Rhiag ». En attendant, les produits de la marque sont disponibles en ligne sur Turborailfrance.com avec une livraison partant du stock français implanté à Chilly-Mazarin (91). ●

AMORTISSEURS

Koni bien dans ses niches



Stéphane Ducreau, responsable Koni France, et Alberto Tapra, responsable Aftermarket Monde de Koni.

Des segments à la marge mais des marges plus fortes : c'est la logique de Koni, référencé en première monte chez les constructeurs mais quasi absent en rechange traditionnelle. Sauf que le spécialiste hollandais de l'amortisseur réglable appartenant au groupe américain ITT se range dans la case des fournisseurs premium et préfère les niches « margeuses » comme le sport auto, le 4x4 (25 % des ventes), le véhicule ancien, le PL, le bus et depuis peu le camping-car, plutôt que le VL au sens large.

La perf' avant tout

D'autant que Koni n'a pas les ressources de production ad hoc en France – sa seule usine du territoire est fermée depuis plus de dix ans – pour répondre aux

besoins d'un marché enregistrant 1,4 million d'amortisseurs écoulés l'an passé (source : Secur). En 2014, Koni a vendu 18 000 unités en VL et 11 000 en PL pour un CA de 3 M€. Hors secteur auto, ses ventes sont tirées par le ferroviaire. « Nous sommes spécialisés sur le marché de la performance. À un moment donné de notre histoire, nous avons vendu jusqu'à 60 000 unités par an via des centres autos ou grossistes. Mais nous ne cibons plus ces canaux », confirme Stéphane Ducreau, à la tête de Koni France. Les ventes se font en direct via la filiale France, sachant que 50 % passent par le Web. Une stratégie globale payante, les ventes ayant grimpé de 10 % en 2015 sur un marché national à + 3 %. ●

Vite !

VÉHICULES CONNECTÉS

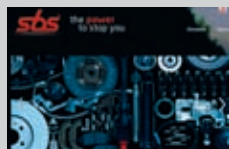
Valeo rachète l'Allemand Peiker



L'équipementier a tout récemment annoncé l'acquisition du spécialiste allemand en télématique embarquée et connectivité. Valeo va ainsi pouvoir proposer aux constructeurs de nouveaux systèmes télématiques dotés de fonctions de connectivité à haut débit et de cybersécurité. Axe d'innovation : les communications de véhicule à véhicule et de véhicule à infrastructure (V2I), compatibles avec les futurs services de l'Internet mobile LTE Advanced.

INTERNET

SBS relooke son webshop



Le systémier danois vient de se doter d'une nouvelle version de son site d'achat en ligne à destination des distributeurs, www.shop.sbsfrance.fr. Objectif : simplifier la prise de commande avec une interface plus ergonomique et intuitive. L'utilisateur peut ainsi depuis son compte passer commande, gérer les retours ou encore les demandes de garantie en seulement quelques clics. Côté livraison, 95 % de l'assortiment est livré du jour au lendemain, partout en France.

PLAQUES IMMAT

3M vend Faab Fabricauto

Le Britannique Hills Numberplates vient de racheter à 3M le spécialiste français de l'identification des véhicules qui dispose de deux sites de production dans l'Hexagone (Viriat et Macon). Ce rachat devrait permettre au Français de se développer au niveau international.

DISTRIBUTION

La Saci s'annonce à La Réunion et adhère à Nexus

Le leader guadeloupéen de la distribution PR VL et PL (N°20 dans le Top 100 Zepros 2015, à 26,7M€ de CA), filiale du groupe Loret, étend son déploiement hors de ses frontières naturelles – Guadeloupe surtout, mais aussi Martinique, Guyane, Saint-Barthélemy et Saint-Martin. Ainsi, l'été prochain, la Saci aura ouvert un établissement de distribution de pièces VL et PL à La Réunion, un joli morceau qui pèse autant que Guadeloupe et Martinique réunies !

Croissance espérée de 10 %

Un terrain d'action où le tandem Philippe Raynal, président de la



À La Réunion, la Saci va ouvrir son comptoir cet été et installer une équipe de douze personnes pour démarrer.

Saci, et Laurent Habierre, son directeur commercial, va importer une recette qui devrait permettre au groupe de finir l'année sur une progression frôlant les 10 % : servir les pros, établir un magasin (en cours d'installation), afficher une importante profondeur de

gammas, mailler le territoire avec un réseau d'agences... « Pour assurer de la croissance, il n'y a pas d'autres moyens que de s'installer sur de nouveaux territoires », assure Laurent Habierre. Outre le fait de poursuivre son quadrillage des DOM-TOM, le groupe

voit géographiquement plus loin. D'où sa récente adhésion au groupement international Nexus Automotive pour lequel il aura l'exclusivité sur ces territoires.

Plus de fournisseurs grâce à l'adhésion à Nexus

Objectif : partir à la conquête des voisins étrangers. La Saci va également s'appuyer sur Nexus pour enrichir son portefeuille de fournisseurs jusque-là inaccessibles sans appartenance à un groupement. Enfin, le distributeur antillais travaille à l'adoption de l'enseigne de garage nouvellement développée par Nexus pour le VL, mais également pour le PL. ●

PLATEFORME

Agra et Sirius inaugurent le site de Fed Alaurex

Les deux groupements partenaires depuis deux ans mettent en avant l'inauguration des nouveaux locaux d'un de leurs membres. Le groupe Sirius compte en effet parmi ses cinq centres régionaux Fed Alaurex, situé au nord-est de la France et dirigé par Philippe Perilhon. Ce dernier s'est installé à Heillecourt (54), à quelques encablures de son entrepôt de

Tomblaine, dans des locaux plus grands (2 200 m² de stockage). Objectif : agrandir les gammes et le stock des marques et doper la disponibilité des produits via les offres Agra et Sirius. « Ce nouveau point de vente au sud de Nancy permet à Sirius de renforcer sa présence en Lorraine, couvrant alors tout le quart nord-est de l'Hexagone », indique le communiqué. ●



Pour l'inauguration du nouvel entrepôt, Philippe Perilhon et toute son équipe ont accueilli près d'une centaine de personnes.



BATTERIES

Bon redémarrage pour Steco Power



« Cela faisait dix ans que Steco Power n'avait pas fait un Equip Auto », se réjouit Jérôme Habsieger, le directeur commercial.

Relancée en janvier 2015, la marque reprend racine sur le sol français. En octobre, Jérôme Habsieger annonçait s'appuyer sur un réseau de 50 distributeurs représentant 80 points de vente. Cette couverture au deux tiers du territoire signe un bon démarrage pour la marque qui vise le maillage d'un partenaire par département. « En fin d'année, nous aurons atteint notre but de 200 000 batteries vendues pour un CA de 8 M€ », assure le directeur commercial et marketing de Steco Power.

Tournées accompagnées avec les distributeurs

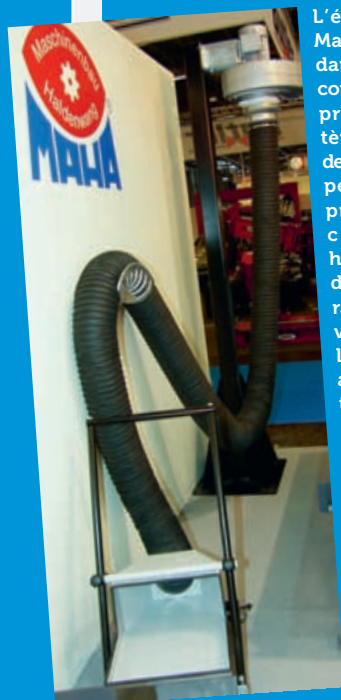
Une satisfaction pour celui qui avait un véritable défi à relever : faire renaître une marque en

sommeil sur un marché dominé par les MDD. « Cette première année de déploiement valide notre approche marketing : un bon prix sur les fast-movers avec le service à côté et surtout un soutien solide de nos distributeurs via des tournées accompagnées auprès des réparateurs. » En choisissant de remettre de la marque sur le marché de la réparation traditionnelle, Steco est sûr d'avoir choisi la bonne option. « Les nouveaux véhicules bardés d'électronique rendent difficile le do-it, dont les chiffres chutent. Car pour changer une batterie aujourd'hui, il faut utiliser un outil de maintien de charge puis un appareil de diag pour reprogrammer le véhicule. Les réparateurs ont l'opportunité de récupérer ce marché », conclut Jérôme Habsieger. ●

POLLUTION

SÉLECTION ZEPROS

Les extracteurs de Maha



L'équipementier Maha, bien connu dans le monde du contrôle technique, propose un système d'aspiration des fumées d'échappement. Il comprend tous les composants : hotte simple ou double, gaines, raccords, coudes, ventilateur, etc. L'équipementier assure l'installation et le démontage des anciennes installations si besoin. Le coût : environ 3 500 € HT avec un système à ventilateur et autour de 5 000 € HT pour un système d'extraction à hotte.

Capter les gaz d'échappement

Un cahier des charges vient d'être édicté et le Code du travail vient d'imposer que l'air des locaux fermés (ateliers, centres de contrôle technique) soit renouvelé de manière à contenir sa pureté. En parallèle, un plan national a été lancé par l'assurance maladie pour lutter contre ces risques. Ainsi, chaque caisse régionale choisit l'un de ces axes pour mener ses actions, dont celle de l'aspiration ou encore la captation des fumées polluantes. Afin de soutenir les entrepreneurs dans l'acquisition et l'installation d'une solution captant les fumées d'échappement, les caisses régionales (Carsat, Cramif ou CGSS) apportent une aide financière (Air Bonus) d'un montant forfaitaire de 40 % de l'investissement hors taxes pour l'achat ou la rénovation d'un système de captage des gaz d'échappement.

Pour en bénéficier, il faut :

- soit acheter un système de captage des gaz d'échappement neuf (uniquement pour les centres de contrôle technique véhicules légers). L'aide est plafonnée à 5 000 €,
- soit rénover un système de captage des gaz d'échappement, avec un plafond de



3 000 € d'aide,

- soit acheter une cabine en surpression (uniquement pour les centres de contrôle technique poids lourds), avec un plafond de 3 000 € d'aide,
- informer les salariés sur les risques liés aux émissions de moteur Diesel,
- former les salariés à l'utilisation de l'équipement retenu.

Air Bonus est réservé aux entreprises de moins de 50 salariés et dépendant des codes risques suivants : 741GB, 742CB, 743BA et ayant un agrément préfectoral pour les centres de contrôle technique. ●

CONFORT

Un atelier à la bonne température

Pour des raisons de sécurité, de bien-être du personnel et afin d'assurer le bon fonctionnement de certains matériels, la température ambiante des ateliers doit être à la fois suffisante et bien régulée. Une étude préalable s'impose donc pour évaluer la performance et la puissance nécessaire. Les appareils de chauffage disponibles sur le marché se décomposent en trois familles : les générateurs d'air chaud au fioul, les aérothermes au gaz et les tubes radiants au gaz. Soulignons d'emblée que les générateurs d'air chaud au fioul sont à exclure des lieux accessibles au public selon



la réglementation en vigueur. Maintenant, le choix d'un matériel passe par l'évaluation des performances (puissance) nécessaires pour chauffer le local défini. Trois critères sont à prendre en compte :

- 1) La détermination du volume du local à chauffer, en ne minimisant surtout pas la hauteur sous plafond,
- 2) La définition du facteur K (indice d'isolation du bâtiment). Sur une échelle de 1 à 4, cet indice prend en considération la déperdition éventuelle de la chaleur en fonction des matériaux de construction, la présence d'un faux plafond, l'étanchéité et l'importance des ouvrants, etc.
- 3) L'évaluation de l'écart de température entre l'extérieur et celle à éteindre dans le local (exemple : de - 10°C à + 17°C = 27). Cet indice est très dépendant de la situation géographique du site à chauffer.

À noter que 9 appareils sur 10 équipant les ateliers fonctionnent au fioul. Ils sont simples à installer et moins contraignants que les machines au gaz qui nécessitent l'intervention d'un spécialiste pour avoir une installation certifiée avec une bonbonne extérieure, etc. ●

SÉLECTION ZEPROS

Le chauffage fixe F70 de Sovelor

Le système à air pulsé à combustion indirecte proposé par Sovelor est équipé d'un brûleur fuel monté et préréglé, d'un réservoir de carburant intégré de 65 litres, d'un filtre fuel, d'un thermostat d'ambiance et d'un plénum de soufflage à quatre faces directionnelles. Son installation se limite au raccordement à un conduit de cheminée et au branchement de la prise sur une alimentation électrique 230V monophasée. Il dispose d'une puissance de 69,8kW et d'un débit d'air de 5 100 m³/h. Son prix : 3 195 €, hors installation.





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.

PIÈCES DE RECHANGE OUTILAGE PNEUMATIQUES
CARROSSERIE ACCESSOIRES SPÉCIAL POIDS LOURDS

CONTITECH

Courroie striée élastique pour les moteurs modernes

La courroie striée Elast est destinée au marché de la rechange pour les véhicules équipés d'origine d'une courroie élastique. Elle se compose de trois éléments principaux : un élastomère dorsal texturé réalisé en caoutchouc synthétique pour une meilleure résistance à l'usure, une armature câblée dotée de fibres polyamides élastiques et des stries sur la courroie avec un revêtement spécial qui maintiennent un niveau sonore satisfaisant même en cas de léger désalignement. Les performances de la courroie sont ainsi optimales lors de l'entraînement de l'alternateur, du ventilateur, de la pompe à eau, du compresseur de climatisation et de la direction assistée. ContiTech propose aussi des kits de courroie avec outils spéciaux pour effectuer le montage de la courroie sans détérioration.

www.contitech.fr

La tension reste identique au fil du temps

FESTOOL

Aspirateur polyvalent au format coffret

L'aspirateur CTL SYS est le premier du genre au format de coffret Systainer et intègre un compartiment pour l'outillage. Il assure une aspiration optimale sur les poussières de catégorie L (sable et poussières ménagères...). Avec sa turbine de 1 000 W et ses deux buses – une d'ameublement, une plus étroite –, il assure un nettoyage impeccable même dans les zones difficiles d'accès. La maintenance de l'appareil est pratique puisque la cuve de l'aspirateur se retire et se remet en place sur simple pression d'un bouton. Côté nuisance sonore, l'aspirateur ne génère que 67 dB. Doté d'une sangle, le CTS SYS se transporte facilement en bandoulière, avec un rangement prévu pour le tuyau d'aspiration.

www.festool.fr



Partie supérieure amovible pour moins d'encombrement

3M

Filtre polyvalent pour casque de soudure

Le filtre 3M Speedglas 9100XXi permet de distinguer plus facilement les couleurs. En effet, la qualité de contraste offre une vision claire, colorée et détaillée, facilitant les opérations de pré-soudage, soudage, le polissage... Le panneau frontal argenté du kit de filtre de soudage est équipé de commandes externes pour passer du mode meulage à la fonction mémoire (deux réglages mémorisables). Une simple pression du doigt suffit pour passer d'un soudage TIG à faible intensité à un soudage MIG à haute intensité, puis à une opération de meulage. Côté sécurité, sa façade arrondie facilite l'évacuation des projections de soudage tout en protégeant le soudeur. Prix : 525 € HT le masque (495 € HT la cassette XXi et la façade avant).

Un détecteur de mouvement active automatiquement le filtre

www.3m.com/fr



NTN-SNR

Catalogue kits et roulements de roue



L'édition 2016 du catalogue Roue de NTN-SNR répertorie 1 800 références de roulements et kits de roue de qualité OE. Il est structuré en chapitres dont chacun répertorie une famille de produits : kits de roulements de roue, kits de moyeu de disques et roulements unitaires. Les pièces sont classées par référence véhicule ou NTN-SNR, avec une photo par produit et des caractéristiques techniques (dimensions des roulements, couples de serrage...). Une liste des correspondances OE est également proposée. Enfin, une gamme d'outils spécifiques développée avec l'outilier Hazet est mise en avant.

www.ntn-snr.com

FEDERAL-MOGUL

Catalogue allumage et préchauffage

Le nouveau catalogue Beru de pièces d'allumage et de préchauffage, avec ses 69 nouvelles références, couvre plus de 21 000 applications VL et VUL. Il contient la totalité des références de la division Federal-Mogul Motorparts comprenant notamment des bougies et bobines d'allumage, des bougies de préchauffage, des modules d'allumage et des boîtiers de commande. Chaque référence est accompagnée de renseignements techniques détaillés (dimensions, instructions de montage...) et visuels. Une section complète est même dédiée aux références croisées pour identifier le produit équivalent à celui du constructeur.



www.federalmogul.com

CONTITECH

Suspensions pneumatiques pour Mercedes Actros

La gamme de suspensions pneumatiques pour véhicules industriels de ContiTech répertorie 18 nouvelles références de ressorts – dont la 6122 N – développées pour le nouveau Mercedes Actros. Les pistons de ces ressorts sont en matériau composite, réduisant ainsi le poids du véhicule jusqu'à 12 kg par essieu, avec pour conséquence une économie potentielle de carburant et une réduction des émissions de CO₂ ainsi qu'un poids utile augmenté. Le volume intérieur du piston est entièrement utilisé, améliorant d'autant le confort de la suspension pneumatique. Chaque kit de montage contient tout le matériel de fixation nécessaire pour chaque référence de suspension.

www.contitech.fr

FEBI BILSTEIN

Kits de chaîne de distribution

La gamme de kits de chaînes de distribution de bilstein group, de plus en plus orientée vers le downsizing, compte désormais une offre complète de kits couvrant les constructeurs étrangers (Volkswagen, Fiat, Opel...) et français (PSA notamment). Plus de 200 références de kits de chaînes de distribution sont proposées, ainsi que 280 chaînes de distribution, 195 références de glissières et guides, et 175 tendeurs et autres pièces. L'ensemble des pièces est disponible au détail. Une gamme d'outils spécifiques au montage/démontage de la distribution à chaîne est également disponible.

www.bilsteingroup.com

VALEO

Gamme de bobines d'allumage

Avec ses 110 nouvelles références, l'offre de bobines d'allumage proposée par l'équipementier pour le marché de la rechange couvre désormais près de 85 % du parc roulant français et est compatible avec la plupart des applications allemandes et asiatiques : BMW, Mercedes, Nissan, Toyota... La gamme recense ainsi aussi bien des bobines crayon, rampes, blocs et bobines à huile... que la majorité des applications de deuxième génération.

Elle est certifiée 100 % Valeo-rigin, c'est-à-dire répondant à toutes les exigences de la première monte.

www.valeo.com

HBM

Mesure des couples et vitesses de rotation

Le QuantumX MX460B est un amplificateur de mesure de fréquence et d'impulsions qui établit avec précision et en dynamique plusieurs paramètres dans les moteurs thermiques, mais aussi dans les systèmes de propulsion électriques ou hybrides. Équipé de quatre voies, l'amplificateur mesure avec une précision de 0,01 le couple, la vitesse de rotation, l'angle, une position ou un déplacement grâce à sa bande passante de 40 kHz. Le traitement des signaux de fréquence du couple et de la vitesse s'effectue avec une résolution allant jusqu'à 100 000 éch/s par voie de mesure.


www.hmb.com/fr

SKF

Kit d'outils pour roulements de roue

Deux kits d'outils sont désormais proposés par l'équipementier : le VKN 600 pour le montage des roulements de roue HBU 2.1 et le VKN 601 pour le démontage. Ces outils évitent de démonter le porte-fusée et le capteur ABS lors du remplacement des roulements de roue. Il n'y a donc aucune pression inutile exercée sur la bride du moyeu. Les kits s'adaptent à tous les diamètres de roulements de 62 à 85 mm. Ils peuvent être complétés par un vérin hydraulique VKN 602-1 pour faciliter le montage. La notice de montage et les infos techniques sont accessibles via le flash code situé sur chaque kit.

www.skf.com

WÜRTH

Clé à chocs pneumatique

La clé à chocs DSS 1/2" Premium Power est conçue pour le serrage/desserrage des boulons, vis et écrous. Robuste et puissante (6,3 bars de pression), elle autorise des couples de serrage jusqu'à 928 Nm et de desserrage jusqu'à 1 321 Nm. La poignée ergonomique avec revêtement antidérapant Softgrip facilite la prise en main, au même titre que les deux sélecteurs du sens de rotation (serrage ou desserrage). Un commutateur à quatre positions permet de régler le couple en fonction du type de serrage. L'entrée d'air, étanche et insonorisée, évite les fuites tout en réduisant le bruit.

www.wurth.fr


TEST LABO

Freinage à froid, sensibilité à la vitesse et à la pression, échauffement, usure... les plaquettes de freins ont été soumises à rude épreuve. Bien que leurs prix varient du simple au quadruple, elles ne réservent, dans l'ensemble, pas de mauvaise surprise.

Ate

51 € | ** | 16/20

Ate livre des plaquettes offrant le meilleur coefficient de friction nominal de notre échantillon. Leur comportement est stable et, surtout, répétable dans toutes les phases d'utilisation. Même en situation de surchauffe (température supérieure à 500 °C), elles gardent un coefficient de friction élevé et constant, que ce soit en cours de freinage ou lorsque la pression sur la pédale de freins varie. Lors du premier essai d'échauffement, les coefficients restent élevés alors que l'effort sur la pédale est modéré. C'est encore mieux lors du deuxième essai avec une meilleure répétabilité.

MEILLEUR CHOIX

Plaquettes de frein, pour le magazine QUE CHOISIR* et EST ENTREPOT le meilleur choix c'est

Ate

Leader dans le domaine du freinage automobile

Distribué par **EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

La bonne pièce Le bon prix Le bon timing

47 boulevard Labau - 54000 NANCY
Tél. 03 83 37 30 67 - Fax 03 83 32 67 98
E-mail : est.entrepot@wanadoo.fr

ASTRATA

Contrôle de la pression des pneus PL



Le service TCS (Tyre Control System), conçu pour les entreprises de transport et de logistique, permet de contrôler la pression des pneumatiques en temps réel sans sortir du véhicule grâce au capteur situé à l'intérieur de la bande de roulement. Disponible sur l'ordinateur de bord DriverLinc, le service TCS avertit automatiquement le conducteur et le gestionnaire de flotte en cas de relevé de pression ou de température anormale du pneu, y compris les plus petites fuites quasi invisibles à l'œil nu. Objectif : optimiser la gestion de l'entretien du parc pneumatique et baisser significativement la consommation de carburant.

www.astrata.eu

EMM

Crème de polissage anti-rayures

La crème abrasive Colad Advanced Cut permet d'effectuer un polissage rapide directement après le ponçage. Sans solvant ni silicone, elle s'utilise sur toutes sortes de surfaces, plastiques, joints en caoutchouc, carrosserie...). Pour une élimination optimale des rayures difficiles et des défauts peinture, il est recommandé d'utiliser la crème avec une mousse fine Colad dure et une lustreuse rotative après un ponçage au P1200 ou P1500. Ensuite, appliquer la crème Colad One-StepReady pour une finition en haut brillant. Conditionnée en bidon de 1 litre.

www.emm.com



SIKA

Colle monocomposante pour vitrage

La colle SikaTack Elite permet de remplacer les pare-brise en un minimum de temps : la libération du produit n'excède pas 30 minutes. Elle s'utilise avec le système Sika Powercure, lequel se compose d'un pistolet équipé d'un mélangeur dynamique de façon à ce que la colle soit appliquée de façon homogène. Le temps de polymérisation reste identique quelles que soient les conditions climatiques, ce qui permet d'utiliser la colle aussi bien pour une pose en atelier que pour une pose mobile.



www.sika.fr

NCH EUROPE

Additif pour carburant brûleur de suie

L'additif DPF Protect réduit la température de combustion de la suie dans les filtres à particules des moteurs diesel de PL, autobus et VL. Une nécessité avec l'entrée en vigueur de la nouvelle norme européenne Euro 6 limitant le niveau accepté des émissions d'oxydes d'azote et de particules fines. Le DPF Protect doit être versé dans le réservoir tous les six mois à raison de 1 litre pour les PL et 0,5 litre pour les VL. Son action est triple : réduire la formation de suie dans le système, nettoyer et régénérer le FAP tout en diminuant la conso de carburant. Prix : 42 € le litre.



www.ncheurope.com

La sélection de la rédaction

CLARION

Station multimédia DVD simple d'utilisation



Le NX405E est la nouvelle station multimédia DVD du spécialiste de l'équipement audio et de l'électronique pour automobiles. Il intègre ainsi un système audio, vidéo et de navigation 2 DIN disposant d'un écran LCD intuitif et haute résolution de 6 pouces. Les différentes fonctionnalités sont ainsi accessibles par commandes tactiles et identifiables via de grandes lignes diagonales et icônes aux couleurs vives pour une meilleure reconnaissance visuelle. La navigation iGo NextGen couvre 47 pays, avec une info trafic TMC en temps réel. Grâce au module intégré Bluetooth Parrot, le conducteur peut accéder à son répertoire, recevoir et émettre des appels téléphoniques tout en maintenant une conduite sécurisée. Côté multimédia, plusieurs formats de fichiers (MP3, MP4, WMA...) sont lisibles depuis un CD, un DVD ou une clé USB, qu'il s'agisse de musique ou de vidéo. Prix : 749 € TTC.

Module externe DAB disponible en option

www.clarion.com

TRIPLEWAX DIAMOND

Nettoyant jantes à indicateur de couleur

Une fois pulvérisé sur les jantes, le Power Jantes s'active en quelques minutes et se colore en rouge carmin lorsqu'il agit sur les poussières de frein et autres saletés. Le changement de couleur du violet au rouge indique que la jante est prête à être rincée à l'eau claire. Grâce à son pH neutre, le produit est applicable sur tous les types de jantes. Il est recommandé de ne pas l'appliquer sur des jantes ou enjoliveurs chauds et/ou exposés au soleil. Prix : 9,99 € le pulvérisateur de 500 ml.



www.triplewax-diamond.info

T'NB

Chargeur allumecigare 3 en 1

Cet appareil permet de recharger simultanément son smartphone et sa tablette dans le véhicule, tout en gardant une entrée disponible pour un autre accessoire (GPS, glacière...). La charge des deux appareils s'effectue très rapidement grâce à la puce intelligente intégrée aux deux ports USB qui supportent jusqu'à 2,4 A. Avec sa tête pliable, le chargeur s'adapte à tous les véhicules. Pratique : une fois branché, le contour de l'entrée allumecigare s'illumine en bleu, ce qui rend son accès facile même de nuit. Prix : 24,90 € TTC.



www.t-nb.com



10 ANS
2006-2016
FEVRIER



10%

SUR TOUTES LES GAMMES



Capteurs de Température, Bougies d'Allumage, Bougies de Préchauffage, Sondes Lambda, Faisceaux Haute Tension, Bobines d'Allumage.

ADIPA
Nantes

02 40 92 21 21

CHAUSSENDE
Toulouse & Marseille

04 90 45 15 15

DASIR
Lyon

04 72 04 84 80

MOTORPARTS
Lille

03 20 65 73 73

P.A.P.
Paris

01 40 85 19 00

Apprau

c'est dispo!

www.apprau.fr

* Vous avez 1 mois pour vous rapprocher de votre commercial(e) en région et bénéficier de cette offre.

VOTRE CAMION EST ENTRE DE BONNES MAINS !

*de la préparation
au contrôle technique*

FULL SERVICES



Contrôle · Diagnostic

Entretien · Pièces détachées

GROUPE
TVi
Techniques
Véhicules Industriels

www.tvi.fr



P.42 SOLUTRANS Le salon de la reprise

© Francis Mainard

LOGISTIQUE

G-Truck renforce son maillage de plateformes

Le 12 novembre, Jean-Claude Gallays, adhérent historique G-Truck, a vendu sa plateforme de Saint-Ouen-l'Aumône à Grou-pauto. Le spécialiste du freinage pneumatique est centre logistique et technique pour les produits Knorr, Wabco et Haldex. Outre le fait de conserver cette spécialité, le site (2,3 M€ de stock) va accueillir des stocks déportés d'autres familles de produits de la plateforme nationale PL de Le Rheu. Parallèlement, Gallays va implanter 950 000 € de pièces freinage à Rennes. Un chassé-croisé qui permet à G-Truck de muscler son maillage logistique avec l'émergence des plateformes régio-

nales. « Le groupe Durand remplit ce rôle avec sa plateforme Pavi de Saint-Priest et qui couvre le Sud-Est. Celle de Gallays couvre l'Ile-de-France et le Nord, sachant que Jean-Claude Gallays avait déjà des stocks déportés sur Nantes, Toulouse, Marseille et Lyon. Le Rheu assure le maillage pour la Bretagne et l'Ouest », décrit Jean-François Bernard, le directeur des réseaux G-Truck. Pour compléter ce dispositif logistique, reste à trouver une solution pour l'Aquitaine et le Grand Est – le groupe Plus qui dispose d'une plateforme PL opérationnelle à Metz depuis l'an passé pourrait couvrir le territoire. ●



Sous la houlette de Jean-François Bernard, Jean-Claude Gallays va assurer la transition après la vente de son site.

CONJONCTURE

Bonne tendance sur 2015, optimisme pour 2016

L'année 2015 a été porteuse pour les ventes de VI neufs. Elles ont progressé de 11 % pour atteindre 41 718 unités, tirées par les tracteurs qui affichent un remarquable + 20 %. Dans le même temps, les transactions VO ont progressé de 5 %. Une tendance à la reprise à laquelle veut croire le BIPE et la CSIAM qui misent sur un marché en progression de 5 % (lire p.42).

• Même tendance optimiste pour l'après-vente chez les concessionnaires qui ont affiché une activité atelier à la hausse pour 68 % des professionnels interrogés, contre 20 % déclarant une baisse de leur activité. Telles sont les tendances relevées dans l'enquête annuelle de l'Observatoire du Véhicule Industriel (BNP Paribas) réalisée auprès des distributeurs VI (lire p.44).

• Quant au marché des semi-remorques, il confirme son embellie enregistrée depuis 2014. En 2015, il a dépassé les 20 000



L'horizon s'éclaircit pour les pros de la vente et de l'après-vente VI avec la prévision d'un trend positif des ventes pour 2016.

immatriculations, ce qui ne s'était plus vu depuis 2008. De même, le marché des VUL carrossés progresse grâce notamment à la très bonne tenue des véhicules

frigorifiques (+ 21 %) et du transport de personnes (+ 27 %), tandis que le marché de la benne reste très loin de ses niveaux historiques. ●

Sommaire

ACTUALITÉS

Chéreau-SOR : Un groupe européen vient de naître	P. 43
Michelin lance Effitrailer	P. 43

RÉPARATEURS

Lamberet signe avec l'AD	P. 44
CT : Agréments renouvelés	P. 46

CARROSSIERS

Gruau : L'Électron libre	P. 47
TVH rachète France Hayon	P. 47

RECHANGE

TVI muscle ses compétences	P. 48
Cap V.I. se renforce	P. 49

Vite!

CONSTRUCTEUR

Nouveau centre de préparation pour Scania

Le nouveau centre d'adaptation et de préparation Scania (CAPS) vient d'ouvrir ses portes à Angers. Sa mission : centraliser les travaux de finition des cars, bus, camions, ainsi que l'adaptation et la préparation de ces derniers. CAPS est un maillon important du processus de livraison d'un camion. Les véhicules y seront préparés (voire personnalisés pour les bus) avant livraison au réseau. Objectif : réduire les délais de livraison et donc le coût de préparation des véhicules.



MARCHÉ

Le VO en hausse sur l'année 2015

Le business de l'occasion a progressé de 5 % chez les distributeurs de VI l'an passé. Les tracteurs tirent le marché vers le haut avec une progression de 7,4 % par rapport à 2014 alors que les porteurs reculent de 1,8 %. Pour les VUL d'occasion, on constate une stabilité dans les résultats (- 0,4 %). Les prix des tracteurs ont peu évolué, à + 0,6 %, et ceux des porteurs progressent de 2,1 %. En revanche, ceux des VUL ont baissé de 2,2 %. Pour 2016, les prévisions ne sont pas très différentes avec une légère progression envisagée pour les VI de 1,6 % et une stabilité pour les VUL, à - 0,3 %.

EUROPE

7,6 Md€ de subventions pour le transport

Début novembre, la Commission européenne a annoncé le montant de l'enveloppe allouée au transport. La plus grande part de ces 7,6 Md€ ira aux pays bénéficiaires du Fonds de cohésion (15 au total, essentiellement à l'Est) pour de grands projets d'infrastructures. Le reste ira aux transports intelligents et notamment aux systèmes de gestion de trafic. Les États ont jusqu'au 16 février pour soumettre leurs propositions et les résultats des appels seront publiés pendant l'été.

MARCHÉ VN

La CSIAM optimiste pour 2016

Le marché des plus de 5 tonnes a profité d'une fin d'année porteuse pour performer en 2015 avec des ventes en progression de 11 %, à 41 718 unités. En phase avec les prévisions du BIPE qui en janvier 2015 pronostiquait un marché à 41 000 unités ! Cette hausse est tirée par les ventes de tracteurs qui ont surperformé avec une progression de 20,1 % (24 943 unités) tandis que celles des porteurs restent stables (- 0,14 %, 16 775 unités). « Cette nouvelle répartition du marché à 60 % pour les tracteurs au détriment des porteurs est une tendance lourde. Ne serait-ce que parce que les transporteurs voient dans le tracteur un véhicule permettant une plus grande flexibilité », analyse Thierry Archambault, président-délégué de la Chambre syndicale internationale de l'automobile et du motorcycle (CSIAM). Sur la période, tirées par la loi Macron



11 % de progression des ventes en 2015, 5 % espérés cette année... Le marché VI est sur un trend positif.

et la réglementation sur les ceintures de sécurité, les ventes de bus ont progressé de 31 % et celles des cars de 22 %.

44 000 ventes attendues

Une embellie du marché VI qui s'est faite malgré le recul de 6 % du pavillon français, « mais les transporteurs qui ont réduit la taille de leur parc ont des taux de renouvellement plus importants, car les véhicules

disponibles roulent plus », précise Béatrice Plat du BIPE. Et pour 2016 ? « Le retour de la croissance, avec une consommation qui repart et des entreprises

qui vont commencer à accélérer leurs achats de biens, va pousser la production industrielle », analyse-t-elle. Le tout poussant le transport de marchandises... S'appuyant sur l'analyse du BIPE et malgré une perspective d'atonie du secteur BTP, la CSIAM a décidé de jouer la carte d'un optimisme « éclairé » pour 2016 et table sur un marché à 44 000 unités, tandis que les prévisions de l'Observatoire du Véhicule Industriel – toujours plus prudent – misent plutôt sur la stabilité, à 41 500 ventes, soit un marché en léger recul (- 0,5 %). Espérons que comme pour 2015 les prévisions du BIPE auront raison contre le pessimisme. ●

PARTENARIAT

Naissance de « Sortimo By Gruau »

Alliance stratégique pour le carrossier français Gruau (240 M€ de CA, 17 sites dont 5 hors de France) et l'aménageur allemand Sortimo (139 M€, 37 succursales en Allemagne et 10 filiales à l'étranger). Les deux leaders de leur marché se rapprochent en deux étapes.

Première étape : depuis le 1^{er} janvier, le carrossier-constructeur français est entré à hauteur de 50 % au capital de Sortimo France. Cette participation donne naissance à « Sortimo By Gruau » qui doit soutenir le développement de l'aménageur allemand dans l'Hexagone. Le pilotage de l'entité se fera à parts égales entre les deux entreprises avec Catherine Caquet qui conserve son rôle à la direction opérationnelle aux côtés de Jean Margerie, DG de « Sortimo By Gruau » et par

ailleurs directeur commercial et marketing de Gruau.

Deuxième étape : dès le second semestre 2016 sera créée une co-entreprise en Allemagne sous le nom « Gruau By Sortimo », détenue à 50/50 par les deux acteurs, ce qui ouvrira les portes allemandes à l'entreprise de Laval et accélérera son déploiement à l'international. ●



Le carrossier français et l'aménageur allemand s'allient pour se développer à l'international.

ÉVÈNEMENT

Solutrans, un salon international



Pour son édition 2015, le salon international des solutions de transport routier et urbain a enregistré durant cinq jours près de 36 000 visites, soit une progression de 3 % par rapport à l'édition précédente. Les organisateurs sont d'autant plus satisfaits que le salon a imposé son ancrage à l'international. Avec 23 % d'exposants internationaux en provenance de dix-huit pays et 10 % de visiteurs internationaux, Solutrans confirme sa place

sur les marchés européens et d'Afrique du Nord, respectivement en croissance de 16 % et de 50 %. Dans le Top 5 des exposants figurent l'Allemagne et l'Italie ex aequo, la Belgique, le Royaume-Uni, la Turquie et les Pays-Bas. Pour le Top 5 visiteurs, les pays sont l'Italie, l'Espagne, la Suisse, la Belgique et l'Allemagne. Fort de ce succès, Patrick Choltan, président de la FFC et du salon, confirme le rendez-vous de 2017 pour la prochaine édition. ●



SERVICES REMORQUES

Michelin lance la solution de gestion Effitrailer

Parce que le parc compte 30 % de plus de semi-remorques que de tracteurs, que 70 % des dépannages liés aux pneumatiques concernent les semi-remorques, qu'à peine 10 % sont équipées d'une liaison télématique et que le coût moyen d'immobilisation d'une semi-remorque s'élève à plus de 1 000 €, Michelin a décidé de se pencher sur la question.



Outre le fait d'inclure un boîtier télématique pour remorque, la solution Effitrailer offre un pilotage de la maintenance des pneumatiques.

Suivi et gestion améliorés

Ainsi, après Effifuel puis Effitires, solutions de gestion de la consommation et d'entretien du parc pneumatique, l'équipementier, via sa filiale Michelin Solu-

tions, lance cette fois Effitrailer pour la gestion et le suivi des semi-remorques. L'offre consiste en un engagement contractuel pris par Michelin sur des gains

devant générer un meilleur pilotage des semi-remorques via le contrôle de la pression des pneus, la géolocalisation des semi-remorques ou la remontée des

données techniques et anomalies pour l'entretien.

Des économies à la clé

Selon Michelin, Effitrailer permettrait de réduire jusqu'à 50 % les immobilisations des semi-remorques liées aux pneumatiques, de réduire les kilomètres à vide, d'augmenter le taux d'utilisation, de réduire la consommation de carburant de 0,20 % (soit 9 000 € par an pour 200 semi-remorques), voire de diminuer le nombre de remorques du parc. Et si les résultats promis ne sont pas au rendez-vous, Michelin rembourse l'abonnement à Effitrailer. ●

ACQUISITION

Chéreau-SOR : un groupe européen vient de naître



En 2015, Chéreau sortait sa grande nouveauté, le SmartOpen-C.

Le carrossier-constructeur vient d'être racheté par le fonds d'investissement espagnol Miura Private Equity, déjà propriétaire du carrossier frigorifique SOR depuis novembre 2015, apprend-on dans *Les Echos*. Les deux sociétés formeront un groupe européen baptisé The Reefer Group mais devraient conserver leur indépendance au sein de leur marché respectif. Ce nouveau groupe rassemble un millier d'employés et représente un CA de 250 M€, dont 170 M€ apportés par Chéreau en 2015. Son siège sera implanté en Espagne et présidé par Alain Guermeur, actuel P-DG

de Chéreau. À noter que les sites industriels seront maintenus dans les deux pays.

Objectif croissance

« Clairement, nous avons fait une super année 2015. Il nous fallait voir plus loin et penser à l'avenir. Ainsi, la constitution d'un groupe européen à vocation internationale a fait son chemin. [...] Les sites français de production se développeront sous l'impulsion d'une nouvelle dynamique. Le rapprochement de Chéreau et de SOR nous apportera de la croissance », a expliqué Alain Guermeur à notre confrère *Transportissimo*. ●

COÛT DU TRM

Les dépenses en hausse de 2 % cette année

En 2015, les entreprises de transport ont maintenu le cap. « Les marges se redressent (légèrement) dès 2014, et le taux de défaillance se résorbe progressivement. Le gazole reste sur une tendance baissière, il libère de la trésorerie pendant que les autres coûts progressent peu », indique le Comité national routier (CNR) dans son bilan 2015. Il note également que l'apport du crédit d'impôt n'a pas été consommé sous forme de hausse de salaires ou de distribution de dividendes, mais d'investissements. D'où les bons chiffres des ventes de VI neufs !

Le coût du gazole stable

Pour 2016, le CNR estime l'inflation des coûts de l'ordre

de 1,7 à 2,2 % (hors prix de revient du gazole). Dans le détail, le CNR estime que le coût du gazole professionnel restera stable en moyenne annuelle. À noter qu'entre 2014 et 2015, ce poste est passé de 26 % à 21 % dans les dépenses du transporteur. En revanche, suite à l'accord salarial du 3 novembre dernier, les coûts de personnel de conduite (32 % des dépenses) devraient peser 2,4 % de plus. Le poste « charges de structure » devrait grimper de 1,6 à 1,8 % et le coût de détention des matériels de 1,4 %. Le poste maintenance (8,5 % des dépenses) devrait pour sa part gonfler de 1 % et celui lié à l'usage des infrastructures de 1,3 %. ●



Le poste maintenance/pneumatique pèse 8,5 % des coûts d'un transporteur. S'il est resté stable en 2015, il devrait progresser de 1 % cette année.

Vite !

CHRONOTACHYGRAPHE

ChronoServices accélère le renouvellement



En 2016, plus de 160 000 conducteurs routiers renouvelleront leur carte de chronotachygraphe. Afin de faciliter leur démarche, ChronoServices propose un nouveau service en ligne pour effectuer le renouvellement, sans l'authentification par carte. Rapide et efficace, le formulaire de demande est automatiquement complété et la demande est télétransmise, sans envoi postal. Ce service est accessible sur tous supports connectés sur www.services.chronoservices.fr/cartetachy/pre-enregistrement.

TÉLÉPÉAGE

Tracky Service arrive en France



Fort de plus de 7 000 membres en Italie, la coopérative italienne Fai Service annonce son implantation sur le marché français sous la marque Tracky Service avec l'ouverture de bureaux en France, à Aix-en-Provence. « La filiale française fait suite à l'ouverture de bureaux en Roumanie et en Pologne, en complément de la filiale espagnole déjà existante », explique Sébastien Schmitt, directeur Europe de Fai Service.

TRANSPORT

L'Allemagne, n°1 du TRM européen

Si la Pologne (14,3 % de pdm) reste la locomotive du TRM est-européen, elle marque le pas avec un taux de croissance timide de 1,3 %. Elle se classe donc derrière l'Allemagne, n°1 en Europe avec 17,6 % de pdm, mais devant l'Espagne. Les deux Européens affichent respectivement une progression de 1,4 % et 1,6 %. La France (-3,6 %) et le Royaume-Uni (-2,7 %) vont mal mais moins que l'Italie qui recule de 7,4 %. C'est le bilan qui ressort de la dernière étude du Comité national routier.

Vite !

FORMATION

Scania offre un R450 et un R420 au Garac



Le 12 janvier, Raymond Vié, président, et Laurent Roux, DG du Garac, ont reçu les clés d'un Scania R450 des mains de Mats Gunnarsson, P-DG de Scania France, en présence du staff du constructeur suédois. Dans quelques semaines un R420 sera livré pour permettre aux élèves de bac pro, BTS et ingénierie pour la maintenance PL de s'exercer sur les nouvelles technologies. À noter qu'en septembre 2016 le Garac ouvrira une section de CQP Technicien Expert Après-Vente Véhicules utilitaires et Industriels.

CATALOGUE

Bosch sort un « tout en un » VI et VUL



L'équipementier a regroupé en un seul ouvrage les différents argumentaires traditionnels pour

le diesel, l'équipement d'atelier, le diagnostic ou les pièces de rechange. Onze thématiques sont rassemblées sur 32 pages : système diesel, Bosch Diesel Center et assistance diesel, Bosch eXchange, démarreurs et alternateurs, batteries, essuie-glace, filtres, solutions d'éclairage et de signalisation, électronique automobile, assistance climatisation, appareils de contrôle et maîtrise des systèmes.

DIGITAL

Continental VDO vend en ligne

Avec www.vdo-shop.fr, la marque de Continental vient d'activer un nouveau canal de vente pour des produits spécifiques, tels les outils d'archivage pour le chronotachygraphe numérique ou les accessoires. Cette boutique virtuelle offre un service de livraison partout dans l'Hexagone, un retour jusqu'à 14 jours et une livraison gratuite à partir de 80 € d'achat.

PARTENARIAT

Lamberet/Kerstner signe pour une maintenance avec l'AD

Depuis le début de l'année, les 1 020 AD Expert peuvent assurer la maintenance des groupes frigorifiques de Kerstner, filiale de Lamberet. En complément, les 17 Centres Techniques Automobiles de l'Autodistribution viendront en support technique et assureront les réparations plus lourdes. C'est le sens du partenariat entre l'Autodistribution et Lamberet SAS officialisé sur Solutrans.

Agrément clim obligatoire

Concrètement, pour être centre agréé service Kerstner, les ateliers doivent préalablement avoir l'agrément pour l'intervention climatisation, suivi d'une validation de compétence spécifique via un module de formation d'une journée. « Cet agrément



Stéphane Antigio (président du directoire Autodistribution) et Erick Méjean (DG Lamberet SAS) ont officialisé leur partenariat sur Solutrans.

fait déjà partie du cahier des charges AD Expert. Donc la mise en place de l'accord se fera rapidement. La démarche prévoit également une montée en compétence des ateliers pour qu'ils puissent rapidement prendre en charge la réparation des groupes frigorifiques Kerstner », précise Olivier Hélore, responsable du

développement commercial Pièces et Services techniques de l'Autodistribution. Un marché intéressant pour le réseau, qui maîtrisera les opérations effectuées dans le cadre d'une couverture de la garantie, avec un potentiel de 2 000 utilitaires équipés de groupes Kerstner roulant en France (sur 10 000 en

Europe), sachant que Lamberet vise un doublement de sa production à l'horizon 2020.

Accord gagnant-gagnant

Et très vite les partenaires comptent compléter le dispositif. « Lamberet va pouvoir mettre en place à l'avenir avec l'Autodistribution des forfaits d'extension de garantie et de contrat d'entretien. Cette offre avantageuse et inédite sur le segment permettra aux utilisateurs de minimiser et maîtriser leurs coûts d'exploitation », espère Erick Méjean, DG de Lamberet SAS. Un accord gagnant-gagnant : pour Lamberet un joli maillage de maintenance à proposer à ses clients et pour l'Autodistribution un point d'ancrage sur le marché de l'utilitaire. ●

DIVERSIFICATION

Euromaster s'attaque à la mécanique PL

Capitaliser sur un portefeuille de 100 000 pros passant par l'enseigne pour le poste pneumatique afin de leur proposer l'ensemble des prestations d'entretien : c'est l'objectif de la nouvelle offre d'entretien courant développée par Euromaster. Les prestations couvrent la clim et le système de direction des véhicules à moteur, le freinage, la suspension et les accessoires pour les remorques. Pour cela, tous les techniciens experts ont été formés par Wabco. Sous forme de forfait, elles sont annoncées 25 % sous les tarifs des réseaux

constructeurs. « Ces prestations d'entretien mécanique sont à l'essai dans 20 centres pilotes de grandes agglomérations. Seuls les 70 sites spécialisés VI sont ciblés et non les 200 sites à nos couleurs. À l'horizon 2018, notre ambition est d'être une enseigne référente en entretien VI », précise Éric Collanges, directeur marketing VI d'Euromaster. À noter qu'aujourd'hui 150 sites proposent déjà la climatisation, 23 sont centres agréés tachygraphe avec comme objectif de développer dans les trois ans une prestation « passage aux Mines ». ●



CONJONCTURE

Les ateliers confiants pour l'année 2016

Si le poids de l'après-vente dans le CA global recule d'un point pour ne peser « que » 38 %, les concessionnaires ont affiché une activité atelier à la hausse pour 68 % des pros interrogés, contre 20 % déclarant une baisse d'activité. Telles sont les tendances relevées dans l'enquête annuelle de l'Observatoire du Véhicule Industriel (BNP Paribas) réalisée auprès des distributeurs VI. Autre constat : la pression qu'ils ressentent depuis quelques années de la part des réseaux indépendants s'est semble-t-il faite moins sentir en 2015. Seule la moitié des pros sondés a davantage ressenti cette pression, contre 88 % un an plus tôt.

À la recherche d'une main-d'œuvre plus qualifiée

De même, les pros se sont apparemment résignés à un marché qui ne sera plus jamais à 55 000 ventes annuelles, avec à peine



11 % qui y voient un danger immédiat (31 % en 2014) et 26 % un danger à moyen terme (56 % en 2014). « En fait, la renta ne s'améliore pas, mais la technicité des véhicules ramène les clients dans nos ateliers, et la télématique embarquée va pousser en ce sens. En revanche, nous devons rapidement résoudre la problématique de la formation du personnel. Outre une pyramide des âges vieillissante du secteur, cette montée en technicité nous amène à devoir embaucher au niveau BTS et ingénieur, et cela manque sur le marché », conclut Jacques Bruneel, président des concessionnaires VI au CNPA. ●

RÉSEAU

Vulco boosté par les flottes

Depuis cinq, le business PL a le vent en poupe dans l'enseigne du groupe Goodyear-Dunlop. Résultat de cet accélérateur, l'activité Industrie a représenté 70 % des 240 M€ de CA de l'enseigne alors que les centres mixtes VL/PL ne pèsent que 30 % du réseau de 240 sites auxquels s'ajoutent 120 centres exclusivement PL. Multiples satisfactions pour Hervé Dabin, P-DG de Vulco Développement : un réseau qui affiche une rentabilité de 3,5 % après quatre ans de pilotage et qui vise les 5 % « pour qu'il puisse investir », « aucune fermeture pour dépôt de bilan », 15 nouveaux centres (Rouen, Metz, Fréjus, Toulon...), et dans la région PACA l'asso-

ciation avec le groupe Ippolito qui compte déjà une dizaine de concessions Renault Trucks et Nissan et qui doit déboucher sur la création de nouveaux points de vente cette année. Enfin, sur un marché à + 6,2 %, les Vulco ont généré une croissance de 10,5 % du sell-out et surperformé de 32 % sur les ventes grands comptes.

Activer le maillage via les grands comptes

Donc pour poursuivre sur ce trend, Hervé Dabin va continuer d'actionner le levier « maillage » « avec le recrutement d'autres gros intervenants en 2016 » au CA supérieur à 100 M€, avec en ligne de mire 160 centres en 2017.



Pour les 20 ans de l'enseigne Vulco en France, Hervé Dabin annonce de multiples animations tout au long de l'année.

Et bien sûr, il veut accélérer sur la politique grands comptes animée par six collaborateurs.

Il vise 270 M€ de CA cette année avec toujours les deux tiers réalisés sur l'activité PL. ●

HAYONS

Dhollandia recrute un réseau de maintenance

« Il y a quelques années, les clients demandaient à avoir un contact lorsqu'ils tombaient en panne. Aujourd'hui, ils ne veulent plus de pannes ! », remarque Cyril Taramelli, chargé du marketing chez Dhollandia. Or « si tout le monde sait qu'un véhicule doit être entretenu à intervalles réguliers, ce n'est pas le cas pour les hayons élévateurs », complète Marc Gamblin, P-DG de Dhollandia France.



Avoir un stock PR et du personnel formé est la seule contrainte pour être agréé Service Maintenance Dhollandia.

Objectif de 200 points

D'où la volonté du n°1 français de mettre en place un réseau national capable d'assurer la maintenance des hayons reposant sur

le préventif. Pour construire son maillage, qui devrait compter 200 points d'ici la fin de l'année, Dhollandia a ciblé les conces-

sionnaires ou les garages multi-marques « qui voient les camions régulièrement pour l'entretien périodique » et à qui il est demandé

d'intégrer la maintenance du hayon. Pour être agréés Service Maintenance Dhollandia, ces spécialistes doivent disposer du stock nécessaire de pièces pour toutes les opérations de maintenance et avoir été formés par Dhollandia via son école de formation de Nanterre ou sur site. Ce nouveau dispositif vient en complément du réseau de franchisés Hydroparts Assistance « qui ciblent les transporteurs habitués à la maintenance et se déplacent chez eux, tandis qu'avec le réseau d'ateliers Service Maintenance Dhollandia, nous ciblons les clients qui n'ont pas encore le réflexe ». ●

Vite !

HAYONS

Hydroparts sort son appli

En complément de son site www.hydroparts-assistance.fr, l'enseigne de dépannage spécialisée dans les hayons a lancé son appli mobile, disponible gratuitement sur AppStore et Android. Outre la géolocalisation permettant de trouver rapidement l'un des 24 franchisés Hydroparts Assistance, l'appli sera enrichie de conseils sur l'entretien et la bonne utilisation de hayons élévateurs ou encore la prise de rendez-vous sur le mobile.



PNEUMATIQUES

Euromaster lance MasterCare et MasterTrust

Déterminé à optimiser la gestion du poste entretien dans le budget des transporteurs, Euromaster a lancé sur Solutrans MasterCare, un programme d'inspection préventive des pneumatiques PL des clients grands comptes, et MasterTrust, une solution d'externalisation de la gestion de flottes. Il s'agit d'aider les clients à optimiser un poste pneumatique pesant 8,5 % du coût de transport. Ces deux prestations passent par l'équipe de 52 conseillers techniques Euromaster.



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

CONTRÔLE TECHNIQUE

Les réseaux fêtent 10 ans de délégation de services publics



Les deux enseignes PL ont à nouveau obtenu l'agrément PL pour dix ans.



Fin 2015, Autovision PL et Dekra PL, les deux seuls réseaux à s'être mis sur les rangs voici dix ans pour remplacer les Drire, viennent d'obtenir le renouvellement pour les dix prochaines années de leur agrément par le ministère des Transports.

Quoi de neuf en dix ans ?

- Côté état du parc, le taux de contre-visites a reculé de 5 points pour atteindre 11 % en 2015 du fait d'un parc en meilleur état et de la stabilité des points soumis à contre-visite, amenant les clients à mieux prendre en compte ces paramètres dans l'en-

tretien du véhicule. En revanche, du fait de la sévèrisation des points de contrôle, le nombre de défauts a augmenté de 73 % en freinage et de 26 % pour l'éclairage. À noter également que « la privatisation du contrôle PL a permis l'uniformisation des pratiques d'inspection », remarque Geoffrey Michalak, directeur technique et qualité chez Dekra.

- Le maillage des centres PL a doublé depuis la privatisation à 363 sites répartis entre Dekra (142 centres, 36 % de pdm), Autovision PL (65 centres, 18 % de pdm) et 156 indépendants.

Le résultat de ce maillage renforcé est la disparition des délais d'attente !

Les défis à venir :

- Le premier d'entre eux est clairement la fermeture en octobre prochain des centres auxiliaires. « Un « auxiliaire » traite 400 à 500 véhicules par an. Ce n'est pas suffisant pour assurer la rentabilité d'un centre que l'on déciderait de lui substituer pour conserver le service au client », estime G. Michalak chez Dekra qui doit encore trouver une solution pour la vingtaine de sites restants. « Nous avons ramené de 60 à 17

le nombre de centres auxiliaires. Cinq ont été transformés en centres spécialisés », explique Richard Aveline, responsable du réseau Autovision PL.

- Le second est technique, avec l'évolution des véhicules et la nécessité de transposer en droit français d'ici fin 2017 pour une application en 2018 le nouveau tronc commun européen pour un contrôle technique harmonisé, qui nécessite de revoir totalement le phrasier puis de former les équipes, et qui prévoit en outre le contrôle obligatoire pour les tracteurs. « Il va aussi falloir préparer les réparateurs à ces

changements », assure Richard Aveline. Et enfin, le monde du contrôle technique PL s'interroge également sur l'avenir d'un métier qui pourrait être concurrencé par la connectivité des véhicules « qui va de plus en plus être capable de transmettre des informations de diagnostic en temps réel. Et alors quelle valeur ajoutée aura le contrôle technique ? » Une vision « encore de science-fiction » qui inquiète Bernard Bourrier, président d'Autovision, qui de longue date fustige le retard que prend le contrôle technique sur l'évolution de la technologie des véhicules ! ●

STRATÉGIE

Dekra pousse sur les services complémentaires pour croître

Huit créations et huit rachats : Dekra est dans une stratégie d'expansion. Mais surtout l'enseigne joue la carte des services complémentaires avec trois nouveautés, « car c'est une demande des clients qui peuvent même fixer cela comme une condition nécessaire pour choisir notre réseau », argumente Geoffroy Michalak, directeur technique et qualité chez Dekra :

- Le convoyage, se chargeant de récupérer le véhicule sur le site du transporteur pour en faire le contrôle technique. Deux centres le proposent déjà.

- Le gueusage (chargement du véhicule au deux tiers de sa charge maximale) peut être tota-

lement pris en charge par les équipes du centre. Sept centres proposent ce service.

- Le contrôle des appareils de levage, qui doit être effectué

deux fois par an, est également accessible dans sept centres.

Ces services seront déployés dans les centres à la demande de la clientèle locale. ●



PROSPECTIVE

Autovision prépare déjà l'avenir

Six centres PL créé l'an passé et l'objectif dans ouvrir dix de plus cette année. Autovision PL prépare la fermeture des centres auxiliaires sans perdre son maillage pour ensuite accélérer son développement, sachant qu'un centre CT poids lourd nécessite 5 000 m² de foncier pour trois emplois – « un ratio difficile à tenir » – et qu'il a donc besoin d'un minimum de 4 000 contrôles par an pour être en forme. « Il est urgent d'anticiper le contrôle technique de demain. Notre métier doit évoluer, les services doivent être adaptés et nous allons accélérer notre développement. Notre objectif est d'atteindre 100 centres spécialisés d'ici à 2020 », explique Bernard Bourrier, le pré-



Bernard Bourrier, président du réseau Autovision.

sident du réseau. Autre préparation pour le futur, l'enseigne vient d'embaucher un ingénieur qui doit lui permettre d'éviter le « décrochage technologique » et qui va se charger des négociations avec les pouvoirs publics pour pousser les évolutions du métier ! ●

ÉLECTRIQUE

Gruau : l'Électron libre

Sur Solutrans, Gruau a clairement voulu s'identifier comme le fournisseur de solutions électrifiées, avec un stand 100 % électrique. « Le véhicule électrique est un vrai projet d'entreprise », a martelé Patrick Gruau, le président du groupe. Et de fait, l'entreprise a présenté une gamme complète de véhicules 3,5 tonnes en version Électron II dotés d'une chaîne de traction entièrement développée en interne, connectée et configurable métier : fourgons grand volume, véhicules frigorifiques, bennes, transport de personnes à mobilité réduite (TPMR), véhicules funéraires et le dernier-né pour les livraisons avec le « Home Delivery Solution » repensé pour optimiser et faciliter le travail du livreur, et à venir la version ambulance. « Nous ne nous limitons pas aux 3,5 tonnes, mais élargissons à tout ce que les



Patrick Gruau, ici devant l'Électron II, est sûr d'avoir fait le bon choix en décidant d'investir dans l'électrique dès 2001.

constructeurs ne proposent pas en matière de mobilité. »

S'adapter à la tendance

D'où la présentation du Citee Box et Life, un tricycle électrique du dernier kilomètre carrossable développé en partenariat avec une société hollandaise. « Je suis persuadé que les centres-villes vont se transformer de façon sensible. Je veux que Gruau soit

de ce mouvement. Nous avons nos propres projets, mais nous voulons les ouvrir, partager notre savoir-faire et notre site aux projets électriques d'autres structures sur lequel nous pouvons

mettre en place des lignes de production en sous-traitance. »

Décollage attendu du VE

Un appel clairement énoncé aux entreprises pour accompagner des développements électriques chez Gruau qui a investi dans cette technologie depuis 14 ans. Pionnier qui « a aimé se lancer dans cette aventure en 2001 », Patrick Gruau admet que l'électrique pèse « quasiment zéro » dans ses 240 M€ de CA, mais « on savait que l'on se lançait dans un projet à long terme, car nous sommes une entreprise industrielle et pas financière ». Cela dit, le président du groupe compte sur un décollage de l'électrique en 2016-2017. ●

PRIX DE L'INNOVATION

Chéreau et Forankra valent de l'or



Cette année, les Prix de l'Innovation des Solutions de Transport se sont déclinés en deux catégories, avec quatre niveaux de distinction par catégorie : or, argent, bronze et, nouveauté 2015, le prix du développement durable.

Carrossiers-Constructeurs

- Or : Chéreau pour Smart-Open-C, nouveau système de fermeture arrière électrique préservant la chaîne du froid.
- Argent : Gruau pour sa HD Solution composée de palettes/chariots/caisses associés à la connectivité.
- Bronze : Faymonville avec le CombiMAX, concept de porte-engin modulaire.
- Développement durable :

Durisotti pour les Carrosseries 100 % recyclables via la conception de matériaux à base de fibres de lin.

Équipementiers

- Or : Forankra pour son Xtra-Deck-system permettant de doubler le nombre de palettes dans un fourgon.
- Argent : Bennes Cox pour sa nouvelle ridelle coulissante latérale vers le bas.
- Bronze : Pommier pour son Profil Capiton 2 en 1 qui permet l'arrimage et la protection des marchandises.
- Développement durable : Carrier pour sa stratégie Transicold proposant de remplacer les réfrigérants HFC par des versions naturelles. ●

Vite !

AMÉNAGEMENT

Sortimo met l'échelle à l'abri

L'aménageur sort un nouveau système d'optimisation de l'espace intérieur du véhicule : le lift à échelle qui se fixe sur la paroi intérieure du toit, rarement utilisé. Il permet de transporter (par exemple) une échelle coulissante de 1,8 mètre et de 18 kg maximum. Pour une utilisation facile, l'équipement est muni d'un vérin à gaz qui à l'aide d'une butée met en contrainte l'échelle dans le support sans difficulté et le maintient en place pendant le transport, même lors de freinages brusques.



FRIGO

Lamberet performe



Bon bilan 2015 pour le n°1 français de la carrosserie frigorifique, qui annonce près de 6 000 véhicules commercialisés et « un chiffre d'affaires record » supérieur à 160 M€, soit une progression de 16 % par rapport à 2014. Autres indices de sa performance : 350 collaborateurs embauchés en cinq ans et plus de 50 % de l'activité réalisée à l'export dans 37 pays, soit 12 territoires supplémentaires depuis 2010.

REMRQUES

Schmitz Cargobull homologue le Conti Hybrid HT3

Le fabricant allemand de remorques intégrera prochainement le Conti Hybrid HT3 à son portefeuille de pneus homologués pour la première monte. Le pneu polyvalent pour remorques développé par Continental convient à la fois au transport sur routes régionales et sur autoroutes. Le nouveau mélange de gomme de la bande de roulement améliore la performance kilométrique et l'adhérence du pneu sur route humide. De plus, il est moins gourmand en carburant grâce à sa meilleure résistance au roulement.



HAYON ÉLÉVATEUR

France Hayon passe sous pavillon TVH

Début novembre, le fournisseur international de matériels industriels a signé un accord de principe pour le rachat de France Hayon Développement (FHD), spécialiste de la pièce détachée pour hayons, et de ses trois filiales (France Hayon Service, France Hayon Assistance, et Manutest). Cet accord va permettre aux deux entités de renforcer leur offre. « Il permettra également à TVH d'être reconnu sur le marché comme le partenaire complet des presta-

taires de services après-vente sur le hayon élévateur », déclare Gonzague Leclercq, directeur général de TVH France, dans la droite ligne du groupe qui veut s'imposer comme le « one-stop-shop » du secteur en Europe. Le groupe France Hayon maintient cependant son activité à Châteaubourg (35) avec 19 collaborateurs. Michel Orhant, président du groupe, et Patrice Bouvier, directeur administratif et financier, restent pour leur part aux commandes. ●



Racheté par FHS, France Hayon Développement conserve son implantation dans la périphérie de Rennes.

Vite !

REMORQUE

Kögel renforce son SAV avec Todd



Depuis le début de l'année, le fabricant allemand s'appuie sur le n°1 de la distribution PR PL en France pour la maintenance de ses semi-remorques. Ce partenariat permet aux clients de Kögel de bénéficier du réseau de 34 agences Todd et 70 points de service. « Grâce au réseau de Todd, le maillage du service après-vente est plus resserré et le nombre d'ateliers disponibles à la clientèle s'est fortement accru », affirme Frédéric Perez, directeur France chez Kögel.

ACQUISITION

BPW s'offre PE Automotive

Le spécialiste du train roulant PL vient de racheter le fabricant allemand de pièces de rechange et d'usure pour poids lourds. Dans le panier, PE Automotive apporte une gamme de produits « éco » qui complète l'offre premium Trailerline de BPW. Les deux gammes seront distribuées par les mêmes forces commerciales. Ce dispositif doit permettre au groupe allemand de partir à la conquête des véhicules plus âgés. Ne manque plus que le feu vert de l'Autorité de la concurrence.

CERTIFICATION

La qualité Diesel Technic validée par TÜV

Après un audit du système de gestion intégré, l'organisme TÜV Nord a approuvé la qualité des méthodes de gestion du fournisseur de pièces détachées pour véhicules industriels. Avec le renouvellement de la certification de la norme OHSAS 18001 ainsi que le contrôle de la norme ISO 14001, l'audit a également confirmé l'engagement de l'entreprise dans la protection sanitaire et environnementale.



DISTRIBUTION

TVI muscle ses compétences métiers et ses services

Après l'année du déménagement sur la plateforme logistique XXL et l'adhésion à Autolia, le groupement des indépendants spécialistes poids lourd finit l'année 2015 sur un business de la centrale passé de 12 M€ à 15 M€. D'où la volonté de mettre 2016 sous le signe du développement de nouveaux services pour ses 56 adhérents et du recrutement de compétences métiers.

De nouvelles têtes à la direction

Ainsi, après avoir testé le développement de grands comptes en 2009 – « sans vraiment de succès faute d'un maillage suffisant et d'un secteur du transport



David Le Merrer, Benoît Migeon et Jérôme Aumasson.

pas encore prêt », explique David Le Merrer, nommé directeur commercial l'été dernier – TVI a recruté en fin d'année Jérôme Aumasson dont la mission est de multiplier les accords-

cadres. En février, une personne viendra également renforcer les rangs du service marketing. « Ce service est prédominant dans notre structure car il est primordial de se démarquer et

de créer l'événement : animation TVI pendant les 24 Heures du Mans Camions en 2015, renouvellement prévue en 2016 en y ajoutant Le Castellet », explique Benoît Migeon, le directeur général, qui estime également nécessaire d'accompagner les adhérents pour la vente et plus uniquement pour l'achat ! Enfin, un animateur réseau a intégré les rangs du groupement début janvier pour soutenir les adhérents, notamment dans le développement d'agences (aujourd'hui au nombre de 33) qui seront reconceptualisées, avec le but de les intégrer dans les futurs accords-cadres. Enfin, l'objectif est de gagner 5 à 6 nouveaux adhérents cette année. ●

PIÈCES CONSTRUCTEUR

Ital Express ouvre une antenne à Lyon



Patrice Claverie teste l'ancrage de bureaux commerciaux en région.

L'indépendant de la rechange constructeur vient d'ouvrir un bureau commercial à Lyon. Cette première antenne est un accroc à la stratégie d'Ital Express qui a toujours revendiqué une distribution nationale à partir de sa base champenoise et sa volonté d'investir dans son support technique plutôt que dans des forces commerciales terrain. « Le Rhône-Alpes est une grosse région de transport. Notre niveau d'activité a atteint un seuil suffisamment important

pour justifier une implantation », explique Patrice Claverie, patron de la structure alternative de distribution de pièces de rechange PL. Mais pas question de stocks déportés, les livraisons partiront toujours de Châlons-en-Champagne en J+1. « Notre force est la flexibilité. Nous sommes à l'écoute du marché, et en l'occurrence les clients avaient besoin de cet ancrage régional. » Et si le test est probant, Ital Express pourrait dupliquer le modèle. ●

DIAGNOSTIC

Ventech radiographie les pneumatiques

Le spécialiste allemand de métrologie pour le transport routier a profité de Solutrans pour annoncer son arrivée sur le marché français. Il y a présenté Pneuscan ATM, son système modulaire de diagnostic des pneus pour PL, autobus, mais aussi VP. Le concept se base sur une technologie de lasers et de capteurs analysant la pression des pneus et la profondeur de leur profil. En quelques secondes, lors du passage du véhicule sur les plaques de mesure, les résultats sont affichés sur un écran avec alerte (voyant vert ou rouge si dysfonctionnement). Le flux

d'informations récoltées est dirigé directement dans l'atelier et/ou vers le gestionnaire de parc. Le système permet une gestion précise et instantanée des données. Ainsi, des pertes de pression insidieuses ou des charges fausses permanentes par exemple deviennent visibles et les actions nécessaires sont indiquées. Le module Pneuscan ATM comprend des plaques avec capteurs installées dans le sol. Ces instruments de mesure sont reliés à l'unité centrale embarquant le logiciel. Prix pour le module PL : 70 000 €. ●

Martial Burat



Pneuscan doit accélérer le contrôle des pneumatiques.

PLATEFORME

Cap V.I. se renforce avec ses fournisseurs



Le nouveau dispositif logistique permet à Cap V.I. d'enrichir ses gammes.

Intensifier le partenariat avec ses fournisseurs est le premier axe de développement 2016 de la plateforme PL du groupe Laurent. Une accélération après le renforcement de son outil logistique avec l'ouverture l'an passé de son site de Corbas. « Nous comptons accroître notre taux de service et la disponibilité de nos pièces grâce aux excellentes relations que nous avons avec l'ensemble de nos fournisseurs et partenaires, qu'ils soient récents comme

Sampa et Fersa, ou historiques comme par exemple Knorr, Valeo ou Mann », explique Matthieu Gosset, responsable Achats et Marketing. Autre point au cœur de la stratégie 2016 : donner de la visibilité à son offre VUL. « Notre catalogue s'enrichit de ces gammes car beaucoup de nos clients et prospects sont multimarques VI et VUL. Ils sont globaux, nous devons donc leur proposer une offre globale », conclut Philippe Caseau, directeur de Cap V.I. ●

ÉQUIPEMENTIER

febi Truck veut jouer en première division avec des gammes enrichies

Notre division PL a fini 2015 sur un CA de 3,5 M€, soit 15 % du CA global de la filiale française, mais notre potentiel est plus important », assure Arnaud Pénot, responsable marketing de bilstein group France. De fait, la structuration de l'activité sous l'appellation « febi Truck Division », l'installation du SAP en 2014 et du centre logistique d'Aubergenville (78) – « qui ont permis de gagner 10 points en taux de service, à 90 % » – laissent entrevoir de belles progressions. De même, l'offre VUL, « bien identifiée avec une tarification retravaillée », commence à bien s'implanter.

Lancement de la marque KM Auto Germany

Pour compléter l'enrichissement de ses gammes, le groupe a lancé ses catalogues d'embrayages PL

et VUL (500 références) sous sa nouvelle marque KM Auto Germany. L'offre lui permet de présenter une gamme com-

plète d'embrayages pour l'ensemble du parc européen, « nos clients voulant faire leur achat chez un fournisseur unique ». ●



Arnaud Pénot se donne deux ans pour installer la nouvelle marque d'embrayage KM Auto Germany.

Continuez à rouler

avec les filtres de haute performance Donaldson



Donaldson
FILTRATION SOLUTIONS

Nos solutions innovantes de filtration couvrent toutes les applications poids lourds routiers, assurant une performance optimale de votre véhicule avec un minimum de temps d'immobilisation et d'entretien. Nous sommes un fournisseur mondial auprès de plus grands constructeurs. Par conséquent, tous nos produits Aftermarket sont conformes aux spécifications des pièces d'origine. Pour le meilleur coût total de possession, les professionnels du transport font confiance aux filtres Donaldson.

Pour nous joindre: www.donaldson.com | T: 04 72 14 18 40 | E: France.engine@donaldson.com



FRANCE

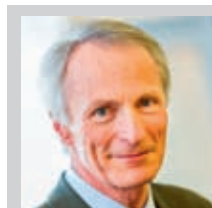
ENTREPRISES POUR L'ENVIRONNEMENT

1 **Jean-Dominique Senard**, 62 ans, est nommé pour trois ans à la présidence de l'association Entreprises pour l'Environnement (EpE), dont la mission est de permettre à ses membres – majoritairement des grandes entreprises – de mieux prendre en compte les facteurs environnementaux dans leurs stratégies et leur gestion. Il succède à **Pierre-André de Chalendar**, P-DG de Saint-Gobain, qui présidait l'association depuis 2012. Diplômé de HEC, Jean-Dominique Senard a effectué l'essentiel de sa carrière chez Total, Saint-Gobain et Péchiney. Il rejoint le Groupe Michelin à partir de 2005, et en est le président depuis mai 2012.

AUDI

2 **Olivier David**, 45 ans, est nommé chef du département Ventes et remplace **Paul Barrocas**, appelé à d'autres fonctions chez Skoda. Diplômé d'un master marketing de l'ESCP Europe et ingénieur de l'EISTI, il a effectué l'essentiel de sa carrière chez Ford à des postes opérationnels (vente, marketing et développement réseau). Il a intégré les rangs d'Audi France en 2012 en tant que chef de département Développement Réseau. Son successeur à la tête dudit département est

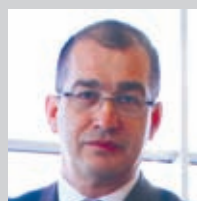
3 **Thierry Laureau**, 53 ans. Titulaire d'un master en droit commercial de l'université Lyon III, ce dernier a fait ses armes chez Volkswagen Group France dès 1989 en tant que responsable de district Volkswagen Financial



1 Jean-Dominique Senard



2 Olivier David



3 Thierry Laureau



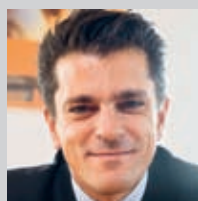
4 Christian Peugeot



5 Jean-Baptiste Gendrot



6 Kyoo Bok Lee



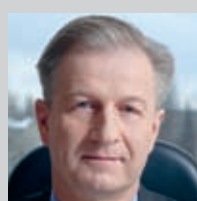
8 Albert Etienne



10 Baudouin de Mégille



11 Kent Bjertrup



12 Marek Malachowski



13 Alberto Tapra



7 Jean-Michel Szczerba



9 Francis Bartholomé

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS

- FRANCE
- EUROPE
- MONDE

Services. Il occupe ensuite plusieurs postes au sein du groupe avant de prendre les rênes du département Après-Vente pour la marque Seat. Les deux nommés sont membres du comité de direction Audi et reportent à Marc Meurer, DG d'Audi France.

CCFA

4 **Christian Peugeot**, 62 ans, a été élu président du Comité des constructeurs français d'automobiles lors du dernier conseil d'administration. Il succède ainsi à **Patrick Blain**, qui occupait cette fonction depuis 2010.

Diplômé de HEC Paris, Christian Peugeot a effectué toute sa carrière chez PSA Peugeot Citroën, d'abord aux relations sociales Europe de Talbot, avant de prendre la direction de la succursale de Saint-Didier Malakoff, pour devenir ensuite directeur de la région Normandie. Sa carrière prend un tournant international lorsqu'il devient DG de Peugeot en Allemagne. S'en suivront d'autres fonctions à responsabilités au sein du groupe : directeur du marketing, puis de la communication et de la stratégie. En 2009, il prend la tête du marketing central

de PSA Peugeot Citroën. Depuis 2012, il est délégué aux relations extérieures et directeur des affaires publiques du groupe.

VOLKSWAGEN

5 **Jean-Baptiste Gendrot**, 52 ans, est nommé directeur Ventes Directes & Véhicules d'Occasion au sein de Volkswagen Group France, ainsi que membre du comité de direction. Il a intégré les rangs du groupe en 1998, où il a officié depuis à différentes fonctions : d'abord sur le terrain, puis chef du département Développement Réseaux. En 2006, il prend les rênes

du département Commerce de Skoda France, avant de devenir six ans plus tard responsable du département Ventes Directes & Véhicules d'Occasion de Volkswagen Group France.

HYUNDAI

6 **Kyoo Bok Lee** est le nouveau président de Hyundai Motor France. Il était depuis 2013 directeur financier de Hyundai Motor Brésil, après avoir occupé le même poste pour Hyundai Motor Company. Dans ses nouvelles fonctions, il s'appuiera sur son directeur général **Lionel French Keogh**.



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 – j.p.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Première maquette : Isabel Goncalves – maquette@zepros.fr, Marc Le Texier, Isabelle Cerf • **Ont participé à ce numéro** : Rubriques : Jean-Pierre Lagarde (Véhicules) – Martial Burat (Technique) – Renaud Chasle (Garage connecté) • **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos,

Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Centre Martine Rigaudie, Franche-Comté Patrick Lamy, Limousin, Bourgogne, Rhône-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 Coussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Credit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire – Photo couverture : Fotolia – 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.



PLASTIC OMNIUM

🔗 **Jean-Michel Szczerba**, 55 ans, devient co-directeur général de l'équipementier aux côtés de Laurent Burelle, le P-DG. Diplômé de l'Essec, il évolue au sein de la société depuis trente ans et occupe successivement des fonctions de directeur des services financiers et directeur financier, avant de devenir DG adjoint. En 2010, il est nommé directeur général délégué et devient administrateur deux ans plus tard.

OPTEVEN

🔗 **Albert Etienne** est nommé directeur général délégué en charge du développement de l'activité du spécialiste dans l'assistance et les sinistres automobiles. Il a débuté sa carrière chez Renault SA, puis rejoint l'équipementier Robert Bosch comme directeur régional. En 2001, il intègre la compagnie RAC France – devenue en 2011 Opteven –

au poste de directeur commercial et marketing. Quant à **Bernard Rousseau**, également nommé directeur général délégué, il prend en charge les finances du groupe. Après des débuts comme analyste à la Compagnie générale de Eaux à Londres, il rejoint en 1998 le groupe Hertz Lease – racheté en 2003 par ALD Automotive – et devient par la suite directeur financier de la succursale danoise puis suédoise. Il a rejoint Opteven en 2005, où il exerçait jusqu'à présent le poste de directeur administratif et financier.

CESE

🔗 **Francis Bartholomé** est nommé pour un mandat de cinq ans au Conseil économique, social et environnemental (CESE) au titre de la CGPME. Actuel président national du CNPA, il siègera en tant que conseiller dans le groupe des entreprises au sein de la section de l'édu-

cation, de la culture et de la communication, avec pour ambition de développer les solutions propres à l'écosystème des transports et de la mobilité, notamment sur la filière aval.

EUROPE

UBEEQO

🔗 **Baudouin de Mégille**, 61 ans devient directeur de marché Fleet Management Europe de l'entreprise spécialisée dans les services de mobilité et de gestion de flottes. Sa mission : développer cette activité sur les marchés européens où Ubeeqo est déjà présent (France, Allemagne, Benelux et Royaume-Uni). Il bénéficie pour cela d'une expérience de plus de trente ans dans la gestion de flottes, acquise notamment à la Diac en tant que chef de produit, chez Renault Crédit International où il était coordinateur Europe de l'offre LLD, chez

Transpac comme directeur commercial, où encore chez Veolia.

ALD AUTOMOTIVE

🔗 **Kent Bjertrup**, 41 ans, est nommé directeur commercial et marketing de la filiale location de la Société Générale. Il devient ainsi le sixième membre du comité exécutif de l'entreprise. Dans le même temps, 🔗 **Marek Malachowski**, 53 ans, actuel directeur général d'ALD Automotive Pologne, le remplacera au poste de directeur de la région Europe du Nord-Est tout en conservant la direction générale de la filiale polonaise.

MONDE

KONI

🔗 **Alberto Tapra**, 55 ans, est le nouveau directeur Après-Vente et Marketing de Koni BV, la division spécialisée dans les amortisseurs de ITT Motion Technologies.

Au cours de sa carrière, il a occupé différents postes stratégiques dans le domaine de la vente, du marketing ou encore du Business Development dans le secteur automobile, notamment chez Michelin, Fiat, Ferrari, ou encore chez Chrysler et GM. Il intègre le groupe ITT en 2008 où il remplit différentes missions en Italie puis aux États-Unis.

FAITES-NOUS
PART DE VOS
NOMINATIONS

N'hésitez pas à nous
en informer et à nous
envoyer une photo



jp.scardina@zepros.fr

M. GHOSN,
L'AUTOMOBILE MADE IN FRANCE,
NOUS ÉCRIVONS SON AVENIR.

#AVAS360 Crédits photo : IREMS GHASBARIAN

Zepros est un journal accessible à tous les pros actifs. Mieux informées, les entreprises deviennent plus performantes, se développent et créent des emplois. En 2014, plus de 3 millions d'exemplaires de Zepros ont été diffusés par 12 000 distributeurs en France. La relance économique arrive !

www.zepros.fr - www.zepros-regie.fr



L'info pro qui réussit à tous



INNOVATION ET QUALITÉ DEPUIS 1916



WWW.MONROE100.COM

* 100 Ans Monroe
Management des Produits
1916-2016