

CARROSSIERS

Les fédés contre le rôle économique des experts

L'arrêt de la Cour de cassation validant le rôle des experts a déclenché de multiples réactions en chaîne. CNPA, FNAA et FFC Réparateurs dénoncent une remise en cause de la loi Hamon sur le libre choix du consommateur. **P. 38**



TRANSPORT

Solutrans 2017 : Volvo et Renault Trucks de retour

Après une absence très commentée de l'édition 2015, les marques du groupe Volvo Trucks ont annoncé leur présence sur le quatorzième salon de Lyon de novembre prochain. **P. 54**

46 923
exemplaires

Mise en
distribution
certifiée



Numéro 47 | Mai 2017

METIERS

AUTO

zepros.fr

zePROS



P.16 PRÉSIDENTIELLE - LÉGISLATIVES

Aux urnes réparateurs !

DERRIÈRE NOS INNOVATIONS IL Y A VOTRE PERFORMANCE



Entreprise à la fois familiale et mondiale fondée par Edgar B. Frank en 1927, Vernet développe depuis sa création la même énergie pour créer des produits innovants, répondant aux attentes des plus grands constructeurs automobiles. Sa marque Calorstat by Vernet est aujourd'hui l'une des meilleures références de l'aftermarket. Elle intègre une large gamme de pièces de rechange qui garantit la performance, la fiabilité et la qualité.

www.vernet.fr

21-27, route d'Arpajon - 91340 Ollainville - France

Tél. : +33 (0)1 69 26 82 82

Fax : +33 (0)1 60 83 03 03

www.calorstatbyvernet.com

ZI rue de l'Europe - BP 12 - 37130 Cinq-Mars-La-Pile - France

Tél. : +33 (0)2 47 96 33 55

Fax : +33 (0)2 47 96 37 19



ÉDITO



Caroline Ridet
Rédactrice en chef

Votons à répétition

Ouf, fini ! Enfin pas tout à fait... Si à l'heure où vous lisez ces lignes vous en avez fini avec la campagne présidentielle – Macron ou Le Pen ? –, que vous pleuriez ou vous vous enthousiasmiez pour les cinq prochaines années, vous savez aussi que tout n'est pas joué ! Car il faut encore passer la barrière des élections législatives des 11 et 18 juin pour ranger au fond du tiroir sa carte d'électeur et se projeter dans l'avenir en s'appuyant sur la bible-programme du gagnant. Sauf que de mémoire de Français, on a rarement vu un programme appliqué ! Autre écueil que vous, pros de l'auto, n'aurez pas à éviter : croire aux promesses faites à votre profession. Car si les candidats ont (une fois encore) beaucoup promis aux fonctionnaires, aux éleveurs, aux tourneurs fraiseurs... rien pour cette importante filière mal connue ! Et pour cause, si les politiques qui nous gouvernent ont bien intégré la notion de mobilité, ils n'ont pas compris tout ce que ce mot à la mode recouvre. D'où l'importance de se rappeler à leur bon souvenir pendant ces périodes électorales.

Et vos organisations professionnelles ont fait le job en interpellant, via des cahiers de doléances bien construits, les candidats à la présidentielle mais également aux législatives. Car pour espérer obtenir un ou deux textes bien en phase avec les besoins et réalités du terrain, rien de mieux que de séduire ces politiques des territoires que sont les députés. Ensuite, à vous, professionnels, de prendre le relais et faire jouer vos appuis au niveau local. Mais avant cela, un passage obligé : l'isoloir et l'urne. ●

LA PHRASE DU MOIS

« On se focalise sur les marges et les prix, mais beaucoup moins sur les formations. C'est problématique car je pense que les réparateurs ne sont pas assez formés aux nouvelles technologies. Pourtant, ils sont demandeurs. À charge, pour nous, de persévérer dans la formation de nos clients réparateurs. »



Philippe Baudin, directeur exécutif de Schaeffler France, répondant à une interview pour Equip Auto publiée sur Tokster.

ACTUALITÉS

Planète

Actualités France

04

06

DIESELGATE 06

Les députés européens plébiscitent la transparence
Les États membres et la Commission savent depuis plus de dix ans... Face au scandale du Dieselgate, les députés du Parlement européen exigent une action corrective rapide et font cinq recommandations.



VOS RÉGIONS

Enseignes

FOCUS

10

14

16

VENTES VN/VO

Distributeurs VN

Showroom

Véhicule connecté

NOUVELLE RUBRIQUE

20

22

24

24 DATAS



Le « parti » du libre accès aux données fait campagne
Une coalition de huit acteurs de l'après-vente et les consommateurs se mobilisent pour la liberté d'accès sur les données véhicule et la création d'une plateforme interopérable, embarquée et télématique.

Distributeurs VO

APRÈS-VENTE

Réparateurs

Digital

Technozoom

Carrossiers

26

28

34

36

38

BANC D'ESSAI

RECHANGE

Distributeurs Équipementiers

42

44

LOGISTIQUE 44

Le livraison, organe vital de la distribution
La nécessité de déployer une logistique puissante chez les équipementiers et les groupements impacte le coût de la distribution. Ce sujet brûlant a été débattu dans le cadre du dernier Club de la Distribution Automobile de la Feda.



NOUVEAUTÉS

CAHIER TRANSPORT

PEOPLE

48

53

58

PLANÈTE AUTO

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



1 ALLEMAGNE

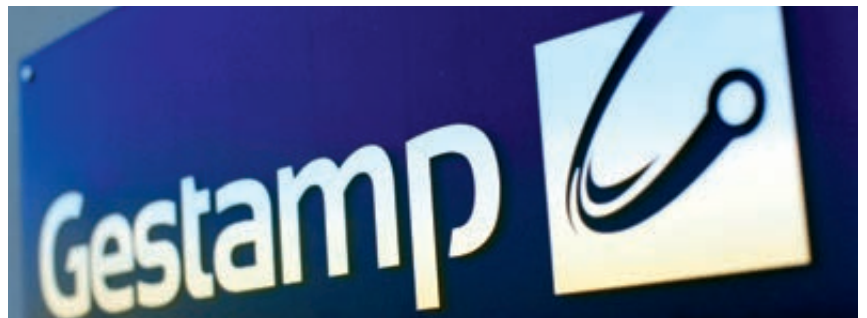
Ford investit pour la Focus

Le constructeur met 600 M€ sur la table pour son site d'assemblage de Saarlouis qui doit recevoir de nouveaux équipements de production ultramodernes et une chaîne logistique améliorée en vue de la production de la prochaine génération de Ford Focus. Une partie de cet investissement est consacrée à la création de cinq nouvelles unités de cogénération qui devraient réduire de 20 % les émissions de CO₂ dans l'usine.

2 URUGUAY

PSA poursuit son offensive sur les véhicules utilitaires

En partenariat avec AESA et Nordex, le Groupe PSA va assembler à partir du second semestre 2017 ses VUL destinés aux marchés brésilien et argentin sur le site Nordex de Montevideo. D'une capacité initiale de 6 000 véhicules par an, l'usine devrait notamment produire les nouveaux Peugeot Expert et Citroën Jumpy. Et elle envisage de rapidement accélérer son rythme de production avec seize nouveaux modèles lancés en Amérique latine d'ici 2021.



3 ROUMANIE

Gestamp étend son périmètre de production

La firme multinationale espagnole vient d'acquérir, via sa filiale turque Beyçelik Gestamp, une usine roumaine qui produit des composants individuels et assemblés. En reprenant cette usine située près de Pitesti, principal pôle de construction automobile du pays, Gestamp compte augmenter le CA de l'unité de production en fabriquant des composants à valeur ajoutée supérieure pour ses deux principaux clients, Renault-Nissan – par le biais de sa filiale Dacia – et Ford, déjà présents dans le pays.





4 GRANDE-BRETAGNE

Premiers tours de roues pour la Nissan Leaf autonome

Nissan Motor a entamé à Londres ses premiers tests européens de véhicule autonome sur une Leaf électrique modifiée. Le pays compte en effet attirer les développeurs de cette technologie dans la perspective du potentiel de ce marché, avec 900 M€ (soit 1,02 M€) espérés d'ici 2025. Outre des incitations à l'achat, les Britanniques étudient la possibilité de créer une police d'assurance permettant de couvrir la conduite traditionnelle et autonome ! Jaguar Land Rover et Volvo sont déjà sur les rangs pour tester leur véhicule autonome dans le pays.



6 ESPAGNE

PSA lance sa conquête logistique PR

Les Espagnols n'avaient encore rien vu venir et s'interrogeaient sur la réalité de la conquête PR de PSA. Le groupe vient de leur donner une réponse avec l'ouverture du premier centre de distribution centralisé à Vigo. Le site logistique qui stocke 9 000 références devrait monter rapidement à 15 000 produits et table sur 1 200 livraisons par jour à terme. Objectif annoncé : tripler le CA PR dans les mois à venir. Il s'agit de la première « pierre » du programme PSA qui a planifié la création de dix centres pièces dans la péninsule ibérique.

5 AFRIQUE DU SUD

CNH Industrial forme les jeunes sur les différentes motorisations



C'est à Johannesburg que CNH Industrial vient d'inaugurer un nouveau programme de formation TechPro² dédié aux moteurs grâce à des outils et matériaux fournis par FPT International. D'une durée d'un an, cette formation se déroulera à la fois en salle de classe et en atelier technique dans les locaux du Don Bosco Educational Center d'Ennerdale, avec à la clé pour les étudiants un diplôme spécial reconnu par le gouvernement sud-africain.

Vite!

EMPLOI

Autorecrite en tournée

Le salon de l'emploi dédié à l'auto part en régions : après Rouen en avril, ce sera Toulouse les 18 et 19 mai et Niort le 8 juin. Le dernier, organisé à Paris en mars, a réuni 800 visiteurs et 40 exposants. Les organisateurs attendent jusqu'à 1 000 personnes pour les éditions provinciales et soulignent que 2 400 postes sont à pouvoir dans l'auto. La 8^e édition parisienne aura lieu début octobre.

DIESELGATE

PSA visé par une information judiciaire

Une information judiciaire visant PSA est ouverte depuis le 7 avril pour « tromperie sur les qualités substantielles et les contrôles effectués » suite à l'enquête de la DGCCRF. PSA est le 4^e constructeur touché. Des juges d'instruction enquêteront pour déterminer s'il a minimisé les caractéristiques de ses moteurs en matière d'émissions polluantes. Cette mise en cause étonne car PSA avait choisi le dispositif de dépollution SCR.

DIESELGATE

Les députés européens plébiscitent la transparence

Les États membres de l'UE et la Commission européenne savent depuis plus de dix ans que les résultats diffèrent entre les émissions d'oxyde d'azote (NOx) relevées en conditions réelles de conduite sur véhicule diesel et celles effectuées en laboratoire. Les députés du Parlement européen soulignent ainsi l'omerta dans laquelle s'est enfoncé le système. Dans leurs dernières recommandations adoptées en avril à une quasi-unanimité, ils exigent une action rapide de tous. Les tests d'homologation doivent à présent être réalisés de manière plus « indépendante avec des contrôles plus stricts pour les véhicules déjà en circulation », indiquent les députés, soulignant que personne n'avait soupçonné ou enquêté sur l'utilisation de dispositifs d'invali-



Reste à savoir si les préconisations des députés sortiront indemnes de la navette des négociations croisées de la machine européenne.

ation, sans la moindre alerte de la Commission. Les députés mettent en avant cinq recommandations :
 • Nomination d'un seul commissaire et d'une seule direction générale pour contrôler tout projet législatif relatif à la qualité de l'air et aux émissions,

- Adoption d'une législation sur les émissions en conditions réelles de conduite avec une large gamme de tests,
- Compensations financières des constructeurs pour les consommateurs affectés et possibilité de recours collectif,
- Renforcement des règles

d'homologation afin d'introduire une nouvelle surveillance du système par l'UE, et des responsabilités clairement définies,
 • Contrôle annuel obligatoire d'au moins 20 % des modèles de véhicules mis sur le marché dans leur pays l'année précédente et amendes pouvant atteindre 30 000 € par véhicule. Les députés socialistes soulignant la victoire de la transparence contre certains « lobbys industriels » ont approuvé le durcissement des règles d'homologation. « Les contrôles de conformité sur route restent le meilleur moyen de se prémunir de la fraude », indiquent-ils. Ils regrettent cependant le silence relatif à la création d'une agence européenne de surveillance des nouveaux véhicules (une demande émanant également du rapport Batho). ●

NOUVELLES MOBILITÉS

GiPA met les mégapoles sous la loupe avec Megacities Institute

Nous l'annonçons dès le mois de janvier, après les Rencontres internationales GiPA à Francfort : le groupe spécialisé dans les études en après-vente fonde Megacities Institute, soutenu par Bosch et PSA Groupe. GiPA ajoute ainsi une brique sur

les nouvelles mobilités (autopartage, covoiturage...), les nouveaux usages liés à Internet et les interconnexions avec la réparation. Objectif : mesurer les comportements des conducteurs dans ces zones à forte concentration humaine pour dessiner

les tendances de demain, sachant que 55 % de la population mondiale vit déjà en zones urbaines (70 % en 2030).

Une première étude mondiale déjà en cours
 « En 2015, 71 mégapoles de plus de 5 millions d'habitants existaient dans le monde selon l'ONU. Elles seront 104 dès 2030 ! Ces mégapoles exacerbent tous les problèmes des citadins : bruit, pollution, congestion automobile, manque de parking... », souligne le groupe. Megacities Institute s'est déjà lancé dans une première étude mondiale ciblant des individus de tous âges dans 21 mégapoles en Europe, en Amérique du Nord et du Sud, en Afrique et en Asie. Les résultats seront présentés en juin prochain. D'autres initiatives sont en cours de lancement. ●

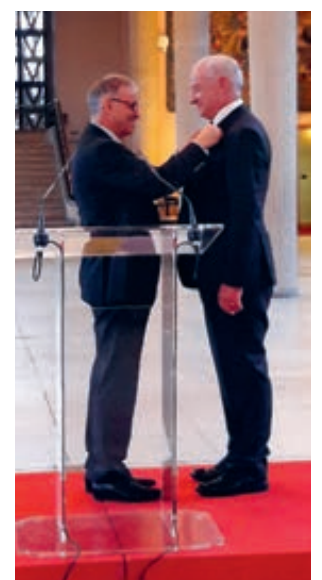


GiPA fonde Megacities Institute avec Bosch et PSA pour étudier les comportements automobiles dans les zones à forte densité urbaine.

DISTINCTION

Le président de la CGI fait chevalier

Marc Hervouet a reçu les Insignes de chevalier de la Légion d'honneur des mains de Patrick Bernasconi, président du Conseil économique, social et environnemental. Dans un discours profondément ancré dans les valeurs familiales et l'importance de la transmission, il a également évoqué avec humour son parcours syndical : « Vous savez, quand j'ai pris la direction de Hervouet Père et Fils, je me suis fait une promesse : jamais je ne m'engagerai dans l'action syndicale, je me dédierai à mon entreprise à 100 %. On le sait, les bonnes résolutions sont faites pour ne pas être tenues. » Et de rappeler le sens de son engagement au service de « l'action collective et la défense de la cause commune » et l'objectif poursuivi à travers la CGI de « faire que le commerce de gros et le com-



Marc Hervouet a reçu les Insignes de chevalier de la Légion d'honneur des mains de Patrick Bernasconi. merce internationale aient une place reconnue à leur juste valeur dans l'économie française ». ●

PIÈCES DE RECHANGE MULTIMARQUES EUROREPAR

TOUTES LES SOLUTIONS POUR TOUTES VOS ENTRÉES ATELIER

Avec EUROREPAR, vous bénéficiez pour l'ensemble de vos entrées atelier de pièces compétitives, performantes et garanties.

Avec déjà 37 lignes de produits, la Gamme EUROREPAR vous apporte la réponse adaptée à toutes les prestations courantes d'entretien et de réparations toutes marques. Fiabilité, disponibilité, efficacité logistique...

N'attendez plus, découvrez la Gamme multimarques EUROREPAR, vous avez tout à y gagner !



Pour connaître votre distributeur le plus proche,
ou poser une question : gamme@eurorepar.com

Multimarkes
Multisolutions
Multiavantages



EUROREPAR

Vite!

SALON

La franchise attise



Franchise Expo Paris annonce 35 687 visiteurs venus rencontrer 535 exposants en mars dernier, Porte de Versailles. En chiffres, 462 enseignes étaient présentes (+ 12 enseignes par rapport à 2016) dans 87 secteurs d'activité, 70 % des visiteurs sont venus se renseigner sur la création d'entreprise et 76 % ont l'intention de concrétiser leur projet dans l'année. 46 % sont salariés en entreprise, 31 % sont commerçants, 16 % en reconversion professionnelle et 4 % sont des étudiants.

FORMATION

Volkswagen veut des jeunes



Le constructeur a démarré le recrutement de 120 candidats pour son école de vente, la VGF Academy. Pendant un an, les stagiaires pourront suivre une formation en alternance reconnue, rémunérée (trois semaines en concession, une semaine à l'école). À la clé : un job de vendeur. Profil recherché : des Bac+2 pouvant justifier d'une ou plusieurs expériences professionnelles. Les écoles de VGF sont présentes dans sept grandes métropoles et ouvriront leurs portes en octobre 2017.

ÉMISSIONS POLLUANTES

Les constructeurs poussent le C40

Les constructeurs français vont apporter leur expertise technique dans le programme C40 visant à mieux évaluer la contribution du trafic routier aux émissions de polluants dans l'air. Une manière également de jouer la transparence vis à vis consommateur. C40 doit également contribuer au renouvellement accéléré du parc ancien, principal responsable de la pollution liée au trafic routier en ville.

FINANCEMENT

Bpifrance pousse les entrepreneurs

Le credo de la filiale de la Caisse des dépôts est l'innovation et l'accompagnement « des entrepreneurs, les aventuriers des temps modernes. Bpifrance est la banque des territoires avec 90 % des financements décidés en régions où nous avons 47 bureaux, et des entreprises qui veulent accélérer, des grands groupes à la start-up en passant par les PME », martèle Patrice Bégay, directeur exécutif de Bpifrance. Dans l'auto, ont profité de cette « courte échelle vers le développement » Pneu Wyz, Mecaplast, Gruau, mais aussi Drivy ou encore Navya... Bpifrance est également venu en soutien des fournisseurs de niveau 1 et 2 dans le cadre du Fonds de modernisation (2009).

De la PME aux artisans, tous sont concernés

Trois ans après sa création, la banque a investi 140 Md€ dans plus de 200 000 entreprises. En 2016, elle a injecté 24,4 Md€ dans 85 000 entreprises, en majorité des PME à la conquête du statut d'ETI et d'implantations internationales. « Mais nous pouvons également

garantir un prêt qu'un artisan veut faire auprès de sa banque. Bpifrance est loin d'être inaccessible pour lui », insiste ce pourfendeur du « french bashing ». Son leitmotiv : animer un écosystème permettant de mailler grandes et petites entreprises pour créer une dynamique positive et inspirante. L'organisation multiplie les rendez-vous, dont le club « Excellence » permettant à 4 000 sociétés d'échanger, et connecte les talents avec la French Touch (création et art de vivre à la française), la French Tech (start-up), et la dernière-née, la French Fab (industrie), qui doit permettre à « l'industrie française, très vivace et innovante, de se mettre en valeur et de réaffirmer nos forces », plaide celui qui ne veut pas croire que la désindustrialisation est inexorable. ●



« Les entrepreneurs sont les aventuriers des temps modernes. Leur audace fait la différence », s'enthousiasme Patrice Bégay, directeur exécutif et de la communication et de Bpifrance.

RASSEMBLEMENT

Bpifrance voit « BIG » pour les PME

La banque va organiser son troisième rassemblement d'entrepreneurs le 12 octobre à l'AccorHotels Arena Paris. L'édition 2017 de BIG (Bpi Inno Génération) voit grand en tablant sur plus de 30 000 inscrits. Conférences et ateliers se feront cette année sur le thème de la digitalisation des PME. À l'animation, des patrons emblématiques tels que Xavier Niel (Iliad), Isabelle Kocher (Engie) ou encore Jacques Aschenbroich (Valeo)... mais aussi des « inspirants » comme le mathématicien Cédric Villani ou les grands explorateurs Bertrand Piccard et Jean-Louis Étienne.

BUDGET

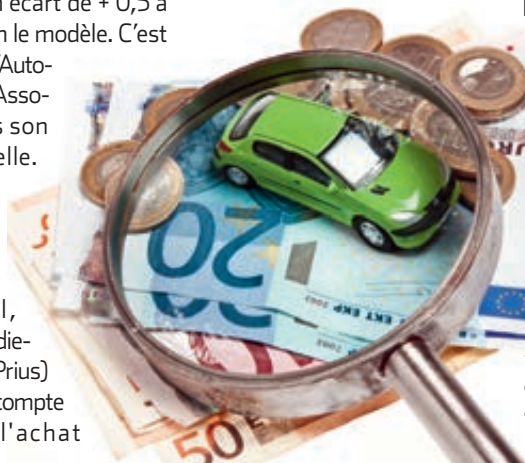
Facture acide pour l'automobiliste

L'automobiliste français a déboursé l'an passé entre 4 756 et 9 471 € pour son véhicule, avec un écart de + 0,5 à + 8,6 % selon le modèle. C'est ce que révèle l'Automobile Club Association dans son étude annuelle. Sous sa loupe, quatre modèles (Clio essence, 308 diesel, Dacia Logan diesel et Toyota Prius) et la prise en compte

moins la reprise, le coût de l'emprunt, l'assurance, le carburant, l'entretien, le garage et les

péages. Résultats : le panier moyen pour la Clio augmente de 1,5 % à 5 883 € (8 469 km parcourus), celui de la 308 de 4,8 % à 8 335 € (15 739 km) et celui de la Logan reste quasi stable (+0,5 %) à 4 756 € (8 469 km). Le pire s'annonce pour la Prius

hybride qui voit son budget grimper à 9 471 € pour 15 739 km parcourus, soit + 8,6 % sur un an. En cause, la division par deux du bonus écologique, tombé de 1 445 à 750 €. Globalement, l'Automobile Club Association explique cette inflation généralisée par des prix catalogue en hausse alors que la valeur de reprise de ces véhicules de quatre ans a baissé, et l'envolée des dépenses d'entretien, de péages et les primes d'assurance. L'ensemble des taxes acquittées par les usagers de la route atteint 65 Md€, dont la moitié pour les taxes sur les carburants. ●



L'Automobile Club Association dénonce une envolée des coûts assumés par l'automobiliste pour son budget.

TOUT LE MONDE AIME L'ODEUR DE LA VITESSE



NOUS VOULONS TOUS PLUS DE PERFORMANCE.

Vous pouvez maintenant l'obtenir avec un filtre à air à haut-débit K&N conçu pour augmenter la puissance grâce à un flux d'air jusqu'à 50% supérieur. Commandez le vôtre en ligne ou chez votre revendeur, passez 5 minutes sous le capot et vous êtes prêt à partir.

KNFILTERS.COM



SUPERIOR AIRFLOW. SUPERIOR PERFORMANCE.®



30 JOURS dans vos REGIONS

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

44 | LA PLANCHE

Stars Auto mise sur les anciennes

Frédéric Engrand a racheté l'an dernier l'affaire de Joël Rousseau dans le bourg de La Planche et a entrepris de la redynamiser. D'abord en redéveloppant une activité carrosserie, puis en accélérant sur la vente de VN et VO via l'adhésion à un réseau. Il a pour cela ajouté au panneau

Top Garage celui de la jeune enseigne Top Garage Classic. Ce passionné entend ainsi spécialiser son garage dans la mécanique et la restauration complète de voitures anciennes. Stars Auto a déjà renové une Audi 80, une Super 5 Belle-Ile et une Peugeot 203. Frédéric Engrand travaille actuellement à transformer radicalement une 403 de 1961 dénichée dans une grange pour en faire son véhicule vitrine. « Ce que je préfère, c'est restaurer une voiture en sortant des règles de l'art », explique-t-il. Il espère que les activités vente de voitures récentes ou neuves et rénovation des anciennes seront à terme les principales de son affaire. ●

Thierry Goussin



Stars Auto va faire d'une 403 Peugeot la vitrine de son savoir-faire.

44 | SAINT-HERBLAIN

DMD inaugure sa concession Jaguar

Le groupe DMD a inauguré sa nouvelle concession Jaguar Land Rover. Le site de Saint-Herblain, qui fait 2 500 m², est le second de France après celui de Lyon à être totalement renové, pour un investissement de 2 M€. Marc Luini, directeur général de Jaguar Land Rover, était présent pour l'occasion.

54 | LUDRES

F-One accélère sur ses prestations

Après la carrosserie et les bris de glace, cap sur les pneumatiques ou encore la location de véhicules ! F-One, entreprise créée en 2008 par Dimitri Aiguier et installée du côté de la zone du Franclos à Ludres, entend passer à la vitesse supérieure pour conforter son activité. Une diversification raisonnée et adaptée.

13 | GÉMENOS

Platinum Car Detailing, au détail près

Sébastien Baudouin a créé son entreprise, Platinum Car Detailing, en 2015. Le concept : rénover à neuf une carrosserie pour une vente ou suite à un achat ou encore par pur plaisir. Plusieurs procédés sont possibles parmi lesquels l'application d'une céramique liquide résistante pour la protection à la carrosserie (marque Gtechniq). Platinum Car Detailing est également devenu le premier centre agréé Rupes en France. Cette marque italienne a inventé la machine à poncer la carrosserie et conçu plusieurs procédés comprenant la machine et le



Sébastien Baudouin

produit. « Ce partenariat avec Rupes est très pointu. La marque a élaboré un cahier des charges très précis qui détaille toutes les méthodes de travail et propose même l'éclairage adapté au bon detailing », explique le jeune patron. ●

Olivier Muselet

68 | GUEBWILLER

VMS Autos n'a pas froid aux yeux

Guillaume Magni, 27 ans, et Jérôme Pascuzzi, 31 ans, ont ouvert leur atelier en septembre dernier dans un garage existant, mais dans lequel ils ont investi 60 000 € pour tout refaire. « Nous avons ajouté la rénovation d'optiques des véhicules en complément, car leurs nettoyage et remise en état améliorent la performance visuelle des lampes et du conducteur », soulignent les deux associés, mécaniciens de formation. Et si l'économie est non négligeable pour le client, c'est également une façon de se démarquer. VMS Autos propose la maintenance et la réparation des VL et VUL, ainsi que quelques ventes VO. « Nous devons par conséquent avoir accès au maximum



d'informations techniques en ligne », précise Guillaume Magni, dont la connexion et le recours aux bases de données et bancs de diagnostic numériques ne posent aucun problème. Indépendants pour l'instant, les deux jeunes mécaniciens sont satisfaits du démarrage de leur activité, dont la réalisation n'aura duré que six mois entre la décision d'entreprendre et l'ouverture des lieux ! ●

Christophe Nagys

63 | AUBIÈRE

Ouverture simultanée de VPN et Dôme Carrosserie

Distribuant déjà Porsche, Hyundai, Mitsubishi, et pilotant une carrosserie à Cournon, Jean Delage a conçu le projet d'un nouvel atelier de réparation associé à un centre auto multimarque. Le bâtiment, construit de toutes pièces dans le village automobile, est doté d'un vaste parking permettant d'exposer des véhicules récents du réseau VPN. « Nous cumulons plusieurs activités : vente, SAV, mécanique et carrosserie avec un atelier de dernière génération de 600 m². Notre souhait était de se mélanger aux autres négociants avec l'aide de VPN

(véhicules pratiquement neufs) spécialisé dans la distribution de VO multimarques de moins de 40 000 km », explique Jorge

Fernandes, directeur commercial de VPN Clermont-Ferrand Dôme LCV. ●

Jean-Pierre Raynaud



Le centre VPN sera attractif avec un choix de modèles récents faiblement kilométrés à des prix optimisés (jusqu'à - 35 % par rapport au prix du neuf).



LORRAINE

Un Nancéien à la tête du CNPA

Nom : Le Goavec. Prénom : Régis. Signes particuliers : agent de la marque Renault sur Nancy, il vient d'être élu président du CNPA Grand Est. Premier objectif : réussir la régionalisation entre l'Alsace, la Lorraine et la Champagne-Ardenne. «*Nous devons miser sur la proximité, l'expertise de nos services et poursuivre notre dynamique actuelle en gagnant une centaine de nouveaux adhérents chaque année.*» Côté actions majeures, Régis Le Goavec veut «*accompagner, faire progresser, défendre et valoriser les adhérents à travers les valeurs de la charte éthique*

et nos actions militantes ». Il a également signé une convention de lutte contre le travail illégal avec la Direccte Grand Est. ●

Emmanuel Varrier



Régis Le Goavec



85 | SAINT-FULGENT

Le Garage David lance Onlydrive.fr

Le Garage David est le plus gros centre occasion multi-marque indépendant de Vendée depuis 1979. L'affaire familiale, pilotée par le fils, Olivier David, depuis 2006, affiche un CA de 15 M€ et vend à l'année 1 000 véhicules (zéro km, retours de location, reprises...). Son stock, réparti sur Saint-Fulgent et une agence Peugeot aux Essarts, tourne autour de 250 voitures. Parallèlement, 250 véhicules en location sont sur les routes. Réputé pour sa qualité de préparation et de services, dans la course sur son positionnement prix, le Garage David a souhaité se doter d'un site «*à la hauteur des gros intervenants français pour mettre en avant notre activité location*», explique le patron. En ligne depuis février, la plate-

forme Web Onlydrive.fr parle plus d'abonnement que de location. «*L'idée est de payer ce que l'on consomme. Nous sommes en full service : le client ne paye que le carburant, même les pneumatiques sont inclus.* » Le garage propose également des locations plus discount, avec des voitures de trois ans. L'activité ne cesse de progresser, avec un tiers de particuliers loueurs. Le garage arbore les panneaux AD et Top Carrosserie pour son après-vente. À court terme, Olivier David imagine développer un réseau de MRA sous la marque Onlydrive via des points relais en location et en vente. «*Il y a des attentes*», poursuit-il en évoquant une dizaine de garages intéressés. ●

T. G.

Le Garage David vend 1 000 véhicules à l'année, dont 80 % à particuliers.



67 | MOLSHEIM

Bugatti livre ses premières Chiron



La fameuse Chiron à 16 cylindres, fabriquée dans les ateliers Bugatti et développant près de 8 000 cm³, a rencontré ses trois premiers propriétaires au début du mois de mars. Au total, 500 exemplaires devraient être livrés pour un prix unitaire de 2,4 M€.

84 | CARPENTRAS

Le CFA reçoit 9 M€

Le CFA local a reçu une enveloppe de presque 9 M€ du Conseil régional pour refaire des bâtiments neufs. Les travaux vont démarrer en 2019 pour se terminer en 2021. Ce site d'apprentissage comprend 135 élèves. Il accueille trois pôles de formation : carrosserie, mécanique et électronique, et dispose déjà de plateaux techniques permettant une bonne formation des apprentis.



44 | NANTES

Maserati Trident ouvre en juin

Après s'être doté d'un nouvel écrin Maserati Trident à La Roche-Sur-Yon en 2015, Bernard Guénant va doubler la mise dans le centre-ville de Nantes. C'est dans le Carré Lafayette, à deux pas du palace Radisson Blue, qu'il ouvrira en juin cette nouvelle concession dédiée aux marques italiennes Maserati et Ferrari.

63 | ROYAT

Objets Michelin aux enchères

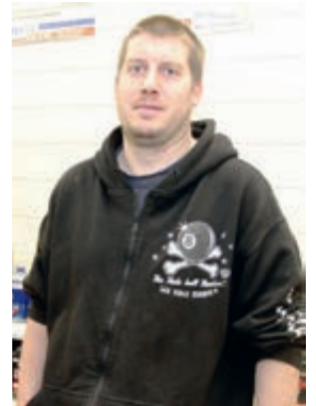
Guides, autocollants, manomètres de pression, nécessaires de réparation, cartes, objets publicitaires (porte-clés, autocollants, plaques émaillées...) : le commissaire-priseur, Me Bernard Vassy, a adjugé en quelques heures 244 lots d'objets Michelin, à partir de 10 € pour un « casse-tête de plage » monté en porte-clés, jusqu'à 2 800 € pour un guide rouge France 1902 avec sa carte.



63 | AUBIÈRE

Autos Pièces 63, magasin-atelier de proximité

En 2015, Sylvain Beaudon reprend Autos Pièces 63 après avoir exercé plusieurs métiers de l'auto : mécanicien moto et auto, employé dans un centre de contrôle technique VL et PL. Le magasin était resté fermé durant trois ans et le bâtiment de 600 m² avait besoin d'être rénové. «*J'ai rafraîchi les locaux et acheté du matériel neuf.* » L'entreprise, qui fonctionne sans commerciaux ni livreurs, joue la carte du service aux garagistes de quartier et particuliers. «*Je n'appartiens à aucun groupement et j'ai sélectionné mes fournisseurs. J'ai sans arrêt des promotions. Dans le garage, à côté du comptoir, je peux remplacer un moteur ou poser les pièces qu'on a vendues comme dans un centre auto.* » Après une augmentation de 30 % du CA en 2016 (200 000 €), l'année



Sylvain Beaudon a exercé tous les métiers de l'automobile avant de se lancer dans l'entrepreneuriat.

a bien commencé, avec trois semaines de délai en mécanique. «*Nous essayons de fidéliser le client en lui proposant des VO révisés. Le plus compliqué est de trouver un collaborateur pour la mécanique...* » ●

J.-P. R.



68 | ENSISHEIM

Les plateformes inquiètent les distributeurs

«*On ne va pas rester les bras croisés à ne rien faire* », lance Christian Gross, responsable des achats au Comptoir Alsacien, distributeur historique dans la région. Ce dernier, avec l'ensemble des distributeurs locaux, envisage la riposte. Contre quoi ? Un projet d'installation de Delticom, le distributeur allemand de pneus en ligne, sur un site de 100 000 m² dans la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin. Objectif : créer d'ici 2018 une plateforme logistique en pneumatiques, pièces VL et PL et engins agricoles. D'où l'inquiétude des distributeurs traditionnels de pièces qui se sentent pris en tenaille après l'annonce de la création d'une plateforme PR Peugeot à Obernai, sous la houlette de Paul Kroely. Delticom, en tant que spécialiste du e-commerce, envisagerait même d'étendre son activité au



Delticom pourrait bouleverser le paysage régional de la PR.

stockage et à l'expédition de produits alimentaires... À la clé, un investissement de 80 M€ et au moins 300 emplois locaux, mais sous condition : le maintien de la France dans l'Union européenne. L'opération est conduite par les agences de développement ADIRA et AAA. L'information, largement répandue suite à des indiscretions d'élus locaux, n'a toujours pas été confirmée par le pure-player allemand. ●

C. N.

71 | PIERRE-DE-BRESSE

Contrôle technique : vers une tolérance zéro

La directive 2014/45/UE relative au contrôle technique sera effective le 20 mai 2018. Si celle-ci tend vers un durcisse-



Pierre Degrange n'est pas convaincu par le nouveau dispositif renforçant le contrôle technique.

ment pour une tolérance zéro, elle inquiète les centres agréés qui doivent s'y préparer. En effet, les points de contrôle passeront de 454 actuellement à 622 en 2018, dont certains immobilisant le véhicule. D'où un temps de visite rallongé. « Cela va considérablement changer ma façon de travailler, avec des coûts supplémentaires pour s'équiper, notamment sur la pollution, et une façon différente d'aborder le client. Il faudra lui expliquer pourquoi son véhicule est immobilisé, avec tout ce que cela peut entraîner, et bien sûr le coût final va augmenter », prévoit Pierre Degrange, contrôleur Sécuritest à Pierre-de-Bresse. ●

Patrick Lamy

41 | PRUNIERS-EN-SOLOGNE

L'Indra plaide pour la valorisation des VHU

Plus d'une centaine de spécialistes du VHU se sont retrouvés le 27 mars dernier sur le site Re-source de l'Indra à Pruniers-en-Sologne pour découvrir les ateliers et les démonstrations de déconstruction des véhicules. « Ici, nous déconstruisons un VHU en 2 h 40. Ce site sert également de centre de formation pour la filière afin d'optimiser la gestion de leur propre site. Nous présentons les techniques les plus récentes de déconstruction et de recyclage », explique Loïc Bey-Rozet, DG de l'Indra. Alimenté par 27 centres VHU, le site stocke 190 000 pièces

détachées prêtes à être livrées aux pros. « Nous avons anticipé la loi en créant la plateforme PRECIS en 2016 », un service en ligne de mutualisation des stocks de pièces de réemploi au niveau national qui permet leur commercialisation et leur mise à disposition entre professionnels. En moins d'un an, près de 2 000 garagistes ont passé 9 210 commandes en ligne. Une goutte d'eau dans la mer si l'on considère que les pièces de réemploi ne représentent que 2 % du marché de la rechange en France. ●

Martine Rigaudie



« Nous voulons permettre à la filière de mieux appréhender les ventes de pièces de réemploi auprès des garagistes », indique Loïc Bey-Rozet.

57 | METZ

Véhicules autonomes en test



70 km entre Metz et Merzig ! C'est la zone de test que la France et l'Allemagne ont délimité pour tester des véhicules autonomes et connectés. Objectif : tester la communication entre les voitures à travers la 5G, le dépassement d'un véhicule et le freinage automatisés, ainsi que les appels d'urgence automatiques transfrontaliers.

VENDEE

Dubreuil descend en Dordogne

Le groupe vendéen continue de tisser sa toile. Il n'était jusqu'ici pas descendu plus bas que la Charente. Dubreuil racheté à P8 Automobiles (groupe David Gerbier) la société Garage Moderne Serreau. Il va ainsi prendre le contrôle des concessions Peugeot de Périgueux et Bergerac.

63 | ST-GENÈS-CHAMPANELLE

La Classic Racing School à Charade



Deux jeunes ingénieurs, Julien Chaffard et Morgan Pezzo, soutenus par Vincent Beltoise, vont ouvrir à Charade une école de pilotage avec des Formules Ford modernes au look retro. Pour leur Classic Racing School, ils ont obtenu l'appui de la Crosslé Car Company d'Hollywood (Irlande du Nord), le plus ancien constructeur de voitures de course. Il met à leur disposition sept monoplaces neufs vendues à des investisseurs qui les loueront aux stagiaires.

55 | BAR-LE-DUC

Auto Moto-Rétro Classic revient

Les 13 et 14 mai, le salon Auto-Moto Rétro Classic revient du côté du Hall des Brasseries avenue du 94^e RI dans la cité barisienne. L'occasion pour les pros de dénicher des pièces assez rares histoire de satisfaire une clientèle de passionnés.

21 | LONGWY

Feuille de route bien remplie pour le CNPA 21



Bernard Guyot à gauche, et Raphaël Secula, son successeur.

C'est sans grande surprise que les professionnels présents au CFA de Longwy pour l'assemblée générale du CNPA Côte-d'Or ont élu à l'unanimité Raphaël Secula à la présidence départementale. Il succède à Bernard Guyot, lui-même élu président de la nouvelle région Bourgogne Franche-Comté. L'occasion pour les membres présents de décrypter les nouvelles réglementations, dont celles sur les habilitations SIV

permettant l'immatriculation et les cessions de cartes grises dont se chargeaient auparavant les préfectures. L'occasion également d'aborder le thème des pièces de réemploi avec ce sondage : 68,8 % des Français se déclarent prêts à réparer leur véhicule avec des pièces d'occasion. Enfin, autre sujet brûlant abordé, celui de la réadaptation des lieux de travail et la déclaration de pénibilité. ●

P. L.

PICARDIE

Delestrez déploie l'éco-entretien

Le groupe de distribution Picard (adhérent Groupauto), piloté par Philippe Peter, accélère sur le déploiement du programme Éco-entretien chez ses clients garagistes. Démarrée l'an passé, la campagne de labellisation a déjà permis d'équiper une dizaine d'ateliers. « Dans le cadre de tournées accompagnées, nous avons expliqué le concept aux réparateurs et organisé des soirées techniques de démonstration de l'outil éco-diagnostic avec Bosch », explique Julien Mohrbach, responsable technique du groupe qui appartient au Club des prescripteurs Éco-entretien. L'objectif est de compter une vingtaine de garages certifiés pour réaliser la prestation sur l'Oise et la Somme d'ici fin 2018. Pour obtenir le macaron Éco-entretien et intégrer le Club,



Les garages certifiés Éco-entretien suivent un process axé sur l'éco-diagnostic.

les réparateurs doivent être formés, s'équiper de l'Easy-Diag Spherediag (analyseur 5 gaz développé avec Bosch) et obtenir la certification Ecocert. Sont principalement ciblés les réparateurs les plus techniques et intéressés par la démarche « pollution » parmi les 23 Top Garage et les 15 Bosch Car Service animés par le groupe Delestrez. ●



84 | APT

La station de lavage devient écologique

Auto Clean Service propose le nettoyage intérieur et extérieur des véhicules. Pour faire évoluer son entreprise, Alexandre Charras a investi dans des rouleaux souples qui ne rayent pas la carrosserie pour l'une de ses quatre pistes de lavage. Les trois autres se font en libre-service, en haute pression. Entre autres services, il propose la prestation du lavage aux personnes âgées. Le nombre de clients quotidiens

se situe entre 80 et 100. Le patron mène plusieurs projets : lancer son site Web, changer la signalétique et munir ses portiques de lavage d'écrans tactiles avec des QR codes. Enfin, Alexandre Charras étudie la possibilité de recycler son eau de lavage, « bien que la législation ne nous l'impose pas. Mais je vais lancer une étude de faisabilité sur ma station de lavage. » ●

O. M.



Alexandre Charras a créé sa station de lavage en 1999.



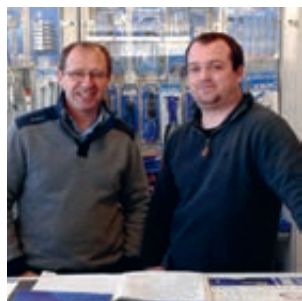
50 | SAINT-HILAIRE DU-HARCOUËT

Nouveau distributeur dans la Manche

ADJ Pièces Autos propose la recherche et distribution de pièces automobiles hors carrosserie et de pièces pour machines agricoles. Membre du réseau AGRA, son patron, Dominique Desert, après quinze ans chez un distributeur de Laval, a investi 120 000 € dans la création d'ADJ. Aidé de son gendre, il dispose de 460 m² d'entrepôt pour assurer le stockage et la distribution de 20 000 références (KTE, Dekko, King Tony...) de pièces détachées neuves et d'occasion. « Quinze jours après l'ouverture, nous effectuons déjà deux tournées quotidiennes locales dans un rayon de 30km et deux tournées nationales avec notre transporteur », se réjouit-il. En outre, la clientèle rurale vient directement chez D. Desert pour ses prestations de sourcing de pièces auprès des recycleurs, garages ou concessions. Le distributeur pro-

pose des services complémentaires de nettoyage de véhicules pour les pros et particuliers, des opérations d'extraction de roulement ou la location de véhicules de collection pour cérémonies par exemple. Rapidement, ADJ veut développer un site Web avec commande de pièces en ligne et étendre le stock des pièces pour engins agricoles en réponse à une forte demande locale. Le distributeur se fixe un objectif de 240 000 € de CA pour 2017. ●

Renaud Chasle



Dominique Desert, à gauche, et Jason Sovauray, co-dirigeant.

84 | CARPENTRAS

Une semaine pour convaincre



Dans le cadre de la Semaine de l'Automobile de mars, 400 événements se sont déroulés en France, dont les Portes Ouvertes des 3 CFA Région EN, Éducation nationale, du Vaucluse (Victor-Hugo à Carpentras, Eguille à Vedène et Schuman à Avignon). Et parmi les manifestations destinées à mettre en avant les actions des apprentis de ces CFA, notons cette pépinière d'entreprises sur Carpentras, venue expliquer les modalités pour créer son entreprise.

67 | STRASBOURG

Prendsma-place.fr : parking pas cher

C'est le nom d'une application Internet d'une start-up strasbourgeoise, dont l'objet est de proposer des places de parking entre particuliers typeWhoosh ! Ce ne sont donc pas les collectivités locales ou sociétés privées qui en profitent. Le site n'est pas encore disponible sur mobile smartphone.

35 | VITRÉ

CooperStandard se spécialise



CooperStandard a inauguré le 24 mars son usine de Vitré, fruit d'un investissement de 62 M€, pour y concentrer l'activité étanchéité jusqu'ici répartie sur plusieurs sites français. 9 M€ ont été investis pour rénover le site rennais qui passe de 780 à 450 salariés, tandis que celui de Vitré de 600 à 900 postes dont une centaine encore à pourvoir. Prochaine étape pour CooperStandard : l'usine 4.0 avec formation des personnels par réalité virtuelle.



54 | VELAINE-EN-HAYE

À nous les belles anciennes...



Le Club Vignette Gratuite s'affiche comme une véritable station de services aux passionnés de vieux modèles.

Les véhicules de collection, un dada de passionnés en plein boom. « Avant, c'était vraiment l'affaire d'irréductibles, cependant on voit arriver de plus en plus de débutants. » Bilan établi par Didier Chevardé, fondateur du Club Vignette Gratuite, installé au parc de loisirs de la forêt de Haye. À côté du remisage de véhicules, des manifestations reconnues dans l'écosystème (Rallye Lorraine Historique, Route des Vacances...), des brigades mécaniques opèrent dans cette station au service des automo-

bilistes. Pont élévateur, gros outillage, portiques modernes et matériels contemporains, ainsi qu'une myriade de documentations techniques de vieux modèles « en cours de numérisation pour créer une base documentaire », assure ce passionné de « vieilles bagnoles », comme il préfère les définir. Objectif : mettre à disposition des novices les bons conseils des hommes de l'art version mécanique. Reste à trouver de nouvelles mains en or pour répondre à la demande. ●

E. V.



PUY-DE-DÔME

Jean-Michel Périssoud : « L'époque est exaltante »

Les parents sont en train de prendre conscience que leurs enfants peuvent faire carrière dans l'automobile et on attend avec impatience les réformes pour améliorer l'apprentissage. J'aimerais avoir 20 ans pour recommencer ma carrière dans l'automobile. » Message optimiste de Jean-Michel Périssoud. Le président du bureau régional du CNPA Auvergne-Rhône Alpes s'appuie sur les véhicules semi-autonomes déjà en circulation « et le grand bond en avant quand tout passera en vocal ». Il évoque également l'évolution de l'atelier, avec des jeunes hyperconnectés et des relations « plus décontractées » avec le patron. « Il faut les attirer en zone rurale par le biais d'une formation transversale (carrosserie, mécanique, chaudronnerie, soudure). Elle devrait leur permettre de réparer les voi-



tures de plus de 30 ans, de plus en plus nombreuses. Le coût de la réparation n'est pas plus élevé que dans le passé. Des réparateurs indépendants et des réseaux d'agents proposent de la pièce référencée par le constructeur et moins chère. J'essaie de sensibiliser mes homologues sur le fait d'avoir en permanence un garage aux normes, propre et qui donne envie de s'arrêter. » ●

J.-P. R.



GRAND OUEST

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 14410 VIESSOIX
AUTO QUALITY
Roda Brigitte

E 22330 PLESSALA
GARAGE HOUËE PUREN
Puren Mickaël

E 14700 SAINT-GERMAIN-LANGOT
GOSSELIN GALLIER
AUTOMOBILES
Gosselin Denis & Gallier Yannick



E 22100 LANVALLAY
LANVALLAY AUTOMOBILES -
SAS ECHAVE
Echave Éric

E 44117 SAINT-ANDRÉ-DES-EAUX
MECA SERVICES 44
Ellul Frédéric



E 85140 LA MERLATIÈRE
GARAGE JC PAPIN
Papin Jean-Claude



E 85220 COMMEQUIERS
GM AUTOMOBILES -
SARL GUERINEAU MARSAUD
Guerineau Benjamin
& Marsaud Clément

E 29430 TREFLEZ
GARAGE DERRIEN BRUNO
Derrien Bruno



E 72440 BOULOIRE
SARL GARAGE LAUDE C & M
Laude Clément

E 45290 VARENNES-CHANGY
GARAGE SANTIN
Santin Christian

E 61440 SAINT-ANDRÉ-DE-MESSEI
SARL MOULIN NICOLAS
PARC AUTOS
Moulin Nicolas

E 50770 PIROU
J CAPRON AUTOMOBILES
Capron Jacques

E 61100 FLERS
SAS FRÉDÉRIC AUTOMOBILE
Peuffier Éric

E 44200 NANTES
GARAGE CHETANEAU LIONEL
Chetaneau Lionel

E 14350 LA GRAVERIE
LA GRAVERIE AUTO
Giffaut Loïc



E 44360 CORDEMAIS
GARAGE PELOU SARL
Ribeiro Tony



E 53200 AZÉ
CARROSSERIE DIVRVY
Divrvy Frédéric

E 85590 SAINT-MALÔ-DU-BOIS
GARAGE MTPM GARAGE
Merle Daniel

E 29000 QUIMPER
MERCER AUTOMOBILES
De Pau Jonathan

E 45800 SAINT-JEAN-DE-BRAYE
SHAKEE AUTO
Knobloch Hans

E 49400 SAUMUR
JDK BOSS
Beaumont Johnny

E 53000 LAVAL
GARAGE STEFIS - BEST AUTOS 53
Zadnepryanov Igor

E 61150 ÉCOUCHÉ
GARAGE KELLY
Kelly Gérard



E 72200 BAZOUGES-SUR-LE-LOIR
REMARS AUTO OUEST
Remars Franck

E 29910 TREGUNC
TREGUNC AUTOMOBILES
Derriennic Didier



E 41120 FOUGÈRES-SUR-BIÈVRE
GARAGE CHENNEVEAU
Chenneveau Arnaud

E 56520 GUIDEL
GUIDEL AUTOMOBILES
Stephan Bernard

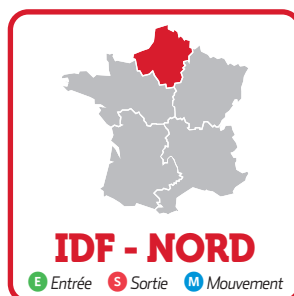
E 72800 LUCHÉ-PRINGÉ
GARAGE DU BREIL
Charpentier Anne

E 29200 BREST
CEJEZ GARAGE
Jezequel Cédric

E 29270 KERGLOFF
MB AUTOS
Busson Marc

E 29250 SIBIRIL
GARAGE GUILLERM
Guillerm Denis

E 44360 LE TEMPLE-DE-BRETAGNE
LTLV
Jaunasse Franck



IDF - NORD

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 78620 L'ÉTANG-LA-VILLE
GARAGE DE LA POSTE
Gaumin Éric



E 59500 DOUAI
MPA
Demaret Jean-Pierre

E 80970 SAILLY-FLIBEAUCOURT
AUTO SERVICE DE SAILLY
Blanc-Garin Teddy



E 77600 BUSSY-SAINT-GEORGES
Ferera Alexandre



E 76550 OFFRANVILLE
SARL LEFEZ
Lefez Didier



E 92110 CLICHY-SUR-SEINE
GARAGE ATS



E 02120 GUISE
OLIV'AUTO
Wisniowski Olivier



E 76860 LONGUEIL
GARAGE LANGLOIS



E 95520 OSNY
MEA AUTO CLIM
Mersene Eddy

E 93470 COUBRON
GARAGE DE LA DHUYS
Benziane Boualem

E 77400 CAGNY-SUR-MARNE
E ET R AUTO
Zebboudj Ahmed



SUD-OUEST

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 32140 MASSEUBE
GARAGE LUCHET
Luchet Christophe

E 86580 BIARD
GARAGE DU CENTRE
Chauveau Florent

E 86190 VOULLÉ
GARAGE BROUILLARD BELLI
Belli Pascal

E 17700 SURGÈRES
DESCO PNEUS
Angibaud Frédéric



E 17430 LUSSANT
SOLAMB AUTOMOBILES
Soleil Jérôme & Lamberdiere Alain

E 33510 ANDERNOS-LES-BAINS
GARAGE AUTO ENTRETIEN
SERVICES
Cassagne Pascal

E 17380 ARCHINGEAY
GARAGE PEINTAUD
Peintaud Éric

E 79000 NIORT
GARAGE NIORT AUTO
Emringer Stéphane

E 86280 SAINT-BENOÎT
GARAGE PLANET OCCAZ
Dahri Nouredine



E 64160 MORLAÀS
GARAGE CHRISTOPHE BORDENAVE
Bordenave Christophe

E 33160 SAINT-MÉDARD-EN-JALLES
GARAGE DU ROND POINT
Escuredo Jeanne

E 33320 EYSINES
GARAGE PS AUTO
Pinet Ludovic



E 19240 ALLASSAC
Geraud Vincent



E 16330 SAINT-AMANT-DE-BOIXE
SARL GARAGE DE LA GAGNERIE
Yonnet Thierry



E 64300 ORTHEZ
CARROSSERIE GARRAIN

E 12200 VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE
CARROSSERIE CAVALIE



E 53940 AHUILLÉ
GARAGE GUILLAUME CHESNEAU
Chesneau Guillaume



E 79300 SAINT-SAUVEUR
GARAGE RAMBAULT
Rambault Julien



SUD-EST

E Entrée S Sortie M Mouvement



E 08300 RETHEL
GARAGE GABREL
Gabrel Marc



E 03450 ÉBREUIL
ARC AUTOMOBILES
Coutard Rémi & Raynaud Alexis



E 05500 ST-BONNET-EN-CHAMPSAUR
GARAGE CENTRAL - SARL AB MÉCA
Alleq Cédric & Benevent Nicolas



E 84100 ORANGE
CARROSSERIE ORANGEOISE
Gloser Tony



E 01160 PONT-D'AIN
GARAGE PERNODET
Pernodet Yoann



E 13009 MARSEILLE
BLEU AZUR GARAGE
Augusto Remy

E 34120 PÉZENAS
GARAGE DU MIDI
Garcia Mariano

E 03500 BAYET
REPAR AUTOS 03
Martin Gilles

E 06300 NICE
GARAGE RVA
Geraci Antoine

E 11200 LÉZIGNAN-CORBIÈRES
GARAGE DU BOSQUET
Gimenez Éric



E 13200 ARLES
Manfrini Philippe

E 15250 JUSSAC
Teulade Rémi



E 07170 VILLENEUVE-DE-BERG
GARAGE GABRIEL
Maier Serge

E 13013 MARSEILLE
GARAGE DU CAVAOU
Rixrath Steeve

E 38590 SILLANS
GARAGE ARD
El Amraoui Mounir

E 06000 NICE
GARAGE DE LA MADELEINE
Norgiolini Alexandre

E 74460 MARNAZ
DREAM CAR
Delibas Mikail

E 69510 THURINS
SARL GARAGE JOANNARD
Joannard Stéphane

E 42590 NEULISE
EURL TAN CARROSSERIE
Coquard Pierre

E 13470 CARNOUX
DYNAMIC AUTO
Dufresne Gilles



E 38070 SAINT-QUENTIN-FALLAVIER
GARAGE DES CHÊNES

E 42420 LORETTE
CG CARROSSERIE



E 30560 ST-HILAIRE-DE-BRETHMAS
CARROSSERIE CAMS
Girgenti Joël

E 04160 CHÂTEAU-ARNOUX
SNEGP AUTO
Gras Marc



E 83130 LA GARDE
VAR MÉCA
Paoli William

E 84530 VILLELAURE
CARROSSERIE CYM
Ivanisevic Richard

E 06130 GRASSE
SAINT HILAIRE AUTO
Fizet Anthony

E 83120 SAINTE-MAXIME
FB MÉCA
Fourreaux Gérald



E 63250 CHABRELOCHE
GARAGE BERTHIN

E 30250 AUBAIS
GARAGE LDP



E 38230 TIGNIEU-JAMEYZIEU
RC AUTO
Clamarion Damien



E 11170 ALZONNE
GARAGE RAMON
Ramon Jérémie

E 83600 FRÉJUS
GT AUTOMOBILES
Ternier Gilles

E 38000 GRENOBLE
GARAGE DE NEW YORK
Boulaabi Fouad

E 69100 VILLEURBANNE
TRADING MOTORS
Devlamynck Bastien



E 10270 LUSIGNY-SUR-BARSE
GARAGE DU LAC
Melling Sabine



E 68530 BUHL
GARAGE DENIS MULLER
Muller Denis

E 70600 CHAMPLITTE
GARAGE GRAPPOTTE
Grappotte Jonathan



E 39100 BAVERANS
GARAGE FUSIER
Fusier Laurent

E 51100 REIMS
CARROSSERIE NACHATE
Nachate Mostafa

E 54000 NANCY
GARAGE PRÉVOT
Prevot Pascal

E 39120 TASSENIÈRES
GARAGE GAUTRON
Gautron Yannick



E 67350 UBERACH
AUTOS DISCOUNT & SERVICES
Schaeffer Olivier

E 71480 VARENNES-SAINT-SAUVEUR
SARL SOREVAM
Cureau Bernard

E 70800 CONFLANS-SUR-LANTERNE
SARL CARROSSERIE DÉCO
PASSION
Simon Julien

E 70290 PLANCHER-BAS
GARAGE JEANBLANC
Jeanblanc Fabrice



E 57410 ROHRBACH-LÈS-BITCHE
MON P'TIT GARAGE
Ferschneider Pascal

E 57525 TALANGE
DESS AUTO TRANSAC
Hernandez Sebastien

E 68800 VIEUX-THANN
AUTOP DU TOP
Beghdad-Bey Kada



E 71250 CLUNY
GARAGE DE LA DIGUE
Teyssier Éric

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

Sandrine Viallemonteil
07 61 44 60 52
s.viallemonteil@zepros.fr

Isabelle Ghariani
06 58 36 63 29
i.ghariani@zepros.fr

1 Les 11 et 18 juin prochains, il faudra remettre son bulletin dans l'urne (repasser dans l'isoloir) pour choisir « son » député à même de soutenir les combats nécessaires pour soutenir la filière automobile.

2 Emmanuel Macron est le seul candidat à avoir intégré l'enjeu du partage des données véhicules et promis : « Je serai attentif à assurer un cadre concurrentiel sain et permettre aux différents niveaux de la filière d'accéder à ces données. »

3 Marine Le Pen veut donner la priorité aux PME et TPE françaises dans l'octroi des marchés publics. Elle veut également taxer l'embauche d'un salarié étranger. Mais parle-t-elle d'un étranger résidant en France ou d'un travailleur détaché ?



FOCUS

PRÉSIDENTIELLE – LÉGISLATIVE

Aux urnes réparate

Que promettent-ils pour vous séduire et qu'ont demandé vos organisations professionnelles ? Zepros a condensé les sujets puisés dans les programmes des partis politiques, dans leurs réponses aux questionnaires des organismes pros. De quoi éclairer le choix des élus qui vont nous gouverner.

Lorsque vous lirez ces lignes, Emmanuel Macron ou Marine Le Pen sera à la tête de l'État. Mais quel que soit le résultat du round définitif, le jeu politique continue jusqu'au 18 juin prochain avec les législatives. Prenant en compte cette double échéance, les organisations professionnelles ont présenté leurs doléances. On retrouve des thématiques communes entre ce que le CNPA appelle « la filière aval », et la FNAA « l'artisanat », notamment sur « les profondes mutations économiques et sociétales et les forts enjeux relatifs aux nouvelles formes de mobilité ». De même, les deux « rêvent » d'une centralisation du traitement des dossiers liés à la mobilité, l'un sous forme d'une délégation ministé-

rielle centralisatrice, l'autre par une mission assumée par le ministère de l'Artisanat. Autre rêve commun : que les entreprises auto bénéficient des subventions à la mutation. Mais pour un même but, elles ont choisi des approches différentes : la FNAA a détaillé les attentes métiers avec la volonté de toucher plus directement les politiques de terrain que sont les députés. Le CNPA a opté pour une démarche plus « politique » en axant sa plaidoirie sur la mobilité « positive ». Et de fait, cela semble avoir fonctionné. L'organisation fait partie de la centaine d'« happy few » (sur 400 questionnaires envoyés par des organismes pros) à avoir obtenu des réponses des candidats.

La filière pro mise en avant
Sur la formation, les candidats s'accordent sur la nécessité de

revaloriser les filières pros. Emmanuel Macron précise que ce dossier doit être mené en collaboration étroite avec les branches professionnelles et confiées aux régions. Marine Le Pen propose le rétablissement de l'apprentissage à 14 ans et la fin du collège unique. En matière de mobilité responsable, peu d'originalité des candidats : bonus/malus, aides à l'acquisition de véhicules propres, rapprochement des fiscalités essence et diesel, et sortie du diesel pour E. Macron. Pas un sujet pour M. Le Pen qui mise tout sur le développement des véhicules hydrogène. Face à l'ubérisation des services autos, les candidats proposent l'allègement fiscal sur les entreprises et un accompagnement pour la transformation digitale. E. Macron ajoute la promesse de soutenir la certification « afin de valoriser les entreprises

par rapport à l'économie collaborative ». M. Le Pen propose un secrétariat d'État dédié aux mutations économiques pour identifier les risques liés à l'ubérisation.

Le véhicule connecté oublié

En revanche, zéro pointé – pour quasiment tous à l'exception d'En marche ! – sur le sujet du Big Data. « Le véhicule connecté est passé sous le radar des candidats. Aucun n'a perçu l'importance stratégique des données. La France est absente des discussions à Bruxelles, alors que les Allemands ont défini leur position. Nous risquons de passer à côté de ce dossier », s'inquiète Francis Bartholomé, président du CNPA. En cause, une méconnaissance des dossiers : « Ils ne mesurent pas ce que représente la filière du service auto. » ●

FOCUS PROGRAMMES ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX

Des promesses pour séduire les TPE-PME



Face aux patrons de PME-TPE, les candidats à la présidentielle ont défendu leurs positions économiques et sociales. Programme sur lequel les députés devraient en toute logique (bémol pour les socialistes) s'appuyer pour gagner leur siège le 18 juin prochain et ensuite voter ou non les textes dans l'hémicycle. Résumé des principales mesures touchant directement les entreprises.

• **Fiscalité** : Outre le fait de vouloir en finir avec l'impôt progressif au profit d'un taux unique d'imposition à 30 % sur les revenus du capital, le programme de Les Républicains comme celui d'En marche ! promettent

de ramener de 33 à 25 % le taux des impôts sur les sociétés. Marine Le Pen promet également une baisse des charges sur les TPE et PME, mais sans plus de précision sinon qu'elle « sera massive ». Pour sa part, le parti de François Fillon annonce une baisse des charges et impôts sur les entreprises de 40 Md€ (forfait de 350 € par salarié par an). Il promet également d'abroger le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu prévu en 2018, Marine Le Pen également. Emmanuel Macron comme Marine Le Pen promettent la stabilité fiscale, « ne pas toucher un impôt plusieurs fois dans le quinquennat ». Le programme socialiste est marqué notamment par la création d'une contribution sociale sur les robots et d'une modulation de l'impôt sur les sociétés selon le réinvestissement des bénéficiaires.

• **Emploi et travail** : Les Républicains, tout comme Emmanuel Macron, veulent ramener le droit du travail au cœur de l'entreprise. Le programme Les Républicains intègre l'abrogation des 35 heures et de la durée légale du travail : aux entreprises de négocier le temps de travail et passage aux 39 heures pour les fonctionnaires. La simplification du Code du travail est également annoncée. Marine Le Pen va dans la même direction. Globalement, tous les candidats veulent détricoter la loi Travail. Sauf En marche ! qui programme un allègement du Code du travail au profit des négociations d'entreprise et donc de renforcer la loi El Khomri. On y milite également pour la fin des 35 heures mais uniquement pour les jeunes, la durée légale du travail devant être moindre après 50 ou 55 ans. Au programme : la suppression des cotisations chômage et maladie payées par le salarié et l'augmentation de la CSG. Autres marqueurs forts du can-

didat d'En marche ! : accorder le droit au chômage pour les indépendants après cinq ans d'activité et pour les salariés démissionnaires (une fois tous les cinq ans), supprimer le RSI... Il parle également d'accorder 10 points de charges patronales en moins pour tous les emplois au Smic, de renforcer les négociations sociales au niveau des branches et des entreprises, d'instaurer un bonus-malus sur les contrats courts. Enfin, Les Républicains comme En marche ! veulent poursuivre la réforme des prud'hommes avec le plafonnement des indemnités. Benoît Hamon marque les esprits avec son emblématique revenu universel d'existence pour ceux dont les revenus sont inférieurs à 2 200 € nets. Sa défaite devrait mettre cette réforme au panier. La priorité aux PME et TPE françaises dans l'octroi de marchés publics se retrouve chez Marine Le Pen comme chez Benoît Hamon. Le marqueur Le Pen : taxer l'embauche d'un salarié étranger autour de 10 %. La France Insoumise de Jean-Luc Mélenchon veut augmenter le Smic de 16 % et instaurer une sixième semaine de congés payés.

• **Compte pénibilité** : Quand le parti Les Républicains et celui de Marine Le Pen veulent le supprimer, En marche ! parle de le suspendre et les socialistes de le renforcer.

• **Compétitivité** : En marche ! et Les Républicains veulent transformer le CICE (crédit d'impôt compétitivité emploi) en baisse de charges, tandis que Marine Le Pen parle de le fusionner avec « les autres dispositifs d'allègement de charges des entreprises ». Les socialistes veulent le réduire et le conditionner à des objectifs d'embauches, d'investissement dans le progrès écologique... La France Insoumise veut purement et simplement supprimer le CICE. ●

CHIFFRES

42%

C'est le taux de Français estimant que les programmes économiques des candidats ne sont pas crédibles. (enquête 12-13 avril Ifop Odoxa/Institut Montaigne)

24-25%

de taux d'imposition sur les sociétés, contre 33 % aujourd'hui. C'est la promesse fiscale faite par E. Macron comme M. Le Pen.

51,8%

des Français n'ont pas de réelle alternative à l'automobile. (source : FNAA)

135 000

entreprises dans les services de l'automobile, de la TPE à l'ETI, représentant 400 000 emplois directs et générant un CA annuel de 203 Md€. (source : CNPA)

S urs !

“ Nous regrettons qu'aucun candidat n'ait une vision stratégique pour l'automobile. C'est pourtant nécessaire pour imprimer un cap. Les équipes ministérielles doivent également améliorer leur niveau de compétence pour être capable d'aborder des enjeux techniques (comme la connectivité) ”

Xavier Horent,
délégué général du CNPA



FOCUS FRANCIS BARTHOLOMÉ, PRÉSIDENT DU CNPA

« Les services de l'automobile ne doivent plus être ignorés dans le débat politique »

C'est une période hautement politique pour le président d'organisation politique que vous êtes...

Francis Bartholomé : Effectivement, je me présente pour une seconde mandature afin de consolider les trois ans de travail de l'équipe qui a permis de définir la place des services auto comme le second pilier de la filière automobile à côté de l'industrie. Le monde politique est d'accord pour dire qu'une grande filière de l'auto demande une indissociabilité entre l'industrie et les services. Cela s'est traduit concrètement par l'intégration des services au Comité stratégique de l'automobile. Maintenant, la France va repartir avec une nouvelle équipe gouvernementale pour cinq ans et le CNPA pour quatre ans ! Cette concomitance devrait nous permettre de faire avancer certains dossiers !!! D'où l'idée d'avoir une réflexion globale, notamment dans les dix commandements présentés aux candidats, qui sera aussi l'ossature de mon propre programme !

Les élections sont-elles vraiment le moment où tout se joue pour la suite ?

F.B. : Il y a certains dossiers qu'il paraissait logique de présenter aux futurs candidats. Est-ce que j'en attends des déci-

sions ? Oui ! Sur la création d'une délégation ministérielle sur la mobilité, j'espère être entendu. Concrètement, nous avons déjà engagé la démarche avec notre Pacte de mobilité présenté aux politiques au moment du Mondial de l'Auto. Cette nouvelle interpellation a été l'occasion de nous rappeler à leurs bons souvenirs. D'ailleurs, certains d'entre eux ont repris quelques-unes de nos propositions sur la gestion du parc roulant. Ce qui est très positif. Ce qui nous importe est d'être toujours dans la capacité de négocier. La permanence dans les cabinets ministériels nous permet de « laisser au chaud » certains dossiers. Mais pour agir, les fonctionnaires ont besoin de la caution d'un politique. D'où l'importance des élections.

Finalement vos combats dépassent l'avenir des métiers que vous défendez...

F.B. : Notre orientation vers la mobilité responsable de notre filière est entendue par les politiques, mais surtout, nous nous mettons dans la position de défendre les automobilistes. C'est fondamental. Nos questions correspondent aux grands enjeux de la mobilité englobant la sécurité, des enjeux sociaux du déplacement, de la voiture



« Nous allons chercher quelques aides financières sur des projets bien précis. »

connectée... Et lorsque nous battons sur le dossier des données des véhicules, cela porte aussi bien sur la défense des consommateurs que celle de nos métiers. Je n'ai rien contre les constructeurs, simplement nous n'oublions pas que la gestion du parc roulant, c'est d'abord nous, les entreprises de services.

Sur ce dossier, l'ensemble des acteurs de la filière aval semble aller dans le même sens...

F.B. : Sauf que nous représentons 80 % de cette filière ! En tant que CNPA, vis-à-vis de mes amis du FNAA ou de la Feda, j'ai toujours considéré que la force d'une filière services est la somme de toutes nos forces. Sur les grands dossiers, nous devons avoir une position commune.

Vous réclamez des aides pour soutenir la mutation des TPE-PME.

F.B. : Les services n'ont jamais été aidés financièrement de

manière importante, contrairement à l'industrie ! Cela ne l'a d'ailleurs pas empêché de passer de 5 à 1 million de voitures produites en France en vingt ans ! Nous pouvons peut-être bénéficier d'un peu d'aide pour construire un secteur du service moderne, digitalisé et performant ! Une entreprise non digitalisée va finir par perdre ses clients. Dans ce contexte, les pouvoirs publics peuvent nous aider. Nous avons besoin de formations, de soutien à l'investissement. Nous avons fait des demandes pour des aides publiques sur des projets bien déterminés. Nous avons déjà obtenu un Programme d'Investissement d'Avenir (PIA) pour la formation des jeunes aux nouvelles technologies par le biais de l'ANFA. Ce n'est qu'un début.

Les législatives ne sont-elles pas plus importantes pour vous que la présidentielle ?

F.B. : Concernant le CNPA, nous venons de boucler notre réforme des territoires. Nos présidents, vice-présidents, trésoriers, sont prêts pour aller au contact pour les législatives. Notre réalité est qu'il faut conserver le flux entre le terrain et la tête du syndicat, car la Région devient le poumon de réflexion sur les destinations des politiques et des aides... ●

MOBILITÉ POSITIVE



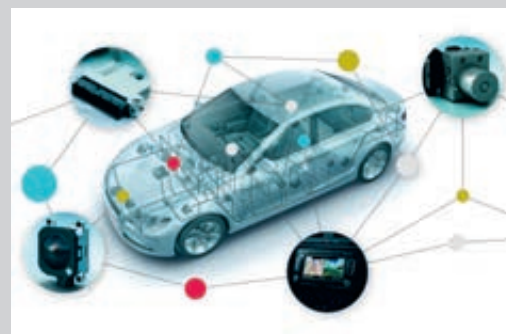
SOUTENIR LE DROIT À LA MOBILITÉ DES FRANÇAIS en permettant une meilleure maintenance de leur véhicule est l'un des axes forts soutenus par la CNPA, qui croit dans le concept de carte Vitale de la voiture et dans la mise en place d'un passeport de la mobilité.

DIGITALISATION



LE CNPA VEUT OBTENIR DES POUVOIRS PUBLICS UN SUBVENTIONNEMENT pour l'indispensable digitalisation des garages de façon à continuer à attirer les clients, sous forme d'aides à l'investissement ou de dégrèvement de taxes.

VÉHICULE CONNECTÉ



LE THÈME CRUCIAL DE L'ACCÈS AUX DONNÉES des véhicules connectés est passé sous le radar des candidats à la présidentielle, à qui le CNPA a demandé de s'engager pour soutenir le combat du principe de plateforme ouverte.



FOCUS GÉRARD POLO, PRÉSIDENT DE LA FNAA

« Il est souvent plus efficace de se rapprocher des élus du terrain »

Vous avez interpellé les candidats à la présidentielle via un livre blanc de requêtes et une cinquantaine de propositions. Pensez-vous que ce travail soit vraiment utile ?

Gérard Polo : Au vu de comment cela se passe d'élections en élections, je ne sais pas si cela sert. On a beaucoup de promesses qui ne sont jamais trop tenues. Mais il est toujours utile de rappeler les besoins et les attentes de la profession. C'est une obligation de le faire. Sans savoir si nos propositions seront retenues, c'est tout de même un outil qui peut servir de guide de réflexion. Si ce n'est pour les politiques, ce que l'on cible également est que le livre blanc devienne un outil de travail pour tous les élus de la fédération pour interpeller les membres du gouvernement, mais également les élus des régions.

Les législatives ne sont-elles pas plus stratégiques pour vous, organisations professionnelles ?

G.P. : Concrètement, la politique se passe dans l'hémicycle, sur les propositions que font les députés, en espérant que certains prennent fait et cause pour l'auto et pour certaines de nos revendications. Le livre blanc va nous être utile sur le terrain, où nous

réussissons à être proches de notre député ou sénateur. On se sert de nos relais pour interpeller les gens dans leur fonction dans la circonscription où ils sont élus. Cette approche fonctionne souvent mieux qu'au niveau national. Nous avons obtenu beaucoup de choses soutenues par ces politiques régionaux. Par exemple, le libre choix est parti d'une proposition d'une députée. Il est plus efficace de se rapprocher des élus du terrain.

Enfin, quelle que soit l'issue de l'élection présidentielle, votre combat est ailleurs ?

G.P. : Effectivement, ce n'est pas notre priorité. Quel que soit le résultat, de toute façon, il faudra faire avec. Nous devons reprendre notre bâton de pèlerin, une fois que les postes seront distribués, pour rencontrer les ministres et réexpliquer nos positions. Mais soyons clairs, les hauts fonctionnaires seront toujours plus ou moins les mêmes, en fonction du jeu de chaises musicales qui aura eu lieu, et ce sont bien eux qui font avancer les dossiers. En revanche, avec l'élection des députés, là le contact se fera plus directement.

Avez-vous le sentiment que ces rencontres avec les politiques sont utiles ?

G.P. : Oui, car les organisations professionnelles ont obtenu des choses. Il y a eu notamment des avancées sur le libre choix, l'accès aux informations techniques, même le dossier sur les datas liées aux véhicules connectés va dans le bon sens. Tout cela passe par le terrain.

Dans votre livre blanc, vous demandez que le ministère de l'Artisanat pilote le dossier de la mobilité. Pensez-vous qu'il soit le mieux placé ?

G.P. : Oui, car 95 % des entreprises de l'automobile sont des TPE qui relèvent du ministère de l'Artisanat. En fait, ce qui compte, c'est de dépendre d'un unique ministère. Le texte sur le contrôle technique en est un bon exemple. Cela a pris du temps car cette activité est sous le contrôle de trois ministères, sans compter qu'ensuite il faut la signature du Premier ministre... Ça devient impossible, cela prend trop de temps pour avancer. L'objectif est que l'information et la décision soient centralisées.

De même, la FNAA demande la création d'un observatoire public du marché de l'entretien pour garantir la libre concurrence.



« Les organisations professionnelles réussissent à obtenir des choses. »

N'est-ce pas déjà le rôle de la DGCCRF ?

G.P. : Oui, mais on s'aperçoit que les enquêtes sont longues et que trop souvent elles n'aboutissent pas. Cet observatoire serait le garant de la bonne observance de la libre concurrence. Cela est d'autant plus important avec l'enjeu de l'accès aux données techniques des véhicules. Je pense même que cet observatoire devrait se faire au niveau européen.

Sanctions financières en cas de violation du libre choix, ramener à 7 % le taux de TVA pour les opérations d'entretien-

réparation... Pensez-vous vraiment que vous serez entendus sur ce type de requêtes ?

G.P. : Même si on n'obtient pas les choses, cela n'empêche pas de le demander ! La TVA à taux réduit est une vieille revendication. Exemple concret de cette ténacité : pendant trente ans, nous avons demandé que dans le cadre d'un dépannage-remorquage, la relivraison du véhicule puisse être facturée et non comprise dans la prestation transport. On a fini par l'obtenir. Le tout est d'être cohérent et d'insister, et à un moment on finit bien par être entendu. ●

LIBRE CONCURRENCE



LE LIBRE ACCÈS À L'HISTORIQUE DES CARNETS D'ENTRETIEN ÉLECTRONIQUES, la simultanéité des lancements des PR pour les indépendants et la libéralisation de la pièce de carrosserie font partie des revendications de la fédération.

FISCAL-SOCIAL



RAMENER LE TAUX DE TVA ACTUEL DE 19,6 % À 7 % pour les opérations d'entretien-réparation est l'une des revendications emblématiques de la FNAA. Dans la foulée, elle demande le détricotage de la « Loi Travail ».

CONTRÔLE D'ÉMISSIONS



LA FNAA DEMANDE DES SUBVENTIONS POUR L'ACQUISITION du matériel de contrôle 5 gaz dans le cadre du contrôle technique, mais aussi des équipements nécessaires à l'intégration de la prestation d'éco-entretien.

Métiers & Marchés

VENTES VN/VO

Distributeurs VN 20

Showroom 22

Distributeurs VO 26

APRÈS VENTE

Réparateurs 28

Carrossiers 38

Tous les métiers de l'automobile

Vite!

PORTES OUVERTES

Gemy expose les objectifs



Satisfecit commercial du groupe monomarque : lors de ses deux journées Portes Ouvertes organisées sur ses dix-neuf sites les 18 et 19 mars, Gemy (Automobiles Peugeot et Citroën) a dépassé ses prévisions de ventes avec 518 VN vendus, soit un résultat de 130 % par rapport aux objectifs fixés par le constructeur.

PARTAGE

Scission du groupe Kroely

Paul Kroely cède la moitié de son groupe à son directeur général Franck Viallet, sans précision du montage financier. Les territoires de chacun sont préservés : le groupe Kroely conserve huit concessions et les marques Mercedes-Benz VP et Vans et Porsche (282 M€ de CA), tandis que la nouvelle entité baptisée Grand Est Automobiles chapeaute sept concessions Peugeot en Alsace, et Volkswagen, Audi, Skoda et Seat à Strasbourg (314 M€ de CA).

DISTRIBUTEURS VN

MANDATAIRE

Qarson construit son maillage Web-to-Store

Depuis mi-avril, Qarson a ouvert deux concessions digitalisées dans les centres commerciaux de Lyon Ecully et de Grenoble Grand'Place. Le spécialiste de la vente aux particuliers en VN à prix remisés teste le concept du corner dans la grande distribution depuis trois ans, notamment à Claye-Souilly (77), Toulouse (31) et Bordeaux (33). Son principe : un espace avec ses deux conseillers, un expert chargé de la prise en main, deux bornes de consultation du stock et deux écrans de présentation. Un front office qui semble efficace même si Qarson est très discret sur les volumes de ventes et les contrats de location générés via ces kiosques. Le groupe annonce un CA global de 41 M€, avec une diffusion



Nicos Steinkrietzler est venu mettre en place le kiosque de Grenoble. « Les gens ne sont pas habitués à nous voir ici. Ils nous demandent même si nous allons vraiment rester ! »

moyenne tous canaux confondus – kiosques, Web, Qarson Center d'Isles-Lès-Villenoy (77) – de 250 véhicules mensuels. Pour le lancement officiel de Grenoble et de Lyon, Qarson proposait dix véhicules sans

apport et des offres de financement sur vingt-quatre mois à partir de 129€.

L'offre premium repensée

Le mandataire dispose d'un catalogue de vingt marques et

1 600 voitures disponibles et d'un stock de 500 voitures sur sa plate-forme d'Isles-lès-Villenoy. La montée en puissance du modèle digitalisé de concession pourrait amener le mandataire à faire évoluer au coup par coup son offre sur des marques premium comme Audi et Mercedes « en fonction des localisations et des clients », souligne Nicos Steinkrietzler, le directeur commercial. L'augmentation du volume de VL repris pourrait également à terme engager Qarson à évoluer vers la constitution d'une équipe dédiée au reconditionnement, jusqu'ici externalisé. Le maillage continue et la société a d'ores et déjà programmé six autres ouvertures de kiosques pour 2017. ●

Vincent Riberolles

RÉSEAU

Kia se refait une beauté

La marque annonce une quarantaine de chantiers en cours dans son réseau : nouvelles concessions flambant neuves, remises à jour ou investissements pour coller aux nouveaux standards en vigueur depuis quelques semaines en France. Les distributeurs commercialisant plus de 300 VN annuels doivent en effet disposer d'un showroom séparé et d'une surface de 390 m² minimum. Plus largement, les 205 opérateurs, dont 40 % sont exclusifs, doivent également disposer

d'agréments électriques, ainsi que d'un vendeur et d'un technicien habilité à entretenir et réparer les modèles électriques (Kia est le troisième constructeur sur ce marché). Si Kia impose le changement dans son réseau, c'est que la marque coréenne a vécu une année 2016 « record » en France, avec des ventes en hausse de 15 % à 33 684 unités. Sa part de marché est de 1,7 %, mais la rentabilité du réseau est passée à 1,2 % contre 0,85 % en 2015, avec deux ans d'avance sur ses objectifs. ●



La marque coréenne prévoit de commercialiser 37 500 véhicules en 2017, avec une part de marché de 1,8 %.

DIGITAL

Le Groupe Parot veut être « disruptif »

« Ce projet nous ouvre les portes de la distribution digitale », estime Alexandre Parot, président du groupe éponyme.



Le distributeur aux 400 M€ de CA en 2016 pose ses jalons : après l'absorption du groupe Behra (Ford et Mitsubishi) puis VO 3000 et enfin son introduction en Bourse avec 6 M€ levés, son président lance un projet de plateforme digitale pour cet été. Nom de code : Delta. « Ce projet nous ouvre les portes de la distribution digitale. Cette plateforme disruptive, dont nous confirmons le lancement avant l'été, sera la troisième

moteur de notre développement », lance Alexandre Parot. Le patron poursuit sa politique sélective de croissance externe, « prioritairement en France. De nouvelles opportunités de croissance externe sont à l'étude et devraient aboutir sur une nouvelle expansion du réseau de distribution. » Le groupe surfe sur sa pénétration en vente VP (VN et VO) et une hausse du CA de presque 12 %. Objectif 2017 : 420 M€ de CA. ●

FORMATION

Les distributeurs Nissan coachés

Nissan déploie DP²*, un programme de formation de neuf mois construit pour les patrons de concession. La marque aux 3,27 % de parts de marché en France (79 193 véhicules vendus en 2016) veut accompagner les concessionnaires et directeurs de site pour être plus performants dans leur business et leur management. « *L'automobile et sa distribution changent et le défi est à la fois technique et humain. Nous devons donc adapter notre fonctionnement. Le réseau doit intégrer ce changement auquel on s'habitue finalement assez vite* », précise Bernard Loire, directeur général de Nissan West Europe. Au menu : deux modules de deux jours avec les professeurs

de l'Essec sur diverses thématiques (digitalisation, parcours client, gestion et pilotage d'activité, management des équipes). Quatre sessions d'une demi-journée seront dispensées sur le campus avec des intervenants Nissan, puis quatre sessions de coaching seront données en concession par un consultant Accenture. Ce dernier restera avec le directeur du site une journée avec deux missions : accompagner le développement individuel du manager et aider au développement du business en local dans la vente de produits et services, en après-vente, sur le digital et la technologie, l'expérience client, les RH... ●

* Dealer Principal Program & Driving Performance.



La première promotion compte vingt directeurs du réseau.

Vite !

PRIX EUROPÉEN

Pelras à l'honneur

Le Toulousain a été élu « Meilleur concessionnaire conquête et fidélisation » par BMW. Une distinction parmi les trente-six concessionnaires BMW sélectionnés dans le cadre du prix européen Excellence in Sales. Le groupe Pelras a commercialisé 1 800 VN et 1 650 VO en 2015 et a généré un CA de 109 M€. Pour rappel, le réseau BMW représente 4 400 distributeurs dans 150 pays (2 millions de véhicules vendus, en hausse de 5,2 %).



RÉCOMPENSE

Lamirault dans le Cercle

Le groupe remporte la première place du Cercle d'excellence Audi 2016 pour son terminal de Chartres (28). C'est la 2^e fois en trois ans (le challenge existe depuis six ans). Ainsi, la marque passe au tamis ses 144 distributeurs via 16 critères : ventes VN (Audi et Audi Quattro), VO, SAV, pénétration locale, financement, contrats d'entretien, extension de garantie et services proposés type Twin Service ou Audi Rent...

STANDARDS

Jean Lain adepte des codes Seat



Il s'agit de la 100^e concession Seat en France à adopter les nouvelles couleurs de la marque appartenant au groupe Volkswagen.

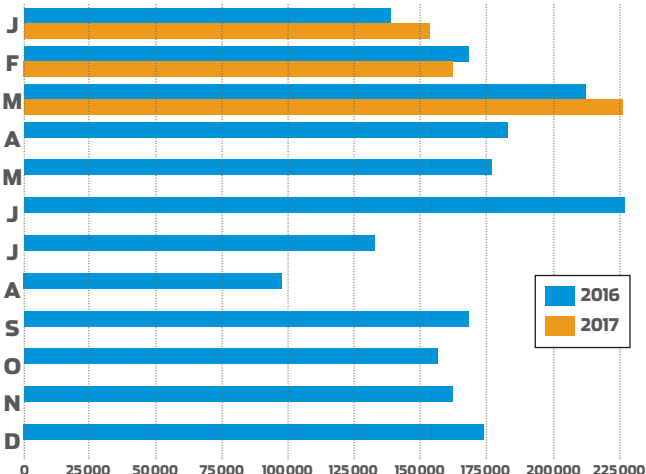
Nouvelle signalétique, nouvelles couleurs et nouvel intérieur pour l'une des concessions Seat du groupe de distribution. Montant de l'investissement : 350 000 €. Le site de Chambéry (73) est le premier à adopter les standards de la marque espagnole, mais les cinq autres du groupe Jean Lain devraient suivre le pas dans les deux ans (Albertville en fin d'année, puis Annecy, Annemasse, Cluses et Thonon-les-Bains), pour un coût moyen estimé à 150 000 €. Cette première transformation n'est pas anodine : la concession de Chambéry réalise les plus gros volumes de ventes Seat (370 unités en 2016) et devrait atteindre

les 420 ventes cette année. Au cumul, les six sites ont vendu 1 096 VN en 2016, avec un prévisionnel de 1 200 unités en 2017. Le groupe savoyard s'appuie sur le lancement des derniers modèles : l'Ateca sur le segment du premium, avec une montée du panier moyen de 16 500 à 19 000 €, la nouvelle Leon, la dernière Ibiza et bientôt le SUV Arona. Avec 460 M€ de CA (9 000 VN, 10 000 VO, 12 000 entrées atelier par mois), le groupe affiche 1,6 % de rentabilité, toutes marques confondues (celles de Volkswagen, Toyota, Honda et Hyundai). Son taux de pénétration en Seat est de 2,48 % (contre 1,2 % en national). ●

Mars en santé

Avec 211 264 VPN écoulés, le marché français a progressé de 7,5 % en mars. Le groupe Renault (marques Renault, Dacia) a bondi de 12,3 %, revigoré par la bonne santé de sa griffe low cost Dacia (+ 16,8 %). PSA Peugeot Citroën enregistre un petit + 2,8 %, tiré par sa marque premium DS (+ 12 %). Peugeot et Citroën sont également dans le vert avec respectivement + 5,4 % et + 4 %. Au cumul des trois premiers mois, le marché progresse de 8,2 %, à 516 392 immats.

IMMATRICULATIONS EN VOLUME ET PAR MOIS (2016-2017)



MARQUES	VPN Cumul 03/2017	ÉVOL. % 2017-2016	MARQUES	VPN Cumul 03/2017	ÉVOL. % 2017-2016
RENAULT	106 714	3,9	MAZDA	2 637	5,1
PEUGEOT	93 748	6,2	LAND ROVER	2 424	-14,8
CITROËN	55 068	5,4	JEEP	2 329	3,0
VOLKSWAGEN	33 763	-7,7	HONDA	2 279	6,0
DACIA	30 152	5,4	ALFA ROMEO	1 963	14,1
TOYOTA	25 306	26,2	SMART	1 772	-16,6
FORD	24 797	10,8	LEXUS	1 322	9,4
OPEL	20 634	6,6	PORSCHE	1 058	-8,2
NISSAN	19 740	-0,7	JAGUAR	846	42,9
FIAT	18 154	16,0	INFINITI	741	87,6
AUDI	15 651	-0,6	MITSUBISHI	411	-45,1
BMW	14 538	-1,9	TESLA	305	47,3
MERCEDES	13 152	7,9	SSANGYONG	184	-18,2
KIA	9 711	17,8	SUBARU	169	-29,0
HYUNDAI	6 815	9,9	MASERATI	162	38,5
SEAT	6 469	19,0	AUTRES	138	-8,6
SKODA	6 085	4,5	FERRARI	68	15,3
SUZUKI	5 958	25,5	LANCIA	28	-58,2
MINI	5 926	-0,9	CHEVROLET	24	41,2
DS	5 554	-33,3	BOLLORÉ	12	-95,2
VOLVO	4 247	4,1			

Ça bouge

VOLVO

Le XC60 est commercialisé dès 44 500 € en finition Momentum équipée du moteur diesel D4 190 ch. En essence, l'entrée de gamme Momentum T5 254 ch est proposée à 48 200 €. La version hybride Plug-in est à partir de 70 300 €.

DAZIA

- Le Duster est proposé à partir de 13 800 €, la série limitée Duster Explorer dès 16 850 €.
- L'entrée de gamme de la Logan est à 7 790 € tandis que la Sandero est disponible à partir de 7 990 € en version Sce 75.

NISSAN

- La série limitée Trek-10 du pick-up Navara est commercialisée au tarif de 46 990 €.
- La série spéciale Nissan Leaf Black Edition est disponible dès 35 150 €.

FIAT

- La série spéciale 500 Mirror de la Fiat 500 est à 13 990 €.
- La Tipo en version bi-carburant essence-GPL est commercialisée au même tarif que la version essence : 15 590 € en 4 portes, 16 490 € en 5 portes et 17 490 € pour le break.

VOLKSWAGEN

- La Golf est disponible dans une version 1.5 TSI Evo de 150 ch à partir de 29 490 € sur les finitions Carat et Carat Exclusive.
- La série Ultimate du Touareg est commercialisée dès 65 730 € avec le 3.0 V6 TDI 204 ch BVAB.

OPEL

Le Crossland X est annoncé dès 18 300 € en entrée de gamme (moteur 1.2 82 ch). La version Ecotec 110 ch grimpe à 19 800 €. En diesel, son tarif en version 100 ch est de 21 000 €.

SEAT

L'Ibiza est commercialisée à partir de 13 860 €.

RENAULT

- Le Captur est proposé à partir de 17 100 € en essence (19 600 € en diesel). La version Initiale Paris débute à 25 400 € en essence TCe 120 EDC6.
- Le Kadjar Intens Energy TCe 165 est proposé à 30 400 €, la série limitée SL Black Edition Energy TCe 165 à 32 100 €.
- La Mégane « Limited » est disponible à partir de 21 600 €.

LEXUS

Les coupés Lexus LC 500h et LC 500 sont proposés au même tarif en deux niveaux de finition : Executive à 109 000 € et Sport+ à 119 000 €.

LA STAR DU MOIS

AUDI Q5

Le même en nouveau

Entièrement nouveau et pourtant identique à son prédécesseur, l'Audi Q5 se distingue d'abord par sa calandre hexagonale et sa signature lumineuse Matrix LED. Un surcroît de qualité dans la finition fait aussi la différence de même qu'une ligne au caractère plus sportif. C'est la résultante des plis plus tendus sur le capot avant et sur la ligne d'épaule, lesquels traduisent le soin et le luxe apportés par la marque à son nouveau modèle. Taillé à coups de serpe, le Q5 voit aussi ses bas de portières plus creusés ; enfin ses passages de roues accentuent son caractère SUV. Pour le reste, on retrouve à bord un bloc de commandes propre au Q5 et le virtual cockpit à affichage digital déjà développé sur le Q7, l'A3 et l'A4. Au chapitre des nouveautés, les suspensions à 5 bras à l'arrière et sur les suspensions pneumatiques sont proposées en option à 2 350 €, lesquelles assurent un confort de conduite soigné et des capacités pour aborder le tout-terrain. Ce Q5 peut également être équipé de la technologie Quattro et de motorisations performantes. Notamment une version diesel 2.0 TDI 190 ch qui devrait séduire tout autant que la version essence 2.0 TFSI essence 252 ch qui ne manque ni de punch, ni de sonorité.



Modèle	Audi Q5
Moteur	2.0 TDI 190
Puissance - couple	190 ch/400 Nm
Performance	7,9" pour le 0 à 100 km/h
Consommation	4,9 l/100km
Pollution (CO ₂)	129 g/km
Prix	à partir de 48 050 €
Concurrence	BMW X3, Mercedes GLC

RENAULT ZOE

L'autonomie joue les prolongations

Après l'attribution l'an passé d'un nouveau moteur électrique, de nouvelles batteries de 41 kWh offrent cette fois à la ZOE 100 % électrique une augmentation conséquente de son autonomie. Avec une capacité de 160 km supplémentaires, la petite voiture électrique la plus vendue en Europe s'ouvre de nouveaux horizons. C'est en

effet une capacité de près de 300 km (400 km en norme NEDC) dont dispose désormais ce modèle qui conserve en plus tout son agrément de conduite. De quoi séduire, comme c'est le cas depuis le début de l'année, une nouvelle catégorie d'utilisateurs, notamment les particuliers attirés par cette nouvelle autonomie tout autant que par la « zoénitude » que procure la conduite de cette petite berline.



Renault ZOE



Volvo V90 CC

VOLVO V90 CC

L'anticonformisme à la suédoise

Au sein de la gamme Volvo, le break V90 Cross Country joue l'anticonformisme. Bâtie sur la base du break V90, cette version à vocation familiale et baroudeuse ne manque pas de raffinement. Ici en version D5 diesel dotée d'une puissance de 235 ch et d'un couple de 480 Nm, le Cross Country à transmission intégrale permanente et suspensions pneu-

matisques est proposé à partir de 60 150 €. À bord, on retrouve l'esprit premium à la suédoise avec la priorité accordée au confort et au silence. Si le volume de coffre est un peu restreint, il laisse cependant de la place pour trois belles places arrière. La planche de bord apporte également une belle impression de qualité. Mais on reste en arrêt devant la splendide ligne proposée par ce grand break visiblement toujours disponible pour l'aventure tout terrain.

	Mai 2017	Juin 2017	Juillet 2017
Lancements	Peugeot 5008	BMW Série 5	Nissan Qashqai
	Opel Insignia Grand Sport	Opel Insignia Country Tourer	Skoda Rapid Spaceback
	Skoda Kodiaq Scout	Seat Ibiza	
	Renault Captur	Tesla Model S	
		Hyundai i30 CW	
		Opel Crossland X	

Rubrique réalisée en collaboration avec

AUTOVISTA
Membre d'EUROTAGLASS'S GROUP





www.actia.com

Et si vous gagniez en
SÉRÉNITÉ ?



CONVENTION DE SERVICES CLIMATISATION

ÉCHANGE STANDARD EXCLUSIF

Une avarie ? Vous conservez votre activité !
Nous procédons au remplacement de votre station de climatisation en 24 à 72h.

GARANTIE ÉTENDUE INCLUSE

Votre station de climatisation garantie jusqu'à 48 mois à date de facture !

ASSISTANCE TECHNIQUE INCLUSE

Question technique ou d'utilisation ? Nos spécialistes stations de climatisation, sont à vos côtés pour répondre rapidement à vos besoins !

MAINTENANCE INCLUSE

Étalonnage, mise à jour logicielle et base de données, consommables et formation continue sur votre appareil, tout est prévu !



N'hésitez plus, contactez nous ou rendez-vous sur :
stations-climatisation.com

ASSISTANCE COMMERCIALE 02 37 33 42 17

Véhicule connecté

Connectivité, logiciels et systèmes devant déboucher sur l'autonomie de la conduite sont au cœur de la R&D des constructeurs et équipementiers. Parce que l'on attend la conduite sans chauffeur à partir de 2020, il y a urgence à suivre de près ces innovations qui dessinent la voiture que vous aurez demain dans vos ateliers.

DATAS

Le « parti » du libre accès aux données véhicule fait campagne

Construire d'urgence un cadre réglementaire pour créer une plateforme interopérable, embarquée et télématique : tel est l'appel fait aux institutions de l'UE par une coalition européenne de huit organisations (*) représentant les acteurs du service, de l'après-vente et des consommateurs. Face à la montée en puissance de la connectivité, assureurs, sociétés de leasing, concessionnaires, prestataires de contrôle

des véhicules, entreprises de l'après-vente auto et consommateurs estiment urgent de bloquer les velléités des constructeurs de bloquer la circulation des données véhicule. Car « le design actuel des systèmes télématiques fermés contrôle le flux de données qui entre et sort du véhicule et limite fortement la concurrence et l'innovation de tous les services et produits ». Au nom de « l'égalité des chances face à la digitalisation », ils plaident donc pour



Les acteurs des services, de l'après-vente et les consommateurs se mobilisent pour la liberté d'accès.

la libre circulation des données et l'interopérabilité, « seuls garants d'un véritable choix des services

digitaux permettant au propriétaire du véhicule de décider avec qui il partage ses données et à

quelles fins ». Le message est clair : s'allier contre la position de l'ACEA et du CLEPA « qui menace la concurrence, l'innovation et le libre choix des consommateurs ». La Feda profite de cet appel pour demander à l'ensemble des autres organisations syndicales françaises liées à l'automobile de parler d'une même voix pour défendre cette position auprès des pouvoirs publics nationaux. ●

(*) ADPA, CECRA, CITA, EGEA, FIA, Figiefa, Insurance Europe, Leaseurope.

Vite !

TÉLÉMATIQUE

Alphabet connecte les Renault

Le n°4 de la LLD en France étend à la marque Renault sa solution de télématique embarquée développée par Ocean, société d'Orange Business Services. Les entreprises dont les véhicules marqués du Losange sont équipés d'un boîtier télématique peuvent dorénavant exploiter en temps réel les données telles que les kilomètres parcourus, la consommation de carburant ou les alertes techniques.

ACCIDENTS

Uber freine sur les autonomes

Uber immobilise sa flotte de voitures autonomes en attendant les résultats d'une enquête sur l'accident de l'un de ses véhicules en Arizona. L'accident aurait eu lieu alors qu'un autre véhicule n'aurait pas cédé la priorité à l'Uber robotisé. L'arrêt des tests touche l'Arizona et Pittsburgh.



COCKPIT DU FUTUR

Faurecia va absorber Parrot Automotive



La filiale équipementière de PSA vient d'officialiser ses fiançailles (en vue d'un mariage dans les six ans) avec le spécialiste des produits connectés. Première étape de cet accord : permettre à Faurecia d'accélérer le développement de solutions électroniques pour la voiture connectée. En ligne de mire, la sortie du « Cockpit du Futur » qui sera connecté – grâce à une interface homme-machine

intelligente et une électronique embarquée adaptable – selon le mode de conduite et prédictif. La seconde étape est une planification de la prise de contrôle progressive de la division auto de Parrot par Faurecia. Démarrant par une participation de 20 % au capital de Parrot Automotive, le plan prévoit une montée à 50 % à partir de 2019 pour une détention intégrale du capital à l'horizon 2022. ●

PARTENARIAT

Des ZOE autonomes en 2018 avec Transdev

En février, l'Alliance Renault-Nissan et Transdev ont signé un contrat de recherche en vue de développer des solutions de mobilité avec des véhicules autonomes pour les transports publics et à la demande. « La mobilité du futur sera P.A.C.E. – Personnalisation, Autonomie, Connectée et Électrique », affirme Yann Leriche, directeur de la performance du groupe Transdev. Premier acte de cette collaboration : les deux acteurs vont expérimenter un service de ZOE autonomes dès 2018 destiné aux étudiants et salariés du technopôle du Madrillet, sur le territoire de Saint-Étienne-du-Rouvray, précise l'AFP. Objectif : développer l'interopérabilité

des systèmes entre les véhicules autonomes, l'infrastructure et le réseau de transport public.

Divers acteurs sollicités

Afin d'accélérer les développements de la connectivité et de la mobilité nouvelle génération, l'Alliance s'appuie sur les savoir-faire complémentaires d'autres acteurs. D'où ce nouveau partenariat qui complète celui signé avec Microsoft pour la conception d'une plateforme mondiale unique ou celui avec une entreprise Internet japonaise, DeNA, qui va déboucher sur des tests de véhicules sans chauffeur destinés aux services commerciaux au Japon. ●





EQUIP AUTO 2017

SALON INTERNATIONAL DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE ET DES SERVICES POUR LA MOBILITÉ

17-21 OCTOBRE PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES



« Réparer aujourd'hui, Préparer demain ! » telle est l'ambition d'EQUIP AUTO 2017

Nouveau mois, nouvelle thématique : la formation, la productivité et la réparation par la pièce et la maintenance. Découvrez les solutions proposées par les grandes marques de l'Automobile avec notamment les interventions de Bosch et Schaeffler France. Et plongez au cœur d'un atelier avec le témoignage de Karim Sahraoui, directeur d'un garage indépendant : Paris 15 Auto.

Philippe BAUDIN



SCHAEFFLER FRANCE,
Directeur Exécutif

Quelles notions faut-il désormais ajouter à la classique « pièce automobile » pour parler de « mobilité de demain » ?

La mobilité de demain tient en 4 domaines clés : la mobilité urbaine, la chaîne énergétique, les systèmes d'entraînement écologiques et enfin la mobilité interurbaine. Lorsqu'on met bout à bout ces 4 points, cela vient modifier la conception de la réparation telle qu'on la connaît et, par extension, la pièce automobile.

De quelle manière valorisez-vous cette mobilité auprès de vos distributeurs et auprès des réparateurs ?

Cela tient surtout à l'information et au message que nous allons passer. Il faut être, à la fois conscient de la réalité d'aujourd'hui, et savoir anticiper les problématiques de demain. Par exemple, Schaeffler produit les doubles embrayages. C'est une évolution qui améliore les émissions de CO2, réduit la consommation de carburant et qui a demandé un développement très long. Demain, cette évolution va arriver dans les ateliers, et puisque nous en sommes à l'initiative, nous sommes en mesure d'accompagner les réparateurs en les formant. Nous ne fabriquons pas uniquement les produits en imaginant le futur, mais nous accompagnons aussi les acteurs de la recherche sur la mobilité.

Pensez-vous que les réparateurs sont armés pour intervenir sur des véhicules qui seront, demain, de plus en plus complexes ?

Oui...et non ! Nos réseaux de distribution classiques sont très focalisés sur la chaîne logistique, commerciale et marketing pour les réparateurs. Mais de mon point de vue, ils ne sont pas au niveau en ce qui concerne la formation des réparateurs. Aujourd'hui, on focalise sur les marges et les prix, mais beaucoup moins sur les formations et c'est problématique car je pense que les réparateurs, du coup, ne sont pas assez formés aux nouvelles technologies. Pourtant, ils sont demandeurs. A charge, pour nous, de persévérer dans la formation de nos clients réparateurs.

Qu'avez-vous mis en place, à votre niveau, pour améliorer l'accès à la formation et la productivité dans votre garage ?

Nous sommes un petit garage de quartier de 120 m2 qui traite, dans la journée, 7 à 8 voitures. Nous sommes 4 : un mécanicien-carrossier, deux mécaniciens, et moi-même. Et le meilleur moyen que j'ai trouvé pour garantir performance et productivité dans mon garage, c'est de bien payer mes salariés et de leur faire confiance. Question équipement, comme je suis un fan inconditionnel d'outillage, j'achète tout ce qui me permet de gagner du temps comme les clés cliquet, les tournevis flexibles... Parfois, sur des interventions de 5 heures, ces

Pouvez-vous nous parler de votre engagement auprès des distributeurs et garagistes pour une réparation efficace ?

Depuis plus de 70 ans, nous ne sommes pas uniquement un fournisseur de pièces automobiles, mais nous sommes aussi un formateur. Nous sommes donc amenés, dans notre école basée à Saint-Ouen, à former 2 000 à 3 000 garagistes par an. Les programmes de formation que nous mettons en place sont là pour aider les réparateurs à se familiariser avec les technologies modernes et leur permettre d'être plus efficaces et efficaces sur toutes les technologies et pas seulement celles de Bosch.

Thierry LEBLANC



BOSCH, Directeur
Général Rechange

Pensez-vous que les réparateurs sont armés, aujourd'hui, pour intervenir sur des véhicules qui seront, demain, de plus en plus complexes ?

Ce qui est certain, c'est qu'un garagiste non rattaché à une organisation capable de lui amener une hotline, des formations, des conseils, sera plus en difficulté. La technologie, cela s'apprend et s'appréhende. Il y a 10 ans, on croyait que les garagistes indépendants allaient mourir face aux nouvelles technologies. Pourtant, ils sont toujours là, et ils seront encore là demain. Je n'ai aucune crainte car ceux qui le veulent ont cette capacité à s'adapter et les équipementiers ont, eux, le devoir de les accompagner et de les former pour appréhender ces nouvelles technologies. Chez nous, la formation qui fonctionne le mieux concerne les interventions sur les véhicules hybrides. La technologie n'a donc jamais été un frein pour les garages indépendants.

Lorsque vous irez sur le salon EQUIP AUTO, quels types de stands allez-vous privilégier pour votre visite ? Pourquoi ?

En réalité je vais sur tous les stands, pendant deux jours, comme un touriste ! Je vais d'abord voir les nouveautés que proposent les marques que je connais, mais dans l'ensemble, j'aime me promener sur EQUIP AUTO car il y a du monde et je travaille aujourd'hui avec beaucoup de vendeurs d'outillage que j'ai découverts sur le salon. Et puis désormais, je n'aurai qu'à traverser la rue pour m'y rendre, c'est parfait !

Vous semble-t-il important qu'un salon comme EQUIP AUTO mette l'accent sur le futur de la réparation ?

C'est une vitrine importante et j'encourage tous les Bosch Car Service et tous les garagistes à venir à EQUIP AUTO pour voir, toutes les innovations qui sont en train d'être développées par les équipementiers et les réseaux. Evidemment, il y a d'autres occasions, mais le salon maximise, l'ouverture d'esprit et permet de couvrir l'ensemble des problématiques auxquelles les réparateurs sont et seront confrontés.



PARIS 15 AUTO, géré par Karim SAHRAOUI

Alors n'attendez plus, rejoignez EQUIP AUTO 2017 !



WWW.EQUIPAUTO.COM
#EQUIPAUTO2017

Un salon de :



Organisé par :

COMEXPOSIUM

Vite!

ENCHÈRES

Premium côté



Un VO premium s'adjuge en moyenne 15 000 € chez VPauto, soit deux fois plus cher qu'un modèle généraliste ! C'est le constat du secrétaire général du spécialiste des enchères, Yves Rousselle (table ronde Argus). Audi est la marque la plus vendue dans leurs trois salles de ventes avec 33,4 % de pdm (9,7 % pour Volvo). Autres chiffres : 47 % de ces premiums sont issus de la LLD (44 mois, 90 600 km) et 32 % des reprises réseaux (110 mois, 60 000 km). Viennent ensuite les buy-backs constructeurs (8 %) ou la LCD (3 %).

COMMUNICATION

Distinction fait de la TV

Le réseau aux 120 distributeurs fait de la télé avec du sponsoring d'émissions sur TF1. L'enseigne a accompagné des émissions à forte audience : « Quotidien » avec Yann Barthès et « Vendredi tout est permis » avec Arthur. Une programmation de 60 spots diffusés pendant les trois dernières semaines de mars. Un dispositif soutenu par deux journées d'habillage de la page d'accueil du site Leboncoin.fr.

MARCHÉ

Ça repart en mars

Constat : les VO récents ont tiré le marché, notamment les « moins d'un an » avec un bond de 16,8 % à 50 832 unités (9,6 % de pdm). À souligner, les performances des importateurs, notamment Hyundai (+77,6%), Suzuki (+64,9%), Kia (+36,3%), BMW (+30,8%) et Fiat (+32,7 %). Viennent ensuite les « un à deux ans » avec 35 296 VO écoulés, soit 10 % du marché. En mars, 529 104 unités ont été vendues, soit 4,5 % de croissance. Au cumul des trois premiers mois de l'année, le marché progresse de 2,9 %, à 1 445 783 unités.



VENTES AUX ENCHÈRES

Les pros sautent sur l'occasion

Sur des adjudications tous produits confondus évaluées en 2016 à 2,9 Md€ (+7,2 %), le VO/matériel industriel* atteint 1,39 Md€ (+10 %). Les véhicules pèsent ainsi 47 % des ventes – à parts égales avec les objets de collection – soit 253 000 unités (+11 %). Sur les deux premières marches du podium, on retrouve VPauto et

BCAuto Enchères, avec respectivement 345 M€ (+21 %) et 342 M€ (+22 %). Les Big Five – VPauto, BCAuto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles et Five Auction – cumulent 84 % des ventes, contre 74 % en 2015. Dans son rapport annuel, le Conseil des Ventes donne quelques repères : les ventes aux enchères repré-



Les scores des ventes aux enchères sont dus à l'augmentation des reprises en concessions et aux marchands qui cherchent à diversifier leurs ventes.

sentent 4,5 % des ventes VO (estimées à 5,5 millions), 53 % des occasions adjudgées ont huit ans et plus, au prix moyen de 5 000 € (6 600 € pour VPauto et 4 400 € pour BCAuto Enchères). Ces montants sont « nettement inférieurs aux transactions entre particuliers, évaluées autour de 15 000 € sur

des modèles plus récents (43 mois) et à faible kilométrage (15 800 km) », avance le CVV. Enfin, le Web s'adjuge 64 % des ventes aux enchères (soit 834 M€), contre 56 % en 2015. Elles sont 90 % online et 10 % live, autrement dit adossées à une vente en salle. ●

* Trusté à 94 % par le VO.

Noms	Montants adjugés	Variations 2016-2015	Noms	Montants adjugés	Variations 2016-2015
VP AUTO	345 M€	21%	CARSONTHEWEB. FRANCE	18 M€	50%
BCAUTO ENCHÈRES	342 M€	22%	CAR ENCHÈRES	17 M€	6%
ALCOPA AUCTION	193 M€	16%	ENCHÈRES MAT	15 M€	-12%
TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	109 M€	-5%	PARISUD ENCHÈRES	13 M€	18%
MERCIER AUTOMOBILES	64 M€	5%	NORD ENCHÈRES (FIVE AUCTION BETHUNE)	11 M€	-8%
RITCHIE BROS. AUCTIONNEERS FRANCE	46 M€	-21%	TABUTIN MÉDITERRANÉE ENCHÈRES	10 M€	-23%
AUTOROLA	34 M€	-15%	VOUTIER ASSOCIÉS	10 M€	0%
ANAF AUTO AUCTION	32 M€	-9%	AIX MARSEILLE ENCHÈRES AUTO	9 M€	-18%
AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	32 M€	7%	SVV AUTO MAT ET TRANSPORT	6 M€	-25%
PARCS ENCHÈRES	18 M€	-10%	ROUX TROOSTWIJK SVV	6 M€	20%

START-UP

Quand la rentabilité n'est pas au rendez-vous

« Cinq acteurs du VO sur Internet – les Américains Beepi, Carvana, Shift, Vroom et l'Allemand Auto1 – ont levé 1 Md\$ (934 M€) depuis 2013, mais aucun n'est rentable », relève Thomas Chieux, directeur de la recherche d'ICDP en France*. Zoom intéressant sur ces jeunes pousses gourmandes en levée de fonds, avec un concept d'intermédiation séduisant pour des investisseurs avides de retours rapides sur investissement. Sauf que malgré le flux d'argent – 149 M\$ (141 M€) pour Beepi en 2014, 300 M\$ (283 M€) depuis 2013 pour Carvana –, la déconvenue est davantage au rendez-vous... En cause, une volonté trop affichée de tuer la concurrence à coups de tarifs hyperagressifs notamment dans les reprises, l'incapacité de revendre correctement ces reprises et une mauvaise



gestion des stocks. Résultat : Beepi a fermé ses portes, Shift a licencié 10 % du personnel et fermé six points de livraison et Carvana revoit ses effets d'annonces, notamment sur la livraison gratuite. Enfin, Auto1 est « à la recherche d'argent frais, et certains soucis opérationnels font débat », indique T. Chieux. Le virtuel semble également se heurter au business traditionnel bien implanté sur le terrain. Notre confrère cite Carmax et son million de VO écoulés en 2016 (dont 620 000 à particuliers), en progression de 40 % en quatre ans. ●

* Conférence-débat sur le VO organisé par notre confrère Autoactu.com.

RÉSEAU

Distinction accélère sa conquête

Sous la houlette de Noémie Morvan, fille du fondateur Xavier Morvan, Distinction poursuit son développement. Le réseau a vendu 18 000 véhicules l'an dernier (+3,5 %) répartis équitablement entre les 0 km et les occasions. L'année a même été meilleure en termes de financement, avec un bond de 30 %, poussé par « l'énorme travail de formation, de communication en interne et d'animation sur le terrain par Cetelem », explique Sébastien d'Aboville. Le directeur du réseau annonce ainsi un objectif de 18 500 VO sur 2017 via ses 120 points de vente et compte sur la venue de nouveaux distributeurs. Sept candidats sont en lice pour couvrir le Nord-Est, le Sud-Est et le Sud-Ouest. « Nous aimerions vingt ouvertures cette année, mais nous avons pris un peu de retard »,

avoue Sébastien d'Aboville. Distinction affiche également un site responsive, www.autos.fr, remis au goût du jour avec présentation des véhicules et des distributeurs, rappel gratuit, estimation de reprise et financement, ainsi qu'un module de recherche de véhicule baptisé Magic Distinction. L'outil propose de façon décalée de trouver son véhicule à partir de ses goûts en cuisine, en voyage ou en musique... ●

Thierry Goussin



Sébastien d'Aboville annonce près de vingt ouvertures pour le réseau Distinction en 2017.



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

**LA PLUS
GRANDE COUVERTURE
DE PARC**



**MOTEUR D'ESSUIE-GLACE
450 RÉFÉRENCES EN STOCK**



 **La bonne pièce**  **Le bon prix**  **Le bon timing**

47 boulevard Lobau - 54000 NANCY

Tél. 03 83 37 30 67 - Fax 03 83 32 07 98

E-mail : est.entrepot@wanadoo.fr



Vite!

COMMUNICATION

Étape Auto fait le Tour de Corse

Quelques années après avoir sponsorisé une voiture aux 24 Heures du Mans, la franchise de centres autos (Groupauto) revient dans la course comme fournisseur officiel du Tour de Corse WRC, épreuve mythique du Championnat du monde des rallyes de la FIA qui s'est déroulée du 6 au 9 avril dernier. La course a été suivie par 150 000 spectateurs, 785 000 téléspectateurs, 1,5 million d'internautes et 2,5 millions d'adeptes des réseaux sociaux. Une belle visibilité pour l'enseigne qui compte aujourd'hui 62 franchisés et vise les 80 sites d'ici 2019.

CENTRE AUTO

Euromaster, le moins cher pour la révision



© Marc Josse

Avec une moyenne de 186 €, Euromaster affiche une prestation révision avec maintien de la garantie constructeur moins chère de 40 % par rapport aux concessionnaires (315 € en moyenne) et de 18 % comparé aux ateliers multimarques (227 €). C'est ce qui ressort d'une étude Ipsos de janvier dernier menée auprès de 700 points de service de six enseignes audités (Euromaster, Midas, Autodistribution, Norauto, Feu Vert et Speedy) ainsi que chez les concessionnaires de la marque.

FRANCHISE

Roady recrute

Les Mousquetaires ont fait salon sur Franchise Expo Paris en mars dernier. Objectif du groupement : gonfler les effectifs ses six enseignes de 300 entreprises. Les centres Roady doivent pour leur part gagner 35 implantations cette année pour arriver à un maillage de 155 ateliers.



CONTRAT DE MAINTENANCE

AD monte une marche avec l'entretien par abonnement

Après les forfaits et la révision constructeur, une nouvelle marche est franchie par les indépendants qui s'attaquent aux contrats d'entretien. Un an après Midas, le réseau AD lance son offre d'entretien sur abonnement mensuel de 12 ou 24 mois, à partir de 34 € par mois, pour les véhicules de moins de sept ans (moins de 120 000 km). Construits avec Cirano (filiale du groupe Verspioren), deux types de contrats sont proposés : Entretien (révision, remplacement de pièces d'usures et assistance) et Maintenance qui ajoute au pack précédent une prise en charge des pannes mécaniques et, en option, le prêt

d'un véhicule de remplacement. Une belle incursion sur le terrain des réseaux constructeurs qui accélèrent sur ces formules de fidélisation. « Nous allons dans le sens du marché face à la montée en puissance du leasing et des offres packagées poussées par les constructeurs. Aujourd'hui, la moitié des VO financés sont vendus avec un contrat de service, dont 25 % avec l'entretien », analyse Rodrigo Balboa, chef de projets des réseaux mécaniques chez Autodistribution.

1 000 signatures espérées en 2016

Reste qu'il s'agit d'un défi pour le réseau AD, « car nous savons

que c'est un produit difficile à vendre ». Sauf que pour faciliter son adoption par les réparateurs AD, la tête de réseau met à disposition un outil simple d'utilisation permettant de faire rapidement un devis et limitant l'aspect administratif. L'objectif de lancement est de vendre un millier de contrats cette année. Enfin, avant l'été, AD va lancer une offre spécifique ciblée sur les « gros rouleurs » que sont les professionnels. ●

LES CONTRATS D'ENTRETIEN AD

À PARTIR DE 34 €/MOIS*, ROULEZ TRANQUILLE, AD S'OCCUPE DE TOUT !

La nouvelle prestation d'AD sera dans un premier temps tirée par les ex-agents et les gros faiseurs en VO.

CONTRÔLE D'ÉMISSIONS

L'éco-entretien pourrait nourrir 6 500 ateliers



Pour intégrer le réseau Éco Entretien, le réparateur devra intégrer le club utilisateur et bénéficier des équipements et de la formation.

Au rythme d'un millier d'entres ateliers par garage et par an, il faudrait un parc de 6 500 ateliers labellisés Éco Entretien pour absorber les 6,5 millions de véhicules qui devront, à partir de janvier 2019, afficher au moins un point critique en matière d'émissions. Jacques Riffart, le président de l'association Éco Entretien, a fait ses calculs à partir des études initiales de la Feda montrant qu'en moyenne 73 % des 9 millions de VP et VUL passant tous

les ans le contrôle technique présentent au moins un défaut. D'où la campagne de recrutement de l'association qui prépare activement l'entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2019 du contrôle pollution élargi, qui rendra obligatoire l'éco-diagnostic (5 gaz) sur les véhicules diesel et essence. Ce sera le signal de départ de la montée en puissance des interventions correctives (traitement préventif, curatif ou changement éventuel de pièces) encadrées par le label Éco Entretien. ●

RÉGLEMENTATION

La FNAA prépare le contrôle technique 2018

Le syndicat veut préparer les contrôleurs aux nouvelles règles du jeu du contrôle technique imposées par la transposition en droit français de la directive européenne de 2014 qui va entrer en application en mai 2018. Car pour le syndicat, sa mise en œuvre va impacter le travail au quotidien des 11 271 contrôleurs techniques hexagonaux. Des formations spécifiques vont être nécessaires, notamment pour intégrer la nouvelle réglementation. Car outre le fait d'avoir redéfini les 124 points de contrôle nécessaires au maintien en bon état du parc roulant, elle a ajouté un nouveau degré

de contrôle baptisé « défaillance critique » amenant à placer l'automobiliste en interdiction de circuler. Face à cette nouvelle approche, la FNAA demande aux centres qui auront été formés aux nouvelles procédures de lui remonter leurs observations « de façon à ce que la prestation de contrôle soit plus adaptée aux réalités du terrain et aux véhicules contrôlés ». En outre, l'organisation estime qu'il sera également nécessaire de sensibiliser les réparateurs qui seront en première ligne pour lever les contre-visites prodiguées par le centre. En clair, il ne reste qu'un an au marché pour se préparer. ●



ENVIRONNEMENT

Bosch Car Service adhère à Éco Entretien

Officialisée il y a six mois, l'association Éco Entretien (*) rallie de nouveaux membres. Ainsi, Bosch Car Service vient de rejoindre la cause aux côtés des enseignes Norauto, Speedy, Midas, Top Garage, Précisium Garage, Gef'Auto, Garage AD, First Stop, Vulco... Concrètement, cela va permettre d'accélérer chez les 550 garages BCS l'intégration de la prestation de diagnostic des émissions polluantes, normée et encadrée par le label Eco Entretien, avec à la clé des interventions correctives appropriées (traitement préventif, curatif ou changement éventuel

de pièces). L'adhésion à l'association est depuis le début considérée par la Feda, qui a piloté le développement de l'Éco Entretien, comme un préalable essentiel de la démarche pour en assurer un déploiement dans les « règles de l'art ». Cette nouvelle adhésion permet de gonfler les rangs des garages labellisés Éco Entretien - 500 aujourd'hui - avec un objectif de 6 500 à l'horizon 2019. ●

(*) Présidée par Charles Eyraud, directeur technique au sein du groupe Laurent, l'association réunit : Fedra, FNAF, SPP, Alliance Automotive Group, Autodistribution, Autolia, First Stop, Genelec, groupe Laurent, Mobivia, Speedy...



En adhérant à l'association Éco Entretien, Bosch Car Service veut accélérer le déploiement de la prestation dépollution dans ses 550 ateliers.

ADDITIFS

Wynn's pousse sur l'évangélisation des pros

Constatant que l'additivation des carburants comme méthode économique de maintien de la santé du moteur est encore méconnue, le leader mondial de l'additif a lancé en 2015 une campagne de sensibilisation des professionnels chargés d'évangéliser les particuliers. Et il semble que la méthode a fonctionné ! En effet, Wynn's annonce pour 2016 une progression de 10 % de ses ventes d'additifs auprès du grand public. Du côté des pros, le message est également bien passé avec un réseau de centres experts Réflexe Wynn's qui a gagné 140 réparateurs l'an passé pour arriver à 890 adhérents, en bonne voie



En février dernier, Wynn's a sorti le MultiSERVE, un matériel pour le nettoyage injection, turbo, admission air, et FAP.

pour atteindre un réseau d'un millier de garages partenaires en fin d'année. ●

SERVICE À PROS

Assistance et protection des risques : Précisium assure

Le groupement met à disposition des 800 Précisium Garage et Carrosserie deux nouvelles offres pour l'assistance et la protection d'entreprise. Ce nouveau programme d'assurance a été élaboré avec Bessé, société de conseil en assurance spécialisée dans la couverture des risques en distribution et réparation automobile. Géré par Europ Assistance, « Assistance Offre Exclusive Précisium » permet aux pros d'offrir (ou de vendre) à leurs clients automobilistes une assistance dépannage 24h/24 et 7j/7 sans franchise kilométrique sur douze mois et dans la limite d'un événement par an. En cas de panne non réparable sur place, le véhicule est remorqué dans leur atelier ou, si le véhicule est à plus de 50 km, dans le garage Précisium le plus proche. Le contrat prévoit également

le prêt d'un véhicule de courtoisie pendant deux jours.

Les garagistes accompagnés

Pour les carrossiers est ajoutée à cette couverture en cas d'accident une assistance téléphonique pour la rédaction du constat amiable, le remboursement de tout ou partie de la franchise « accident » ou « bris de glace » et une participation financière pour faire refaire des clés en cas de perte ou de vol de son trousseau. Outre ces produits de fidélisation, Précisium lance pour ses adhérents une offre « Protection des risques » couvrant les dommages aux biens, l'ensemble de la flotte automobile (y compris la flotte personnelle), les responsabilités civiles, professionnelles et des mandataires sociaux. De plus, est garantie la perte d'exploitation

liée à d'éventuels événements mettant en péril le fonctionnement de l'entreprise. Enfin, ils ont à leur disposition une protection juridique pour les épauler en cas de litige avec des tiers. ●



Proposées à des tarifs négociés, ces garanties sont souscrites simplement en ligne.



ACHÈTE

VOS EMBRAYAGES

AUTOMOBILES USAGÉS



Valorisation X10 comparé au recyclage des métaux
équivalence 1200€HT/Tonne
à partir de 100 kits, **triés** par réf. moteur-boîte ou par réf. du kit OE



Valorisation X4 comparé au recyclage des métaux
équivalence 470€HT/Tonne
à partir de 300 kits, mélangés, **non triés**, aux conditions vrac

Enlèvement GRATUIT France + Europe



ISO 14001

UTAC
ISO TS16949

SASIC

SADEX, filiale de SASIC,
rénove tous types d'embrayage dans son usine de Fougères.
www.sadex-embr.com / Patrice Viel +33 6 07 26 49 21

Vite!

Automechanika fera une place aux « anciennes »



Première pour le salon allemand en septembre 2018 : un espace dédié aux voitures anciennes et classiques s'installe dans le hall 10.0. Le salon de Francfort rebondit ainsi sur une tendance qui se dessine chez les industriels : développer des gammes dédiées aux « anciennes ». Des séances de formation spécifiques à ces modèles seront également organisées.

ÉQUIPEMENTS DE GARAGE Fog remet de l'huile



Après l'avoir abandonnée en 2014, le fabricant d'équipements de garage vient de relancer une offre lubrification. Sont ainsi

remis au catalogue : les équipements de stockage et rétention, de récupération des huiles usées, les unités mobiles de graissage, distributeurs, pompes, enrouleurs ainsi que les dispositifs de gestion de l'AdBlue. Au total, une trentaine de produits est proposée.

DIGITAL

Suivre sa dépanneuse avec la Matmut

Le mutualiste vient de lancer une application qui permet aux assurés en panne de suivre la progression de la dépanneuse sur leur smartphone et en complément de recevoir un SMS cinq minutes avant son arrivée. Le Groupe Matmut est l'assureur de 2,7 millions de véhicules en France.



DIAGNOSTIC

Les températures dévoilent la « santé » de la clim'

En mesurant les températures aux endroits corrects dans le système de climatisation, les mécaniciens peuvent le dépanner de façon rentable et rapide. Pour aider les opérateurs à établir le bon diagnostic du système, Nissens, fabricant de solutions climatiques et de refroidissement de moteur pour la recharge, dévoile quelques clés basées sur la mesure des températures à l'entrée du condenseur, à comparer avec la plage appropriée basée sur les points de température suggérés par le fabricant.

Nettoyage recommandé

Ainsi, des mesures incorrectes signaleront des problèmes différents en fonction de leur emplacement : condensateurs ou compresseurs défectueux ou en échec,



La mesure des températures est un mode de détection des anomalies d'un système de clim', préconisée par Nissens.

vannes défectueuses bloquées dans une position particulière, voire niveau trop élevé de réfrigérant dû au remplissage excessif qui peut entraîner une pression plus élevée dans les composants de la boucle et donc un niveau de température en dehors de la

plage prescrite. Outre le remplacement des composants défectueux, un nettoyage du système est préconisé par Nissens.

Fiche technique en ligne

Afin d'identifier facilement les plages de température correctes

pour le système, le fabricant met à disposition une fiche technique de diagnostic de la température qui fournit un aperçu complet des causes et solutions possibles. L'affiche peut être téléchargée gratuitement sur www.nissens.com/climate.

VITRAGE

Mondial Pare-Brise intègre Autodistribution



Avec ses 300 sites répartis sur le territoire, l'enseigne de vitrage annonce une part de marché de 12 % dans l'Hexagone.

Announced en début d'année, l'acquisition du spécialiste vitrage appartenant à Feu Vert vient d'être finalisée par Autodis Group (Autodistribution). Cette opération a reçu l'autorisation des autorités de contrôle. «Le rapprochement opérationnel va pouvoir être mis en œuvre», précise le communiqué. Pour l'heure, le groupement ne souhaite pas en dire plus sur les synergies qui pourraient être mises en place. Car si celles

relatives à la mutualisation des achats sur la plateforme Cora, qui a lourdement investi voici deux ans dans un stock dédié aux produits vitrage, d'autres, notamment en matière commerciale voire d'optimisation de réseau, pourraient être imaginées. Les deux entreprises ont donc besoin de temps pour réinventer leur futur ! Fondé en 1998, Mondial Pare-Brise réalise un CA de 27,2 M€ et son réseau 90 M€. ●

MAINTENANCE À DOMICILE

Sam lance son atelier mobile Truck Sam

La conjonction de la montée en puissance de la maintenance à domicile et d'une technologie « maison » a permis au spécialiste de l'outillage à main de se lancer dans la conceptualisation d'un camion atelier. Le Truck Sam embarque son PEA – un matériel pneumatique puissant et silencieux remplaçant le compresseur par une ou plusieurs bombonnes –, les pièces et équipements nécessaires à toutes les prestations d'entretien courant et des espaces de travail individualisés avec les outils spécifiques. Le tout en restant sous la barre fatidique des 3,5 tonnes de PTAC et en respectant les normes environnementales. Une approche complète qui permet à Sam de proposer un équipement d'atelier mobile clé en main en association avec un aménagement intérieur du fourgon.

tiques, mécanique générale, avec ou sans surpresseur embarqué...) et adaptables à toutes les marques de VUL jusqu'au L3H3. Pour l'heure adopté par des enseignes de pneumaticiens et de réseaux de réparation rapide, le Truck Sam peut également être proposé aux indépendants, le fabricant s'engageant à trouver des solutions d'installation. «La possibilité de disposer d'un véhicule atelier de ce type à un tarif inférieur à 1 000€ HT par mois, pour 15 à 20 interventions par jour, rend le dispositif rentable», précise Sébastien Bonhomme, directeur commercial chez le créateur d'outils. ●



Le Truck Sam s'affranchit des équipements lourds et permet une économie de 250 à 300 kg minimum.

Modularité pratique

Diverses versions du système sont disponibles en fonction des spécialités métiers (pneuma-

QUI D'AUTRE QUE

LE N°

PEUT DIRE

QU'IL A LA COUVERTURE LA PLUS LARGE EN
AMORTISSEURS VL EN EUROPE ?

Commencez à stocker les amortisseurs Monroe® dès maintenant.
Contactez votre représentant local pour plus de détails. www.monroe.com

* Source TecAlliance 2016 - Couverture de 92% sur le parc VL en Europe, Moyen Orient et Afrique.



tokster



www.tokster.com

100%

- Pro
- Adapté
- Business

**Le 1er média social
100% pro ciblé
par métiers**

6 chaînes d'actualité dédiées à l'auto
Automobile - News
Automobile - Distributeurs PR
Automobile - Entretien - Réparation
Automobile - Lavage
Automobile - Carrosserie
VUL / PL - Transport



Parrainer
la Croissance



BOSCH
Invented for life



MONROE



EQUIP AUTO 2017

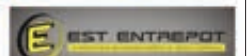


SCHAEFFLER



PHILIPS

bpifrance
SERVIR CAVALIER



INTERNET

Autossimo s'offre une interface enrichie

En septembre prochain, le portail et catalogue en ligne d'Autodistribution aura fait sa mue. Un troisième coup de jeune pour le site précurseur dans le secteur lancé il y a quinze ans et qui annonce un volume de 24 millions de recherches chaque année et une fréquentation en forte hausse avec 10 000 entreprises clientes (AD, Autoprime, agents de marque, concessionnaires, fast-fitters) pour une moyenne de 10 500 commandes par jour, soit un volume doublé par rapport à 2013. Tout d'abord, son nouveau logo reprenant les couleurs du groupement marquera son appartenance à la « famille Autodistribution ». Outre un relooking, Autossimo va bénéficier d'un « accélérateur

de particules » qui va permettre de gagner 12 secondes en moyenne pour une recherche de pièces.

Sélection plus précise

Intégrant 90 marques, 45 000 modèles et deux millions de références, le moteur de recherche sera également optimisé avec des critères plus précis permettant d'affiner les résultats, un affichage plus clair de la disponibilité ainsi qu'une présentation des marques premium et distributeurs simultanée. Enfin, hormis enrichir les informations existantes (données techniques, temps barémés, carnets d'entretien constructeurs), le site intégrera un onglet « devis d'entretien constructeurs ». ●



Le nouveau logo Autossimo adopte les couleurs rouge et bleu et la graphie d'Autodistribution.

Vite !

DIGITAL

Euro Repar Car Service passe en version 3.0

L'enseigne multimarque de PSA aux 1 400 garages muscle son dispositif digital. Depuis le 4 avril, le site eurorepar.fr est responsive afin d'être consultable sur tous types d'appareils : PC, tablettes, smartphones... Outre un design revu, il renforce sa présence sur les réseaux sociaux. La chaîne YouTube Euro Repar Car Service est également active avec la mise en ligne régulière de vidéos. Enfin, les 1 400 garages du réseau sont répertoriés sur Mappy et Waze !



STATUT JURIDIQUE

La franchise prend doucement dans l'auto

Norauto, qui compte aujourd'hui 111 sites, mise toujours sur la franchise pour passer à 120 implantations d'ici la fin de l'année.



Traditionnellement peu attiré par la formule « franchise », le secteur auto a longtemps été à la traîne d'un modèle pourtant très dynamique en France qui représente toujours le premier marché européen avec 1 900 réseaux (+ 3,6 %), 71 508 points de vente (+ 2,9 %) et un CA global de 55,10 Md€ (+ 3,2 %). Cependant, le secteur adopte doucement la franchise tirée par les enseignes de fast-fitters et de centres autos à la recherche

de déploiement rapide. Ainsi en 2016, il fait partie des cinq univers ayant le plus recruté avec 235 nouveaux franchisés (+ 3,1 %) et annonce un CA en hausse de 2,7 % réalisé par les 7 886 franchisés auto, selon la dernière étude de la Fédération de la Franchise. Reste que son dynamisme est relatif comparé aux 2 025 entreprises franchisées et 66 nouveaux réseaux créés l'an passé tous secteurs confondus ! ●

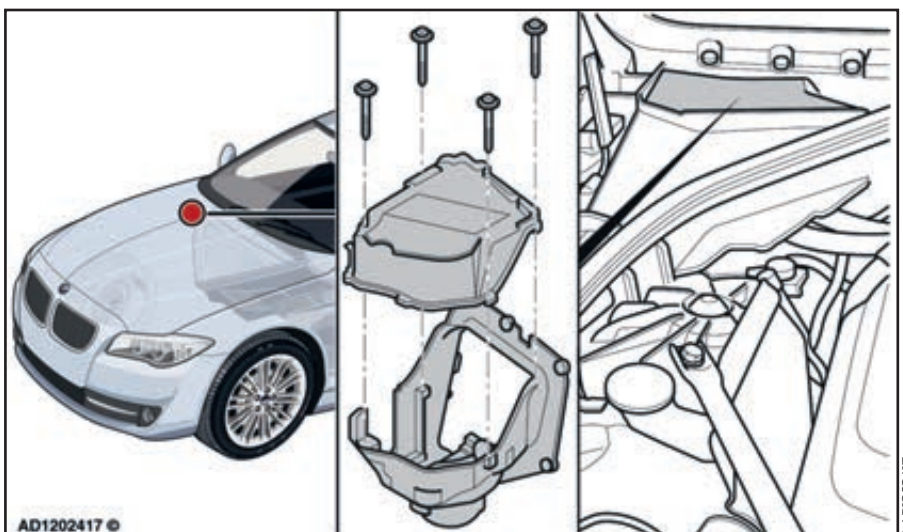
INFOS TECHNIQUES

BMW Série 5 : Les moquettes du repose-pieds passager avant sont mouillées après une forte pluie.

Le leader européen de l'information technique met à votre disposition l'expertise de ses 65 techniciens pour résoudre des pannes « mystères ». À retrouver tous les mois dans Zepros Auto...

Nous ne parvenons pas à trouver l'origine d'une infiltration d'eau sur une BMW Série 5 de 2011. Les moquettes du repose-pieds passager avant sont mouillées après une forte pluie. Nous avons une vague idée de la zone où l'infiltration d'eau se produit mais toutes nos tentatives pour l'arrêter ont échoué jusqu'à maintenant. Pouvez-vous nous aider ?

Le problème que vous nous décrivez a déjà été signalé par d'autres propriétaires de BMW Série 5 (F10/F11) aux modèles construits entre le 03/08/2009 et le 10/02/2014. L'infiltration est causée par les boulons de fixation du boîtier du motoventilateur de climatisation/chauffage, qui sont desserrés. Serrer les boulons de fixation du boîtier du motoventilateur de climatisation/chauffage au couple correct de 2,5-3,5 Nm (fig. 1). Effectuer un test d'étanchéité sur le véhicule pour s'assurer que le défaut a été corrigé. Sécher les moquettes si nécessaire.



AD1202417 ©

© AD1202417

Cet article est réalisé en partenariat avec

Autodata

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.

PIÈCES DE RÉEMPLOI

Opisto.pro trouve la pièce la plus proche

Depuis la nouvelle réglementation sur les pièces de réemploi, Opisto.pro lancé fin 2015 atteint le million de pièces référencées chez 300 démolisseurs. Contrairement au site grand public Opisto.fr, la version pro téléchargeable gratuitement s'installe sur PC (Windows uniquement). L'outil nécessite une connexion Internet pour interroger la base de données des pièces de réemploi disponibles et mise à jour en temps réel. Il s'agit d'un moteur de recherche de

pièces avec fonction de commande en ligne directement auprès des centres VHU partenaires. La recherche se fait par saisie du nom d'un produit ou de ses références puis en affinant à la marque, le modèle, la version, l'énergie du véhicule. Une liste de pièces classées par proximité avec votre position est alors proposée. Sont précisés : la disponibilité, l'état de l'organe, les coordonnées du vendeur et le tarif. Pour chaque pièce, un clic sur le bouton « loupe » donne accès à une fiche détaillée avec plusieurs photos et infos techniques. Une fois le panier constitué, une fenêtre pop-up permet de valider le devis, de préciser les modalités de livraison et d'effectuer le paiement en ligne. Le process est ultra-simple. On apprécie la sim-

plicité globale du logiciel, avec seulement trois onglets de navigation : recherche de pièce, accès aux archives des commandes effectuées et factures en ligne, et paramètres de réglage des données utilisateur. Sans révolutionner la recherche de pièces d'occasion, Opisto.pro apporte une solution simple et gratuite aux réparateurs en quête de bonnes affaires.

Le + : Grâce à la sauvegarde des opérations effectuées, on retrouve facilement une pièce déjà commandée pour imprimer sa fiche détaillée ou la recommander en quelques clics.

Le - : Le format PC du logiciel non accessible sur terminal mobile. Plus encore, Opisto.pro ne contrôle pas la qualité des pièces proposées par les démolisseurs. ●



Opisto.pro classe les résultats de recherche de pièce de la plus proche à la plus éloignée de votre position.

LES CENTRES VHU ONT LEUR VERSION

La version centres VHU du logiciel Opisto.fr ajoute au moteur de recherche et aux fonctions de gestion des commandes un outil de gestion des véhicules en démolition et des pièces en stock. Il permet de créer la fiche détaillée de chaque produit où les champs de données techniques se remplissent automatiquement en fonction de l'immatriculation ou du type mine. Le logiciel génère des statistiques de ventes et de CA ou les courbes mensuelles d'entrées-sorties de véhicules dans la casse. Une fonction gère les flux de matières et les déclarations administratives et fiscales associées.

Vite !

FORMATION

Renault teste son serious game

Dans le cadre de la plateforme e-learning lancée fin 2016 pour la formation vidéo des personnels du groupe, Renault et son partenaire Strass Groupe ont conçu un serious game à base de réalité virtuelle. Dans un exercice d'entraînement virtuel à la réparation de batterie, le technicien, casque 3D connecté sur la tête, choisit et utilise des contenus digitaux qui se superposent à l'environnement réel. À la clé : plus de sécurité par la possibilité d'appréhender tous les gestes techniques sans risque.

RELATION CLIENT

Skipty note le montage d'Idéal Pneu

La start-up Skipty a déployé le boîtier de vote connecté Smilio dans six centres Idéal Pneu du Rhône et de l'Isère afin de mesurer le taux de satisfaction des clients dans un contexte de forte concurrence. Après une intervention, les clients sont invités à noter la prestation globale sur une borne interactive. Depuis sa mise en place, le taux de réponse atteint 90 %.

CARROSSERIE

Carrossier-pro.fr : austère mais pas cher



Le site propose 200 références et promet de rapidement enrichir l'offre.

Le site Carrossier-pro.fr recense plus de 200 références d'accessoires et composants pour l'atelier, la carrosserie et le nettoyage des véhicules. Colles, mousses, films de marouflage, mobiliers d'outillage sont accessibles à des tarifs dégressifs en fonction du nombre de produits commandés. Tant mieux car seuls les prix pratiqués différencient le site de ses concurrents. L'ergonomie austère et le design pauvre ne

donnent pas vraiment envie, avec des photos de qualité moyenne et peu d'infos techniques. À l'inverse, l'accès à un composant est simple et immédiat. On regrette l'absence d'options multiples de livraison ou d'information sur les délais au moment de la commande. Le site souffre encore d'une gamme de produits trop réduite, mais se rattrape avec une réduction de 10 % de lancement valable jusqu'au 20 mai 2017. ●

ENVIRONNEMENT

Une appli Web pour tracer les déchets

Accessible à l'adresse www.autoeco.com, la plateforme Web développée en partenariat avec l'Ademe et le CNPA simplifie la traçabilité des déchets, obligatoire pour les réparateurs. Autoeco intègre un répertoire des 150 collecteurs et 40 000 points de collecte référencés. L'aide en ligne inclut un volet qui explique les étapes de réalisation du registre de traçabilité et le calcul du taux de refacturation de l'élimination des déchets. L'application permet d'effectuer les déclarations sur le Système

déclaratif des filières REP (Syderep), de gérer voire de mettre en concurrence le réseau de collecteurs et de générer des tableaux de bord et statistiques environnementales. Le site inclut un calendrier des déclarations environnementales obligatoires pour éviter toute infraction. ●

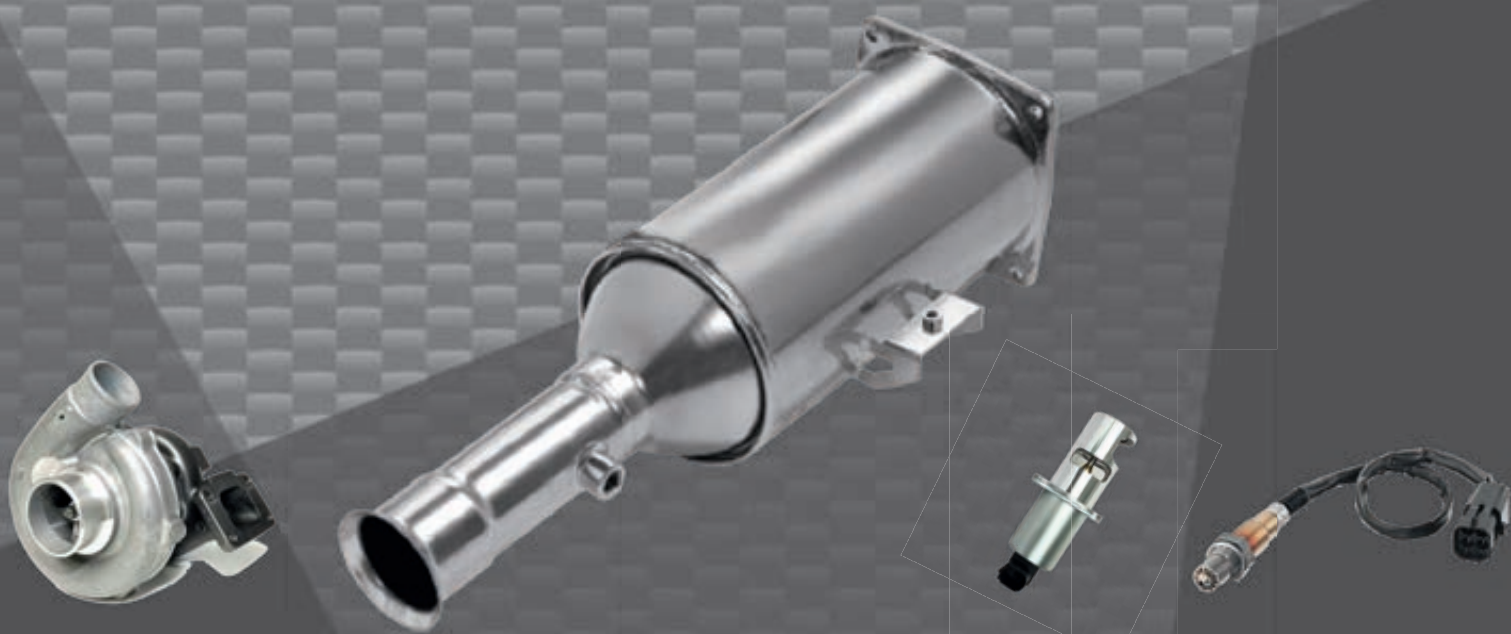


Aujourd'hui
la technique a un nom !

NOUVEAU

Découvrez les filtres
à particules

TECHN  PARTS



Rendez vous sur www.techn-parts.fr

LAVAGE

Pour le bien-être des roues

Les occasions pour laver les roues des véhicules ne manquent pas. Cette prestation est de plus en plus appréciée par les clients,



notamment ceux qui roulent en 4x4 haut de gamme équipé de jantes design en alliage. Il n'est plus supportable de les voir souillées de boue, de crasse, de poussières de garnitures de frein, etc. Des salissures quasiment impossibles à éliminer avec des pratiques courantes, voire avec des laveurs haute pression. Seul un passage de la roue dans une machine à laver spécifique redonne tout l'éclat à la jante sans agression. Enfin, cette intervention est devenue quasi incontournable lors du remplacement des pneumatiques. Il est inconcevable de passer une roue sale sur un démonte-pneu et encore moins sur une équilibreuse. L'équilibrage d'une roue est devenu tellement pointu que le moindre balourd, imputable à un bourrelet de crasse logé dans un interstice d'une jante, perturbe cette intervention. Et un bon nettoyage permet également de déceler d'éventuelles anomalies (coups, pliures, égratignures, fissures, etc.). Selon les marques et modèles disponibles sur le marché, les lave-roues travaillent en circuit fermé (réserve d'eau intégrée) sous pression avec des granulés. Les cycles peuvent être programmés de manière à optimiser la qualité du nettoyage (eau chaude, durée, pression...) mais surtout à respecter l'environnement grâce à leur système de recyclage et leur faible consommation d'eau. ●

SÉLECTION ZEPROS

Lave-roues Drester GP 12



Ce lave-roues utilise un circuit d'eau fermé avec une réserve de 310 litres. Chaque nettoyage ne nécessite qu'un litre d'eau et 0,3 litre pour le rinçage. Plusieurs cycles peuvent être programmés en fonction du temps (de 25 à 150 secondes) et de la température. Si nécessaire, la méthode de nettoyage des eaux usées Drester peut être utilisée en ajoutant un agent floculant et un moteur de mélange. Ainsi, l'eau et les résidus sont séparés et l'eau propre filtrée évacuée dans les égouts. La machine accepte les roues de 145-360 mm (6"-15") de largeur, de 540-860 mm (22"-34") de diamètre et pesant jusqu'à 60 kg. Son prix : 9434 € HT.

LEVAGE

Lever et déplacer sans effort un véhicule

SÉLECTION ZEPROS

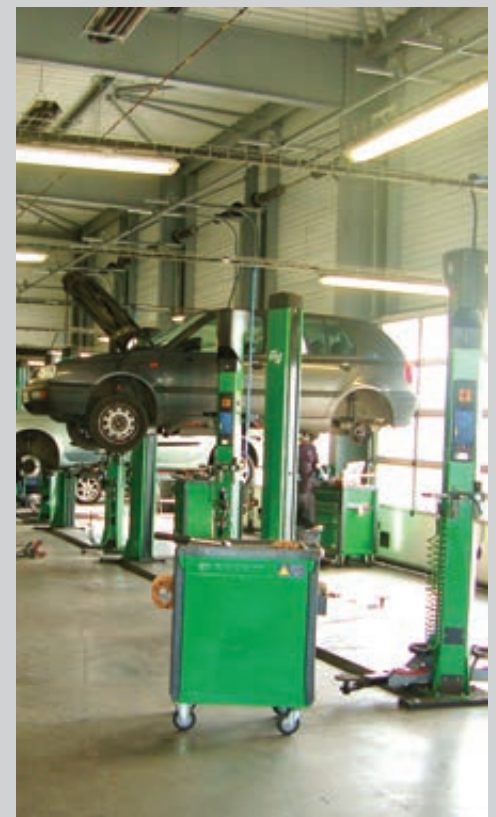
Chariot téléguidé Herkules

Unique en son genre, le chariot téléguidé avec table élévatrice que propose Herkules devrait trouver sa place dans les ateliers de carrosserie. Le système de transport se compose du Transmobile télécommandé et d'une table élévatrice – sous coque ou sous roues – à une hauteur de 1,10 à 1,20 m pour un poids de 2,5 à 3,2 tonnes, avec ou sans rampe d'accès. Plusieurs versions sont disponibles. Ce chariot peut être conduit et utilisé dans tous les ateliers ayant une surface plane, même dans les cabines peinture avec caillebotis. L'opérateur pilote l'ensemble à partir du boîtier de commandes. Le tout est commercialisé 27900 € HT.



Si les ateliers multiplient les systèmes de levage disponibles pour les opérateurs (ponts, chariots, tables, crics, etc.), c'est bien parce que le système idéal n'existe pas. Toute intervention ou succession d'opérations différentes à réaliser demandent soit un levage partiel, soit complet, à différentes hauteurs, voire imposent de déplacer le véhicule « non roulant » pour céder une place ou le conduire dans un espace dédié à un type d'intervention spécifique (ponçage dans une cabine...) par exemple. Dans ce cas, c'est une grande manœuvre qui prend du temps, mobilise deux ou trois personnes, nécessite de gros efforts et une grande vigilance aux opérateurs pour assurer la sécurité. Certes, certains chariots élévateurs ou tables mobiles sur roulettes permettent ce genre d'exercice, mais les risques existent...

De manière à éviter tous ces désagréments, une nouvelle génération de chariots mobiles équipés de tables élévatrices est disponible. Ses avantages : permettre un travail plus sûr et une réduction drastique du temps nécessaire au déplacement du véhicule dans un atelier. Sa spécificité est de se déplacer en téléguidage via une télécommande que l'opérateur manipule sans risque. Il se déplace avec une grande précision et peut venir se loger sans effort dans un endroit réduit. ●





Partout en France

Les **Relais Logistique de Proximité** répondent dans la demi-journée à vos besoins les plus urgents...



RLP

Relais Logistique de Proximité



Le réseau de relais qui dispose de l'ensemble de l'offre **Clim Valeo**
Compresseurs, Condenseurs, Pulseurs, Filtres...

ADIPA

Nantes

02 40 92 21 21

CHAUSSENDE

Toulouse & Marseille

04 90 45 15 15

DASIR

Lyon & Limoges

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

Vite!

PANIER SRA

Le prix des pièces colle à l'inflation

Sur les trois premiers mois de l'année, les tarifs des pièces affichent une augmentation 1,3 %, soit la même que celle des prix à la consommation, selon le dernier panier PR de carrosserie publié par SRA. Mais le coût des pièces (intégrant les nouveaux modèles) grimpe de 1,7 %. La tendance sur les taux horaires MO est à la hausse, à + 2,7 %. Et celle des équivalents peinture est de 3,2 %, plus modérée que sur la même période de 2016 et 2015.



JUSTICE

Les fédés vent debout contre le rôle économique de l'expert

L'arrêt de la Cour de cassation du 2 février semblant valider le rôle des experts passe mal auprès des réparateurs. Cette décision a été rendue suite à l'assignation d'un expert devant le tribunal de commerce par un réparateur dont le taux horaire avait été fortement réduit sur le PV d'expertise. Si en première instance, le plaignant avait obtenu gain de cause, il a ensuite été débouté en appel, puis en cassation. La décision s'appuie sur le principe que « si le réparateur fixe librement ses prix, l'expert peut se prononcer sur le tarif horaire applicable sans être tenu d'entériner les devis et factures présentés par le réparateur, et que, lorsque l'expertise a lieu dans un



Il semblerait que le carrossier, non syndiqué, n'ait pas été bien défendu par un avocat non spécialisé !

garage non agréé, il peut se baser sur les prix publics pratiqués par les professionnels voisins ».

Atteinte au libre choix

L'arrêt a déclenché de multiples réactions des représentants

des réparateurs. Le CNPA, la FNAA ainsi que la FFC Réparateurs dénoncent unanimement une remise en cause de la loi Hamon sur le libre choix du consommateur et une atteinte à la liberté des prix. La FFC

Réparateurs s'interroge sur l'objectivité des juges qui n'ont comparé que les tarifs présentés par les experts, en l'occurrence de réparateurs agréés aux prix négociés, en ignorant les taux de facturation de la concurrence locale versés au dossier par le réparateur débouté. La FNAA enfonce le clou en dénonçant des « arguments flous et partiels ». Si cet arrêt a mis le feu aux poudres, le CNPA émet néanmoins un bémol sur son impact car il est « d'espèce et non de principe » et donc ne suffira pas à faire jurisprudence. L'organisation semble prête à appuyer les différentes affaires couvrant le même champ permettant de dédire cette position. ●

PÉTITION

Les carrossiers se rebiffent sur l'obligation de proposer des PRE

Moins de trois mois après son entrée en vigueur, la FFC Réparateurs lance une pétition contre le décret sur l'obligation de proposer des pièces de réemploi (pièces issues de l'économie circulaire dites PIEC). Une levée de boucliers basée sur de nombreux griefs issus des remontées terrain, et notamment d'une quarantaine de carrossiers nantais regroupés dans le « Collectif des réparateurs de Loire-Atlantique ». En premier lieu, les experts imposeraient plus

qu'ils ne conseilleraient la PIEC, « ne tenant compte que du prix » et sans certifier la qualité fluctuante de la pièce. Les temps de recherche, de démontage et de remise en état de la PIEC ne sont pas pris en compte dans le rapport d'expertise, pas plus que les frais de port. Autre écueil : l'approvisionnement avec des délais de réception inconstants impactant le temps d'immobilisation du véhicule et des prix en augmentation (jusqu'à + 30 %). Enfin, ils remettent

en cause la garantie proposée par les démolisseurs, qui n'est pas « adossée à la vraie garantie légale que doit appliquer le carrossier ».

La pression des assureurs montrée du doigt

Rappelant qu'ils sont seuls civilement et pénalement responsables, « il ne saurait être question de laisser un tiers, fusse un expert, imposer la nature des pièces de rechange à utiliser selon le cas, sans s'enquérir des risques encourus ». « En validant que ces dérapages existent sur tout le territoire, la pétition va nous permettre de peser sur les assureurs pour qu'ils lèvent la pression mise sur les experts qui eux-mêmes laisseront alors les réparateurs travailler dans le respect de la sécurité. Certains carrossiers sont même prêts à aller jusqu'à refuser certaines compagnies si ces pressions subsistent », explique Christophe Bazin, secrétaire général de la FFC Réparateurs. ●

EXPERTISE

Avec Libexauto, Ader adhère à la collision



En intégrant les experts Libexauto, le réseau Ader va réellement s'implanter sur le marché de la collision.

Nouvelle étape pour le réseau qui fédère 120 cabinets d'experts spécialisés dans la protection juridique, la responsabilité civile professionnelle et la panne mécanique. Un positionnement de niche qu'Ader vient d'élargir en achetant Libexauto qui lui ouvre les portes de l'expertise « collision », laquelle représente plus de 80 % des 4 millions d'expertises auto annuelles. Une ouverture nécessaire au développement commercial du réseau mais aussi à sa notoriété. En intégrant les forces de Libexauto (110 cabinets

d'experts pour 25 000 missions annuelles), le réseau d'experts piloté par Patrice Dalifard (président) et Benoît Hulot (DG) fait automatiquement passer son business de 6 à 8 M€ (10 000 dossiers protection juridique par an, 50 % de pdm). Cette intégration, qui se fera par étapes, devrait également être un moteur de croissance pour le nouvel ensemble avec une perspective de progression de 20 % pour l'activité collision. Autre piste à l'étude : l'expertise sur les marchandises transportées et les systèmes de levage. ●



Les premières remontées terrain relatives à la pièce de réemploi ont alarmé la FFC Réparateurs, qui lance une pétition.

L'Info pro qui réussit à TOUS zepros

1^{ère} marque d'information professionnelle
diffusée dans 12 000 points de distribution



AUTOMOBILE - TRANSPORT - DISTRIBUTION PR - BATIMENT - ENERGIE



DISTRIBUTION BATIMENT - RESTAURATION - SNACKING - RESTAURATION COLLECTIVE - DISTRIBUTION RHD

contact-pub@zepsos.fr - tel : 01 49 98 58 45



DÉCOUVREZ LA RAPIDITÉ

NOUVEAU VERNIS ANTI-RAYURES POUR RÉPARATION RAPIDE OCTORAL C450

Découvrez le tout dernier vernis Octoral. Le vernis Octoral C450 Scratch Resistant* pour réparation rapide sèche en un temps record, quelles que soient les conditions : séchage forcé à 40 ou 60 °C ou température ambiante (20 °C), permettant ainsi un gain de temps de 30 à 50 %.

Ce vernis vous permet de travailler plus rapidement, d'améliorer votre productivité, d'économiser de l'énergie et d'obtenir un résultat de qualité supérieure.

Rapprochez-vous vite de votre adhérent Précisium Color pour l'essayer.

* vernis antirayures



TARIFICATIONS

La FFC Auvergne décrypte les prix



En 2016, le coût moyen de la main-d'œuvre s'est élevé à 65,60 € HT chez les indépendants (+ 0,5 % par rapport à 2015), auquel il faut ajouter 14 € chez les concessionnaires (+ 5,75 %). Les moins-disants sont 30% moins chers que le tarif moyen et ceci dans les deux cas. En revanche, les tarifs les plus élevés des indépendants explosent pour s'aligner sur ceux des concessionnaires, passant de 100 à 125 € HT. C'est ce qui ressort de la dernière étude réalisée par la FFC Réparateurs Auvergne qui met depuis deux ans un coup de projecteur sur les évolutions tarifaires des carrossiers. L'étude s'appuie sur un panel de 150 réparateurs (concessionnaires, agents de marque et indépendants FFC ou non), dont 31 % d'Aquitains, 30 % d'Auvergnats, 19 % de Rhônalpins et 20 % du reste de la France. Sans se revendiquer exhaustive, l'étude va chercher la vérité des prix sur le terrain qui tend à confirmer que le couple assureur/expert remet large-

ment en question la liberté de tarification.

Les agréés moins chers

L'analyse des taux « agréés » est significative de la pression exercée. Ainsi, le tarif moyen MO en agréé s'affiche 35% sous le tarif moyen, voire « inférieure au point mort » des entreprises, selon le syndicat. « La volonté des assureurs de lisser les coûts au niveau national est décorrélée des réalités locales, notamment dans le domaine des prix du foncier et de ses différences entre zones rurales et urbaines », explique Benjamin Labonne, président de la FFC Réparateurs Auvergne. Cette approche biaiserait également la concurrence locale entre les jeunes entrepreneurs et ceux ayant déjà amorti leurs investissements, « plus enclins à baisser leurs tarifs », précise-t-il. Les observations de cette étude entraînent donc les carrossiers à dénoncer une nouvelle fois la rivalité des assureurs pour conserver leurs marges au détriment des réparateurs. ●

PEINTURE

R-M pimente le concours Infini Color & Design

Dans sa quatrième édition, lancée avec la mise en peinture des maquettes en mars, R-M met à l'épreuve le goût du challenge des jeunes avec l'entrée en lice d'une seconde école, le Strate College, au côté de Creapole, avec qui la marque reconduit son partenariat. Autre nouveauté : un pitch dating de dix minutes pour convaincre le jury de la pertinence de leur création et l'adéquation avec le choix de la teinte. Au total, dix maquettes seront soumises au vote du jury le 1^{er} juin prochain.



Vite!

SERVICE

Les ateliers Five Star deviennent points relais Leaseway

Partenariat élargi pour le réseau de réparateurs d'Axalta et le loueur longue durée. Ce dernier démarre le déploiement d'un service de voitures relais destiné aux clients contraints de faire appel à l'assistance. Ainsi, localement (préfectures et sous-préfectures), des carrossiers Five Star vont être points relais permettant de fournir un moyen de mobilité à un automobiliste dont le véhicule assisté a été déposé chez un pro n'ayant pas de voiture de courtoisie disponible.



De g. à d. : Franck Tettart (président de Leaseway), Alain Bessin (président de Five Star) et Catherine Duyck (responsable marketing Five Star).

Une solution pour les carrossiers non équipés

Ce nouveau dispositif complète le service mis en place voici trois ans avec le loueur référencé de contrats de location de véhicules de remplacement dédiés aux carrossiers du réseau. Actuellement, la flotte Five Star

louée chez Leaseway compte 2 500 véhicules de courtoisie (VL et VUL). « Si certains de nos adhérents ont les ressources pour assurer eux-mêmes ce service, nous nous devons d'apporter une solution aux carrossiers qui ne disposent pas d'une telle structure. Nous déve-

lopons aujourd'hui ce partenariat pour les véhicules de courtoisie pour l'assistance car cela répond à la même nécessité et nous permet de disposer d'une offre de services de mobilité homogène pour nos clients », explique Alain Bessin, président du GIE Five Star. ●

CONJONCTURE

Baromètre : CA et flux de clientèle en hausse

L'activité carrosserie comme le flux de clientèle dans l'atelier affichent une progression de 2 % en 2016. Et a priori, ce sont les RA1 qui auraient le plus bénéficié de cette bonne année avec 37 % déclarant une hausse d'activité, contre 35 % chez les RA2 et 32 % chez les indépendants. Autre fait marquant : la réparation des pièces continue de gagner du terrain sur le remplacement. Les RA1 tentent de rattraper leur retard en déclarant la plus forte hausse de l'année (+ 42 %), tandis que les carrossiers cultivent leur avance historique en poursuivant de privilégier la réparation (+ 39 %), suivis par les RA2 (+ 27 %). Enfin, les activités de niche n'ont pas été porteuses pour les ateliers l'an passé. Ainsi, le débosselage sans peinture (non intégré chez près de deux tiers des répon-

dants) affiche une dégringolade de 37 %, confirmant que cela reste une activité de spécialiste. De même pour la prestation bris de glace, poussée par les réseaux et pourtant en perte de vitesse chez les indépendants comme les RA2 (activité en baisse respectivement de 30 et 35 %). ●



RA1, RA2 et indépendants, tous semblent privilégier la réparation, qui a progressé plus vite que le remplacement l'an passé.

R-M, votre partenaire éco-responsable

R-M, créateur de solutions innovantes pour un avenir durable.

Tous engagés au cœur d'un avenir durable.

Des produits à faible teneur en solvants, des process et des services éco-responsables efficaces, des solutions économes et une implication dans la formation continue : la force de R-M en termes de Responsabilité Sociale d'Entreprise est précisément mesurable. www.rmpaint.com

Perfection made simple*



* La perfection en toute simplicité

Identifier et traiter rapide

Réaliser un diagnostic rapide et fiable sur un véhicule est un prérequis pour tout professionnel. Pour cela, il est nécessaire d'avoir un bon outil entre les mains. L'Axone Nemo tablette dernière génération de Texa, que nous avons passé au crible, répond à cette exigence.

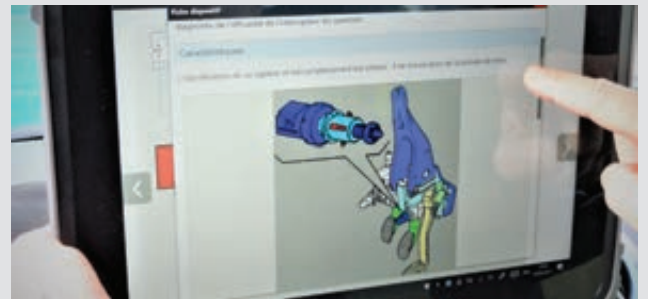


1 Identifier et sélectionner le véhicule

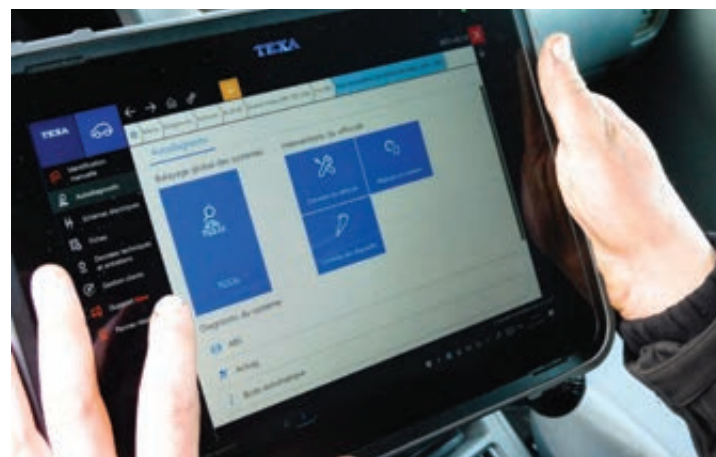
La première opération consiste à mettre en relation l'outil avec le bon véhicule : en mode automatique par la saisie de la marque, du VIN ou du code moteur, ou bien en mode guidé par marque/modèle/motorisation/code moteur nécessitant une validation avant d'arriver sur une page-écran de préparation au diagnostic. L'emplacement de la prise de diagnostic EOBD est matérialisé par un point vert sur une silhouette de véhicule. L'Axone Nemo propose une vidéo indiquant son emplacement précis.

2 Accéder aux informations techniques

Dans le menu diagnostic est proposée une base d'informations techniques telles que les différents schémas électriques, les fiches ou bulletins techniques permettant de reprogrammer ou servant d'autoformation, les données techniques et enfin la base Texa de pannes déjà solutionnées via « la recherche Google ».



3 Scanner tous les calculateurs



Avec l'icône TGS3 (Texa Global Scan 3), l'opérateur lance un processus de scan automatique des calculateurs embarqués du véhicule. Le logiciel IDC5 permet d'accéder directement aux codes erreurs et de les visualiser sur une même page-écran. Il est également possible d'effacer les défauts mémorisés sur tous les calculateurs en même temps.

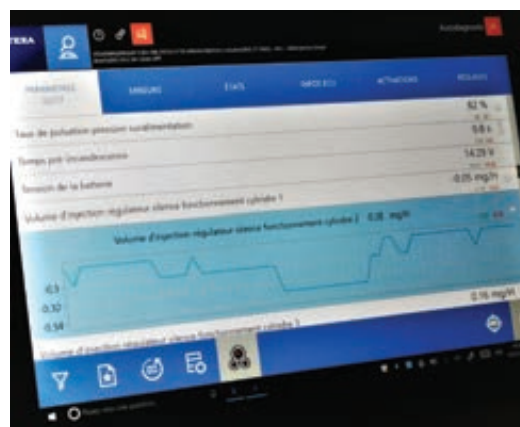


4 Lancer un diagnostic

Le mécanicien peut sélectionner un calculateur précis et accéder aux différentes fonctions telles que : la lecture des paramètres et des états, des codes défauts, les activations pour la vérification du fonctionnement des composants ainsi que les fonctions de réglage et de calibration. Une aide permet de visualiser la démarche à suivre pour résoudre le problème en partant du code défaut.

5 Visualiser des paramètres

Dans la page des paramètres, le logiciel donne la possibilité à l'opérateur de visualiser une valeur numérique déterminée et un graphique dynamique déroulant. Toutes ces informations peuvent être imprimées.



6 Utiliser le mode Dashboard

Le Dashboard affiche le tableau de bord du véhicule incluant des paramètres dans un graphisme intuitif et fonctionnel du système électronique d'une fonction déterminée.



- Convivial et intuitif à utiliser
- Compact
- Complet
- Tablette étanche et antichoc



Nous n'avons rien relevé



dement une panne

7 Agrémenter les pannes

Avec la fonction Freeze Frame, l'opérateur affiche l'image figée, à un instant T, des valeurs du calculateur. Elle est composée d'une série de paramètres liés au fonctionnement du moteur au moment précis de la panne. Ainsi, le technicien dispose d'un résumé complet de la situation en une seule page. Une icône dédiée à cette fonction permet d'accéder à la liste de toutes les erreurs disposant d'images figées.



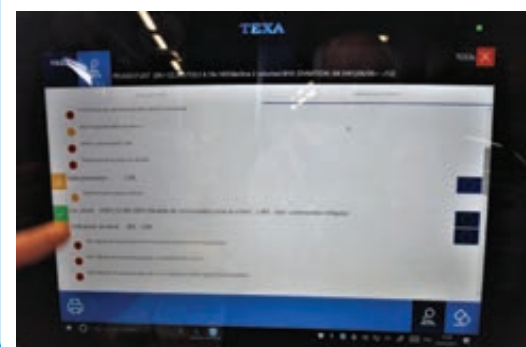
8 Accéder à un résultat en ligne directement

Grâce à la fonction Powered by Google « Recherche Google pannes résolues », le mécanicien peut interroger les bases de données Texa afin de trouver les procédures de réparation déjà effectuées, vérifiées et regroupées par les hotlines internationales du fabricant. Une fois le véhicule choisi et le calculateur sélectionné, le mécanicien clique sur le code défaut puis sur l'icône dédiée pour arriver directement sur l'aide en ligne.

9 Visualiser et éliminer les erreurs

Les calculateurs classent et enregistrent les erreurs générées par un problème. Ceci permet à l'opérateur de savoir si la panne se manifeste seulement dans certaines conditions ou si elle est permanente. Après réparation, l'erreur peut être supprimée de la mémoire du calculateur. Les erreurs sont répertoriées en trois classes :

- État actuel ATT : indique une erreur présente.
- État mémoire MEM : indique une erreur mémorisée et sporadique.
- État historique STO : indique que l'erreur a été supprimée.



Le matériel



Axone Nemo est livré dans une valise équipée d'un chargeur. Légère, la tablette étanche et son écran de 12" est antichoc. Le logiciel IDC5, fonctionnant sous Windows 10, intègre un graphisme intuitif dans son pilotage. La fonctionnalité du logiciel est assurée par un ensemble de capteurs : baromètre, accéléromètre, gyroscope, une boussole, capteur de lumière et module GPS. Enfin, le système WiFi double canal assure la liaison avec les différents périphériques présents dans l'atelier. Les mises à jour sont effectuées via

Internet. L'ensemble est vendu 4 300 € HT avec une hotline et un bulletin technique. S'y ajoutent la fonction Texinfo (recherche Google) au prix de 375 € HT et les mises à jour annuelles Texpack à 730 € HT.

AVIS de PRO



Hugo Trémoré, dirigeant du garage AD Service et AD Expert de Migennes (89) :

« Dans le réseau AD, nous avons plusieurs outils, mais j'ai fait le choix du Texa Axone parce qu'il est plus complet, notamment en nombre et types de véhicules toutes marques, ce qui correspond bien à mon activité. Autre atout, nous avons la possibilité d'aller directement faire des recherches sur un calculateur précis et, en cas de défaut, nous avons accès à des explications précises et complètes sur les codes défauts relevés, ainsi que les pannes récurrentes sur le type de véhicule que nous testons. Autant de choses qui, avec une navigation conviviale, me permettent de traiter rapidement les interventions. Et enfin le prix : c'est l'un, voire le moins cher, du marché. »

tokster
Bienvenue dans la communauté dédiée aux pros
AUTOMOBILE • BÂTIMENT • RESTAURATION • ENVIRONNEMENT • DISTRIBUTION

TOUTE L'ACTUALITÉ DE MON SECTEUR | DE NOUVEAUX CONTACTS PROS | CLUBS DE DISCUSSIONS | tokster.com

Vite!

PIÈCES TECHNIQUES

TechnParts lance ses filtres à particules

La marque privée de pièces techniques du groupe IDLP vient d'intégrer une gamme de filtres à particules couvrant 95 % du parc avec 70 références. Alors que la marque s'était jusqu'ici axée sur des produits remanufacturés en échange standard, la gamme FAP est constituée de pièces neuves. Elle complète le catalogue TechnParts qui regroupe des turbos E/S (500 références), des vannes EGR E/S (150 références) et des sondes lambda neuves (40 références).



FORMATION

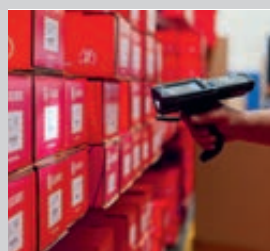
La Feda veut des référents techniques

La commission technique de la Feda travaille à la création d'un cursus de formation de référents techniques comme il en existe dans les réseaux constructeurs. La première session devrait être lancée début 2018.

PIÈCES REMANUFACTURÉES

Lizarte mise aussi sur le neuf

Une gamme de vannes EGR neuves et une autre intégrant des filtres déshydratants et des détendeurs pour compléter les compresseurs d'air conditionné remanufacturés viendront compléter le catalogue de pièces neuves lancé l'an passé. Car le spécialiste espagnol de la pièce refabriquée veut accélérer le développement des ventes de produits de négoce.



LOGISTIQUE

La livraison, organe vital de la distribution

La mutation du marché avec sa concentration, la réduction des stocks malgré l'envolée des références, l'arrivée de nouveaux acteurs, la financiarisation qui pousse à l'optimisation du "cash"... Tous ces facteurs changent la donne», décrypte Stéphane Gendron, directeur rechange automobile pour l'Europe de l'Ouest de SKF. L'équipementier a investi lourdement dans la robotisation de son site logistique européen implanté en Belgique pour atteindre un taux de service de 97% et de fiabilité de 99%. Il n'est pas le seul à avoir repensé son schéma logistique ces dernières années car le sujet est au cœur de la recherche de performance de toute la chaîne de valeur. Pour être à la hauteur des besoins en stock de leurs adhérents, eux-mêmes soumis à l'impératif d'immédiateté de livraison du garagiste, les groupements ont rattrapé leur retard en déployant à marche forcée des dispositifs «en cohérence avec la promesse client», affirme Olivier Vejdovsky (DGA AAG). Sauf que



Le plateau du débat « L'innovation logistique au cœur du service client » a réuni Bertrand Faure (Five Intralogistics), Claude Cosson (Ciblex Express), Jean-Michem Guarneri (Aslog), Laurent Gontharet (Autodistribution), Olivier Vejdovsky (DGA AAG), Nicolas Le Her (AD Niort Frères) et Éric Mayou (VDSA-Précisium).

ces chantiers coûtent cher et que la distribution doit en assumer sa part. Ainsi, dans le dernier baromètre métier initié par la Feda avec l'institut I+C, 25% des distributeurs interrogés ont noté une hausse de la facture logistique. Certes, mais c'est pour la bonne cause, plaident les groupements.

La livraison en H+4 quasi généralisée

Ce sujet brûlant a été débattu dans le cadre du dernier Club de la Distribution Automobile de la Feda. Il ressort que la livraison reste un enjeu majeur et l'onéreux H+4 est entré dans les

mœurs. « Nous devons de plus en plus accompagner notre client réparateur, être précis sur le catalogue. Notre réalité est que nous avons de plus en plus de références à fournir et de moins en moins de temps pour livrer avec des prix serrés », décrit Éric Mayou, président de VDSA (Précisium), lors du débat. Autre constat, les groupements font le job. « Les livraisons de nuit et le H+4 sont des vrais plus. Les groupements se rapprochent beaucoup de nous », soutient Nicolas Le Her, DGA chez AD Niort Frères (Normandie). Sauf que la facture a du mal à passer. « Cette logistique reprise en main par les groupements va-t-elle permettre d'optimiser les coûts ? », s'interroge d'ailleurs Éric Mayou. « La plateforme gère des flux de plus en plus significatifs en mode industriel. Cela va engendrer l'optimisation des coûts », soutient Olivier Vejdovsky. « Nous arriverons à anticiper les tendances. Aujourd'hui, nous sommes au milieu du gué.

À terme, l'optimisation des stocks se fera sentir », insiste Laurent Gontharet (directeur supply chain Autodistribution). Avant cela, la supply chain auto devra encore affiner ses catalogues, assurer l'homogénéisation des données pour accélérer le flux d'infos au cœur de la prochaine étape à franchir : être à même de gérer « la demande prédictive »...

Atout majeur : la proximité

Reste que pour l'heure les distributeurs ne semblent pas en demander autant. Et face à la concurrence des pure-players et la menace des constructeurs (DistriGo de PSA), ils se sentent armés du fait de leur agilité et proximité réelle avec le garagiste. En revanche, leur attention se porte sur les « jobbers » et sur les pratiques de certaines plateformes livrant en direct leurs clients. Et là, ils aimeraient bien que les groupements mettent un peu d'ordre pour assurer une concurrence un minimum loyale.



RÉSULTAT

Autodis Group approche les 1,3 Md€ en 2016

Pour 2016, Autodis Group annonce un CA en progression de 4,4% par rapport à 2015 avec 1,275 Md€. Cette croissance du revenu des activités a permis de générer un bénéfice brut (EBITDA) en hausse de 9,9%, à 94,5 M€, pour un résultat net affichant une croissance notable de 26,5%, à 46,8 M€. La crois-

sance 2016 a été portée par la progression de 7,6% de l'activité du réseau de plateformes ACR et le bond de 15% de Cora, sa filiale spécialisée dans la pièce de carrosserie. À noter l'apport de l'activité du Groupe Doyen intégrée aux chiffres Audodis depuis le 30 septembre 2016. Le business 2017 devrait être

tout aussi porteur pour le groupe qui a finalisé le rachat de Mondial Pare-Brise et la création

d'une structure commune avec OVAM, Top Car et Ricauto en Italie.



SALON

Equip Auto se connecte aux mutations

Selon le bilan d'étape des organisateurs (la Fiev, FFC et Comexposium), à sept mois de l'ouverture, le salon Equip Auto atteint 80 % de réservation des 100 000 m² de surfaces mobilisées et attend 1 400 exposants. Aux côtés des fidèles, à noter les retours remarquables de Delphi, Tenneco, Bosch, des constructeurs avec PSA qui va y exposer ses quatre marques aftermarket (Distrigo, Eurorepar Car Service, Forwelt), mais aussi d'Alliance Automotive Group au grand complet (Groupauto France, Précisium, Partner's, Gef'Auto et Préférence Recyclage). On attend encore des nouvelles de Valeo ! Seconde partie du défi : attirer davantage de réparateurs grâce au programme proposé. À cette fin, les organisateurs en ont inter-

rogé 450. La moitié compte y remettre à jour ses connaissances, 25 % espèrent bénéficier de (micro)formations techniques et un tiers cherche des conseils pour investir. Un sondage complété par une enquête européenne GiPA qui établit que 38 % (+ 6 % par rapport à 2016) des 3 900 Français interrogés utilisent Internet pour entretenir leur véhicule (recherche d'infos, comparatifs...) et qu'ils sont 15 % à avoir acheté en ligne une prestation, des pièces ou des accessoires.

Des ateliers thématiques

Pour répondre à ces attentes et à l'enjeu de digitalisation des ateliers, le salon propose des parcours thématiques : nouvelles motorisations, diagnostic, digitalisation, rentabilité, éco-entretien... Autre nouveauté du salon : un programme de démonstrations,

NÉGOCE-RÉPARATION

La spécialité diesel reste porteuse



En 2016, plus d'un spécialiste du diesel sur deux a enregistré une augmentation de son activité, tandis que dans le même temps 27 % l'estimaient stable et 18 % déclaraient une régression. Telle est la tendance dégagée par une « prise de température » du marché réalisée par la Feda auprès d'un petit échantillon (mais représentatif) de 110 professionnels rencontrés lors des six étapes du « Tour de France du Diesel et Nouvelles Technologies ». Explication de cette bonne

tendance : la baisse des immatriculations en diesel est compensée par un parc roulant vieillissant, véritable « terreau » d'activité pour les spécialistes. La Feda insiste cependant sur la nécessité de soigner « la qualité des "process" de réparation mis en œuvre, qui ne peuvent qu'être ceux préconisés, validés et contrôlés par les équipementiers ». Reste aussi à espérer que le nettoyage « de printemps » du parc, promis par certains politiques, ne se concrétise pas ! ●



Profitant du déménagement à la Porte de Versailles, le salon est décloisonné afin de favoriser les échanges.

« les Tutos d'Equip Auto », imaginé avec le GNFA et les équipementiers. Ces ateliers de 25 minutes permettront aux visiteurs de s'entraîner autour de thèmes porteurs (carrosserie-peinture, paramétrage des radars et après-vente de la technologie, les véhicules autonomes et leur maintenance, dépollution...).

L'opération « Startups » revient avec une offre à la carte (de 800 à 1 500 €). Et, enfin, Jacques Mauge, président de la Fiev et du salon, y tenait : la convivialité réintègre les allées avec des Happy Hours quotidiennes et un dîner de gala qui sera l'occasion de la remise des Grands Prix de l'Innovation. ●

PNEUMATIQUES

Allopnus scinde la France en deux

La plateforme historique du pure-player, à Oignies (62), est saturée. Ses 34 000 m² couverts, avec capacité de stocker 550 000 pneus, ne couvrent plus les besoins quotidiens d'Allopnus et entraînent l'ouverture d'un second site à Valence (26). Allopnus va donc disposer d'un entrepôt au Nord et d'un autre au Sud. Son président, Didier Blaise, explique que « toutes les études montrent que les comportements des consommateurs évoluent. Les ventes de pneus par Internet progresseront encore. Nous avons donc décidé de construire cette nouvelle

plateforme Sud (parc multimodal de La Motte), complétant la première. » Sa structure couverte correspond à 12 terrains de football, sur un total de 164 000 m², absorbant un trafic journalier de 150 PL. Le cumul des deux plateformes serait de 1,25 million de pneus en stock et 50 000 pneus expédiés par jour. 24 000 m² devront être opérationnels début septembre. Avec 3,5 millions de pneus vendus en France en 2016 (sur un marché global estimé à 39 millions de pneus), Allopnus annonce une part de marché de 9%. ●



Didier Blaise (au centre), Nicolas Daragon (président de Valence Romans Agglo et maire de Valence) et Patrick Labaune (député et président du conseil départemental de la Drôme) ont inauguré la construction d'une des plus grosses plateformes logistiques françaises.

Vite !

TECHNOLOGIE

Nexteer et Dongfeng en coentreprise

Des EPS (directions électriques) pour des véhicules du constructeur chinois, ainsi que des modèles affiliés tels que le Peugeot 2008, seront fabriqués par une coentreprise unissant Nexteer à Dongfeng Components. Les activités asiatiques de l'équipementier américain de systèmes de direction et de transmission ont presque doublé sur trois ans, représentant aujourd'hui 24 % de son CA.



AMBITIONS

ZF vise un CA de 36 Md€

Avec une augmentation de son business de 20,4 %, l'équipementier allemand a atteint 35,2 Md€ de CA. Ce résultat lui permet de réduire sa dette issue de l'acquisition de TRW et de consacrer 2 Md€ à la recherche ! Cette position le mène à prévoir un CA de 36 Md€ en 2017, avec une marge d'exploitation de plus de 1 Md€... Ce qui lui permettra de continuer à investir dans les technologies d'avenir telles que la digitalisation, la mobilité électrique et la conduite autonome.



PLATEFORME

Alliance Centre Auvergne ouvre un site pour PSA

Vingt-six concessionnaires de six départements devraient bénéficier de l'ouverture prochaine d'une immense plateforme de 10 000 m² couverts à Lezoux (63), d'après notre confrère La Montagne. Bâtie par le groupement de concessions Alliance Centre Auvergne, celle-ci devrait générer un CA de 140 M€, avec 16 millions de pièces constructeurs (PSA) et 20 000 multimarques, ainsi que notamment 15 000 références de pneus Michelin. La zone est énorme, couvrant l'Auvergne et Rhône-Alpes... jusqu'à Nevers et Guéret.

Vite!

COMMUNICATION

SKF joue le tuto marketing



L'équipementier vient de lancer la suite de son programme « SKF s'engage à vos côtés » avec un épisode consacré aux kits de suspension, dont un focus plus spécifique sur l'importance de la butée de suspension dans l'optimisation de la réparation de l'amortisseur. Avec cette campagne en images, SKF propose des supports d'aide à la vente, des outils d'analyse performants et des animations personnalisées. Les vidéos sont diffusées sur le site FedatV.

GROUPEMENT

Huit adhérents pour Alternative Autoparts

Depuis le début de l'année, le dernier-né des groupements de distributeurs a gonflé ses rangs à huit représentants en intégrant deux adhérents implantés en région parisienne. Présidée par Sébastien Delestre, ASD Pièces Auto compte deux sites dans l'Essonne (six personnes pour 1,1 M€ de CA). Animé par Fabrice et Aurélie Disse, BPA est pour sa part implanté dans les Yvelines et a réalisé un CA de 650 000 € en 2016.

BREVETS

Valeo prend la pole position

Alors qu'en 2015 Valeo s'était octroyé la 3^e place du palmarès des entreprises ayant déposé le plus de brevets auprès de l'INPI, l'équipementier est monté sur la première marche du podium avec 994 brevets, soit 334 de plus que l'année précédente. Il pousse ainsi à la 2^e place PSA après neuf ans de leadership. En 2016, Valeo a investi 11 % de son CA première monte dans la R&D, soit 1,6 Md€ pour innover dans les domaines de la réduction des émissions de CO₂ et de la conduite intuitive.



BATTERIES

Changement de régime pour la distribution Rombat

La famille Chassaing reprend en main la distribution de ses batteries (*) jusque-là confiée à une dizaine de gros distributeurs. Objectif : regagner de la marge en faisant reconnaître la marque Rombat, souvent négligée au profit de la MDD. « C'est le point central de notre nouveau schéma de distribution. Outre le fait de vouloir nous appuyer sur des entreprises représentant un moindre risque crédit, nous allons privilégier celles qui veulent évoluer avec nous, et notamment en poussant la marque », décrit Urbain Chassaing, à la tête de Rombat France depuis fin 2016. Si certains de ses distributeurs actuels resteront dans le dispositif, le groupe se rapproche « des centrales qui ont une vraie stratégie et qui proposent un vrai partenariat ». Référencé depuis trois ans par l'Autodistribution – « nous devenons en 2017 son



Avec sa nouvelle distribution, Rombat France espère renverser la tendance en faveur de la marque premium pour assurer une répartition des ventes 50/50 avec les MDD, qui en pèsent aujourd'hui 80 %.

second fournisseur de batteries » –, il est actuellement en cours de discussion d'autres accords. Son plan est de disposer d'une cinquantaine de points de diffusion d'ici la fin de l'année pour

atteindre la centaine en France et Belgique à l'horizon 2020.

Équipe terrain renforcée

Pour être en phase avec ses ambitions, Rombat France s'est doté l'an passé d'une plateforme de stockage à Brive-la-Gaillarde (19) « qui nous permet de livrer franco de port des batteries Rombat par petite quantité en 72 heures, tandis que les MDD restent livrées au départ de l'usine roumaine ». La restructuration du groupe est également passée par la constitution d'une équipe terrain de quatre commerciaux et deux de plus devraient être embauchés d'ici fin 2018. Leur rôle est d'accompagner la stratégie marketing (deux promos par an) et les formations techniques relancées il y a un an. « C'est incroyable que sur un produit aussi technique,

avec notamment les batteries hautes performances, l'angle formation ait ainsi été délaissé », s'étonne U. Chassaing. Son ambition : « Rombat fait désormais partie des six plus gros fabricants de batteries en Europe et fournit la première monte (25 % des volumes produits) et même 100 % des batteries montées sur Dacia. Sur le marché français de la rechange, j'aimerais placer la marque sur les plus hautes marches du podium. » Si au dernier bilan, Rombat France a réalisé un CA stable à 17 M€ pour un volume de 500 000 batteries vendues (10 % de pdm), Urbain Chassaing se donne deux à trois ans pour que la nouvelle dynamique fasse revenir la croissance. ●

(*) Automobile, poids lourd, machinerie agricole et loisir (camping-car, motoculture et marine de plaisance).

ACCESSOIRES BATTERIES

SC Power va intégrer des testeurs



En 2015, Urbain Chassaing complète le portefeuille d'offres de Rombat France en créant sa structure de distribution de chargeurs et boosters. La gamme propose quatre produits couvrant tous les besoins et affichant un différentiel tarifaire de 20 %.

Avant la rentrée prochaine, deux modèles de testeurs viendront compléter la gamme. Alors que Rombat France ne travaille qu'avec la France et la Belgique, SC Power se déploie également en Espagne, Italie, Allemagne, « et nous avons conclu des accords avec des pays de l'est de l'Europe, mais aussi l'Australie, le Japon et nous démarrons bientôt aux États-Unis ».

LOGISTIQUE

Gefco livre pour Würth

Würth France, filiale du groupe spécialisé dans les matériels de montage et de fixation, a fait appel au logisticien pour la livraison de ses produits sur les régions d'Ile-de-France, Ouest et Sud-Ouest. Conclu pour trois ans, le contrat porte sur l'organisation et la prise en charge des expéditions. Gefco a mis en place un modèle d'expédition en injection directe régionale de groupage au départ des

plateformes Würth d'Erstein (67) et de Montélimar (26) vers les hubs régionaux Gefco de Gennevilliers (92), Toulouse (31) et Rennes (35) qui assurent la distribution locale des clients et points de vente du réseau Würth. À noter que des personnels Gefco ont intégré les entrepôts Würth pour assurer la constitution des palettes directionnelles et l'organisation des départs quotidiens en camions



semi-remorques. Objectif : optimiser les flux et limiter les ruptures de charges. Enfin,

via l'outil de suivi online GEFCONnect, la traçabilité des flux est totale. ●

EMBRAYAGE

bilstein group rachète KM Auto Technik

L'équipementier rechange vient d'annoncer la reprise à 100 % du fabricant allemand d'embrayages, deux ans après la signature d'un accord de distribution qui avait été officialisé sur le salon Equip Auto et déployé dans l'Hexagone courant 2016. « En France, nous avons déjà un réseau de plateformes régionales et une dizaine de distributeurs stockistes qui nous suivent. C'est un très bon signe d'intérêt pour la gamme. Et cela conforte notre ambition de faire de KM Auto Technik la première marque after-market de l'embrayage en France », affirme Gildas du Cleuziou, DG France bilstein group.



bilstein group confirme le dépositionnement tarifaire de 20 à 25 % par rapport à la concurrence pour KM Auto Technik, basé à Dürmersheim (Allemagne).

Large gamme de produits

Concrètement, avec 1500 références (VL, VUL et PL),

la gamme propose un large éventail d'offres : kits de remplacement quatre pièces, kits d'embrayage à butée mécanique

ou hydraulique, disques d'embrayage... Prochaine étape de l'intégration : passer sous la marque ombrelle bilstein group courant 2018 et ainsi rejoindre les marques febi, SWAG et Blue Print. « Cela nous amènera à être encore plus stricte en matière de qualité sur des produits pourtant

déjà de très bon niveau, et certainement à améliorer la longueur de gamme. Deux points forts de notre groupe qui, avec une logistique puissante, constituent ses valeurs », conclut celui qui annonce un business 2016 qui a atteint 32 M€ en France, soit une progression de 12,5 %.

PLATEFORME

L'Agra s'offre l'ex-Auto-Parts de Gennevilliers



« Cela faisait un moment que nous cherchions un entrepôt à investir en région parisienne. » André Brutinel, le président de l'Agra, vient de boucler son dossier en reprenant la plateforme de Gennevilliers d'Auto-parts – qui a déposé le bilan en décembre dernier – déjà relancée sur les cendres de Lum-Lux. Baptisé Drop Pièces Auto, le site complète ainsi le dispositif logistique du groupement déjà fort du stock central lyonnais de Meyzieu et des cinq plateformes Sirius, avec qui Agra a passé un accord. Une implantation parisienne nécessaire pour servir la douzaine d'adhérents Agra du secteur « deux fois par jour. Un rythme nécessaire car il est aujourd'hui impossible aux

distributeurs de tout stocker. Les gammes se sont tellement allongées (le stock central de Meyzieu est passé de 40 000 à 125 000 références stockés en cinq ans !) que 30 voire 40% de notre CA se fait sur du dépannage », assure-t-il. Opérationnelle début mai avec un stock « couvrant moins de fournisseurs mais avec des gammes plus longues », la plateforme parisienne doit aussi aider à convertir de nouveaux adhérents. Drop Pièces Auto permettra enfin de servir les réseaux spécialisés comme Best Drive, Eurotyre et Point S « avec qui nous avons des accords ». La prochaine étape pour finaliser son maillage : ouvrir un dépôt à Lille. « Ce sera fait avant la fin de l'année », promet André Brutinel. ●

FILTRATION

Misfat pousse Lucas à l'international

Détenant depuis fin 2015 l'exclusivité de la fabrication et de la distribution de la gamme de filtres Lucas pour l'Europe et le Maghreb, le groupe tunisien suit le plan de marche annoncé. Après la France (via six plateformes régionales), l'Espagne et le Portugal déployé fin 2016, Misfat s'est « attaqué » à six nouveaux marchés début 2017. Ainsi, le maillage européen vient d'être complété par l'Italie où la marque est diffusée chez le distributeur milanais Pitteri Violini (PiVi Ricambi) et par l'Irlande via Serfac, implanté à Dublin. Au Maghreb, le distributeur algérien Frères Barèche, le marocain AJE Distribution et le tunisien CPIA ont signé pour la diffusion de la marque. Dépassant son territoire assigné, Misfat a déployé la gamme de filtres Lucas à l'île Maurice (Océan Indien) chez le distributeur Rey & Lenferna. « La deuxième année de déploie-

ment pour la marque démarre très fort », se réjouit Riadh Abdelkefi, directeur commercial du groupe. Il précise que l'arrivée de Lucas dans leur portefeuille n'a pas cannibalisé les marques historiques du groupe, Misfat et Mecafilter. ●



1 400 références Lucas sont diffusées par Misfat via son stock central de Crépy-en-Valois (60).

Vite !

EUROPE

Autodis officiellement en Italie

Comme nous l'annonçons en janvier dernier, Autodis Group vient d'annoncer officiellement le 22 mars la création d'une structure commune en Italie, en association avec les trois distributeurs locaux leaders OVAM (huit sites de distribution pour 82 M€ de CA 2016), Top Car et Ricauto (quatre sites et 40 M€). Autodis Group (Autodistribution) sera majoritaire au sein de la nouvelle structure qui devrait peser 122 M€ de CA et serait ainsi n°1 du dispositif AD Italie (185 M€ de CA, 310 points de vente, 1 153 points de service).



CLIMATISATION

Coup de chaud sur des ententes

Début mars, Bruxelles a condamné six fournisseurs à une amende globale de 155 M€ pour quatre affaires d'entente concernant la fourniture de composants de climatisation et de refroidissement du moteur à des constructeurs automobiles. Ils ont ainsi coordonné leurs prix ou leurs marchés et échangé des informations sensibles, a précisé un communiqué de la Communauté européenne. Ont participé aux cartels : Valeo, Behr, Calsonic, Denso, Panasonic et Sanden.

PNEUMATIQUES

Allopneus : plateforme géante à venir dans le Sud

Le leader français de la vente en ligne de pneumatiques vient de poser la première pierre de sa future plateforme logistique de 84 000 m² implantée à Valence (26). La première tranche de 42 000 m² sera achevée fin 2017 avec une capacité de stockage d'environ 700 000 pneus, portant la capacité cumulée avec la plateforme d'Oignies à 1,25 million de pneus et la capacité d'expédition journalière à 50 000 pneus. Dans un premier temps, 24 000 m² devront être opérationnels début septembre pour le lancement de la saison hiver.



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
- OUTILLAGE
- PNEUMATIQUES
- CARROSSERIE
- ACCESSOIRES
- SPÉCIAL POIDS LOURDS

FEDERAL-MOGUL

Gamme de filtres Champion®

Avec plus de 1 300 références couvrant plus de 90 % du parc automobile, la nouvelle gamme de filtres Champion® comprend des filtres à air, à huile, des filtres d'habitacle et à carburant. Tous sont conçus en respectant les normes qualité première monte. Les filtres à huile, particulièrement efficaces sur les particules inférieures à 5 microns, réduisent de plus de 90 % la contamination du lubrifiant. Les filtres à carburant, avec leur structure multicouche, assurent l'élimination des plus petites particules (jusqu'à 3 microns). Les filtres d'habitacle, disponibles en version carbone et en version média de filtration à particules, éliminent 98 % des impuretés présentes dans l'air. Enfin, les filtres à air sont proposés en différentes formes.



Respect des normes de qualité première monte

www.championautoparts.fr

ZF

Gamme de lève-vitres Lemförder



La gamme de lève-vitres de la marque appartenant au groupe ZF comprend plus de 2 000 références de systèmes et de pièces pour VL, VUL et PL. Toutes les technologies existantes sont couvertes : la gamme compte notamment 780 références de mécanismes seuls, plus de 800 références avec moteurs standards, 230 avec moteurs multifonctions, mais aussi 42 références de lève-vitres pour PL. Tous les systèmes sont composés de pièces de qualité premium.

www.zf.com

VDO

Tablette d'atelier numérique pour tachygraphe



La Workshop Tab est la nouvelle tablette numérique proposée par la marque de Continental pour les vérifications périodiques dans les centres agréés. D'ores et déjà homologuée pour répondre aux exigences de la future réglementation qui entrera en vigueur en 2019 et prête à accueillir le tachygraphe intelligent, elle intègre une nouvelle procédure de contrôle de l'intégrité de la liaison entre l'UEV et le capteur de mouvement.

Grâce à la connexion Internet, la mise à jour des bibliothèques des appareils universels s'effectue quasiment en temps réel. Avec son interface intuitive, toutes les informations techniques disponibles depuis le véhicule s'affichent clairement sur la tablette via l'extranet.

Recherche par référence des DTCO® simplifiée

www.vdo.fr

DELPHI

Catalogue pièces de direction et suspension



L'édition 2017-2018 du catalogue pièces de direction et de suspension de Delphi Solutions Produits & Services répertorie 4 500 références couvrant les parcs européen et asiatique, dont 280 nouvelles parmi les silentblochs, biellettes de direction, barres stabilisatrices, triangles de suspension, soufflets de direction, ou encore rotules et bras de suspension. Hormis la section des nouveautés, le catalogue fournit des informations détaillées sur les applications ainsi que des informations techniques.

www.delphiautoparts.com

ROBERLO

Mastic polyester non nocif

Le mastic Vital pour carrosserie, appartenant à la famille des polyesters, a la particularité de ne pas contenir de styrène, un diluant réactif qui, en contact avec un peroxyde, fait durcir le mastic tout en laissant échapper des vapeurs nocives pour la santé. Avec sa texture crémeuse, ce mastic est facile à mélanger et à appliquer aussi bien comme produit de remplissage ou de finition, quels que soient les supports : acier, tôle galvanisée, aluminium, polyester... tout en assurant un ponçage aisé une fois l'opération effectuée. Néanmoins, il faut éviter de l'utiliser sur des finitions thermoplastiques et les Wash Primers. Son temps de séchage est de 25 minutes à température ambiante (soit 20 °C) ou 5 minutes exposé sous infrarouge à une distance de 80 cm.



Pas de danger nocif par inhalation

www.roberlo.com

DIESEL TECHNIC

Catalogue pièces détachées bus MAN et Neoplan

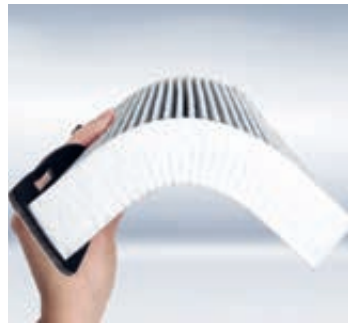
Le nouveau catalogue de pièces détachées de la marque DT Spare Parts pour bus MAN et Neoplan répertorie près de 3 000 produits – dont 450 nouveautés – qui peuvent remplacer plus de 7 000 références. Sont notamment proposées une large gamme de pièces moteur, pour système de carburation et échappement, système électrique, embrayage, boîte de vitesses, essieux, frein de roue, arbre de transmission, suspension, direction, commande moteur, système de freinage et carrosserie.



www.dt-spareparts.com/fr

MEYLE

Filtre d'habitacle à montage simplifié



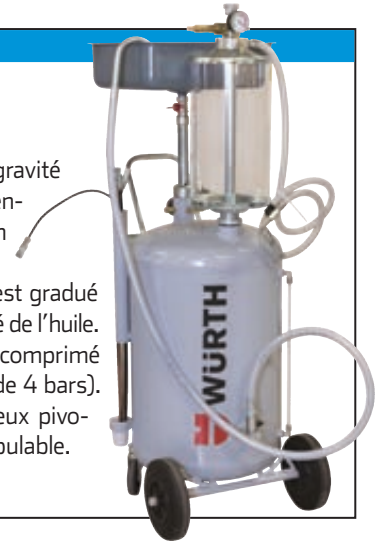
Ce nouveau filtre d'habitacle est spécifiquement conçu pour les modèles des marques Audi, Seat, Skoda et Volkswagen, et se caractérise par son montage simplifié. Sa conception plus souple par rapport au filtre d'origine facilite son installation. De plus, sa forme prévient toute éventuelle rupture du filtre. Le moyen de filtrage est d'autant plus efficace qu'il combine filtre à particules et média filtrant au charbon actif qui filtre les gaz nocifs dans l'air.

www.meyle.com

WÜRTH

Récupérateur d'huile par aspiration

Ce récupérateur d'huile par aspiration et gravité d'une capacité de 80 litres facilite l'intervention sur la plupart des véhicules grâce à son jeu de six sondes. Prêt à l'emploi grâce à son raccord rapide, le bocal transparent est gradué de manière à vérifier la quantité et la qualité de l'huile. La vidange de la cuve s'effectue par air comprimé (pression de fonctionnement maximum de 4 bars). Doté de quatre roues – deux fixes et deux pivotantes –, l'ensemble est facilement manipulable.



www.wurth.fr

SAM OUTILLAGE

Clé dynamométrique électronique

La clé dynamométrique DYNASAM 4.0 assure à l'utilisateur que le serrage du sous-ensemble vis et écrou est exactement réalisé au couple réglé préalablement. La grande cassure de 15° et l'autocontrôle de la clé évitent en effet tous les surserrages et sous-serrages. La clé étant électronique, elle peut communiquer avec les processus clients pour gérer des gammes de serrages avec tous les embouts dynamométriques 9 x 12 mm. La plage de couples disponible peut aller de 10 à 100 Nm. Pratique : un écran de contrôle amovible sur le corps de la clé permet de visualiser en temps réel le couple de serrage sélectionné.



www.sam-outillage.fr

CLAS EQUIPEMENTS

Monte-démonte biellettes

Avec ses trois têtes interchangeables, cet outil permet d'intervenir sur les rotules de direction dont le diamètre est compris entre 30 et 45 mm. Les têtes sont composées d'une cage avec trois galets en acier traité assurant sa robustesse. La rotation de l'outil provoque l'autoblocage des galets entre le corps et la rotule à visser ou dévisser. Chaque tête est dotée d'un système de fixation sécurisé par vis de retenue. L'outil est disponible en coffret avec ses trois têtes, mais chaque tête est également disponible à l'unité.



www.clas.com

BERNER

Pâte de montage pneumatique

La pâte de montage Premium de Berner facilite le montage et la glisse du pneumatique sur la jante... et le démontage ultérieur. Elle s'applique facilement au pinceau, sans couler, et contribue à préserver la souplesse du caoutchouc tout en assurant une étanchéité permanente. Après séchage, le produit de couleur blanche devient transparent et ne laisse donc aucune trace résiduelle, tout en évitant le collage du pneu sur la jante. À noter : biodégradable et fabriquée sans graisse animale, la pâte bénéficie d'une durée de stockage et de conservation de cinq ans.



www.berner.eu

CONTINENTAL

Pneu rechapé à chaud pour essieu moteur

Le pneumatique ContiRe Hybrid HD3 pour essieu moteur, bien que rechapé, bénéficie du même mélange de gommages que le modèle neuf Conti Hybrid HD3 tout en offrant une résistance au roulement optimisée. Pour cela, les blocs de la bande de roulement sont dotés de lamelles intégrées dans une géométrie 3D, assurant une meilleure résistance à l'usure tout en faisant office de bords mordants. Résultat : une traction optimale même en phases de freinage ou d'accélération sur route mouillée (marquage M+S et 3PMSF). Disponible dans les dimensions 295/80 R 22.5, 315/70 R 22.5 et 315/80 R 22.5.



www.continental-pneus.fr/poids-lourd

SEMPERIT

Pneumatique remorque



Le nouveau pneumatique pour remorque et semi-remorque Runner T2 dans la dimension 445/45 R 19.5 est conçu pour supporter une charge à l'essieu de 9 tonnes. Pourvu d'épaulements renforcés, il bénéficie d'une résistance au roulement optimisée grâce à la nouvelle conception de la bande de roulement et au mélange de gommages mis en œuvre. Il permet de rouler quelles que soient les conditions climatiques, été comme hiver (marquage M+S). Sa conception lui assure une bonne rechapabilité, ce qui le rend particulièrement rentable.

www.semperit-truck-tires.com

GENERAL PAINT

Vernis à séchage rapide



Le vernis 7700 s'applique facilement à l'air libre avec comme résultat un excellent rendu et une parfaite brillance. Son temps de séchage est de 15 minutes à température ambiante (soit 20 °C) hors poussière et manipulable après 30 minutes. À 40 °C, l'étuvage est de 15 minutes pour une manipulation après 10 minutes. À 60 °C, la durée de séchage est de seulement 5 minutes d'étuvage, avec une manipulation possible après 7 minutes. Le vernis peut s'appliquer aussi bien sur un seul panneau de carrosserie que sur un véhicule complet.

www.generalpaint.biz

THERMO KING

Groupe frigorifique pour petits VI

Destiné aux petits porteurs et VUL de livraison, le groupe frigorifique B-100 30 est le nouveau modèle de la gamme Série B de la marque appartenant à Ingersoll Rand. Alimenté directement par la batterie du véhicule, il fonctionne donc sans nécessiter de moteur diesel. Son installation est simple, sans qu'il soit nécessaire de modifier le véhicule ou le kit d'entraînement. L'évaporateur fin monté au plafond augmente l'espace de charge utile. Ce modèle propose une option de chauffage électrique supplémentaire sans que la puissance frigorifique en soit impactée.



www.thermoking.com



La sélection de la rédaction

BARDAHL

Nettoyant vanne EGR spécial véhicules diesel

Ce nettoyant pour vanne EGR permet d'entretenir les moteurs diesel sans pour autant altérer leurs performances. Il suffit pour cela de verser le contenu du flacon dans 20 litres de carburant puis de rouler pendant 10 minutes une quinzaine de kilomètres avec un haut régime moteur. Le produit nettoie alors entièrement le système d'admission et les soupapes, rétablit la circulation d'air vers les chambres de combustion et élimine les trous à l'accélération. Résultat : un fonctionnement optimal de la vanne EGR, une meilleure combustion et une réduction de la consommation de carburant. Le nettoyant prévient également la formation de dépôts, permettant ainsi de rouler dans des conditions optimales pendant au moins 5 000 km. Prix : 39,95 € le bidon de 1 litre.

Compatible avec les FAP et pots catalytiques



www.bardahlfrance.fr

CHARLES CIP

Lave-glace été en poudre

Ce lave-glace concentré en poudre est particulièrement économique : un sachet de 136 g permet d'obtenir un fût de 200 litres prêt à l'emploi. La dissolution de la poudre lavante s'effectue en 30 minutes, sans laisser de résidus. Son agent anticalcaire permet un détartrage du système de lave-glace et évite ainsi le colmatage des buses de lavage. Grâce à son haut pouvoir dégraissant, il nettoie efficacement le pare-brise en se débarrassant notamment des insectes et en enlevant le film routier. À noter : le produit est biodégradable.



www.charles-cip.fr

HOLTS

Nettoyant climatisation

Ce nouveau nettoyant désodorisant élimine rapidement les mauvaises odeurs du système de climatisation et redonne une bonne odeur de frais à la voiture. Son utilisation est simple : dans un premier temps, mettre le moteur en marche, la clim' à fond et activer le système de recyclage d'air. Bien agiter l'aérosol puis le placer dans la zone des pieds du conducteur. Appuyer ensuite sur l'actionneur automatique de l'aérosol et sortir du véhicule en veillant à ce que toutes les vitres et portes soient fermées. Laisser agir le produit pendant 10 minutes, puis couper le moteur et aérer le véhicule pendant 5 minutes. Prix : 8,90 €.

www.holtsauto.com/fr

X6 INNOVATIONS

Accessoire pour affichage tête haute

Le nouvel accessoire Focus permet de transformer son smartphone en mode affichage tête haute en projetant sur un verre semi-transparent l'appli GPS de navigation utilisée. Le verre bénéficie d'un traitement à effet semi-réfléchissant aussi efficace en journée que la nuit. À noter : pour obtenir une image lisible, l'application utilisée doit obligatoirement disposer d'un mode d'affichage inversé comme par exemple les applis Navmii, Sygic ou encore Hudway. Prix public conseillé : 49 €.



www.affichage-tete-haute.fr

LEMAITRE SÉCURITÉ

Sneakers de sécurité

Les deux nouveaux modèles de chaussures de sécurité Space S1P et Star S3, avec leur look « lifestyle », n'en sont pas moins résistants avec leur embout en acier particulièrement résistant et leur absorbeur de chocs situé au niveau du talon. Le revêtement du modèle Space S1P est en textile haute ténacité et croûte de cuir hydrofuge finition velours. Quant à celui du modèle Star S3, il est en croûte de cuir hydrofuge finition velours. La semelle en PU3D, large et plate, assure une bonne stabilité et est résistante à la glisse.



www.lemaitre-securite.com

**MANN
FILTER**

Exigez la qualité !



Un filtre MANN-FILTER est bien plus qu'un simple filtre, c'est une longue expérience auprès des constructeurs. Avec près de 4 000 références de filtres de qualité équivalente à l'origine, MANN-FILTER vous offre la gamme la plus complète du marché, ainsi qu'un soutien marketing et commercial permanent.

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

www.mann-filter.com



**LES SPÉCIALISTES MULTIMARQUES
DE LA RÉPARATION VI & VUL**

ENTRETIENEZ VOTRE CAPITAL TRUCK !

Grâce à l'action du leader de la réparation et de l'entretien, multimarques et multiservices, des véhicules industriels, vos trucks retrouvent fraîcheur et vitalité pour la route.

Plus de 200 ateliers poids lourds à votre disposition sur l'ensemble du territoire.

Un stock de 100 000 pièces techniques toutes marques, VI, VUL, remorques, cars et bus.

Des hommes formés aux dernières innovations technologiques.

Un espace dédié 100% utilitaires toutes marques.

WWW.G-TRUCK.FR • WWW.TOP-TRUCK.FR

N°Vert 0 800 102 811

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE



SALON

Solutrans 2017: Volvo-Renault Trucks, le retour !

C'était à Solutrans, en 2013... Il était alors impossible de manquer la présence de Renault Trucks. Après l'absence remarquable du groupe Volvo lors de l'édition 2015, les deux constructeurs ont annoncé leur retour à la fin de l'année (lire page 54).

Sommaire

ACTUALITÉS

Tesla promet son PL électrique pour septembre P. 54

CARROSSIERS

Fiaut s'étend et recrute P. 55

Gruau rachète Onnicar P. 55

RÉPARATEURS

Fraikin mise sur la formation P. 56

La garantie Scania passe à 5 ans P. 56

RECHARGE

Alltrucks se déploie chez AAG P. 57

MAN soutient le standard de recharge CCS P. 57

Réalisé par n.girault@zepros.fr

MADE IN FRANCE

Chez Iveco, François Hollande fustige le protectionnisme

La dernière usine française d'autocars a reçu la visite du président de la République sortant, le 7 avril dernier. Sur le site Iveco d'Annonay (07), Pierre Lahutte, président du groupe, a expliqué à François Hollande qu'il tire « un excellent bilan du quinquennat », notamment grâce au CICE (crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) qui aurait permis de réaliser 500 embauches depuis 2012. Cette visite

intervient quelques mois après l'appel aux élus de Pierre Lahutte pour défendre le « fabriqué en France ». Pour rappel, il avait alors dénoncé des appels d'offres bus « basés à 70% sur les prix, sans tenir compte de l'économie locale, ni des économies d'énergie ». Hasard de campagne ou volonté de réponse ? En retour et dans le contexte de la campagne présidentielle, le président de la République a profité de cette

visite pour dénoncer les candidats à sa succession favorables au protectionnisme, en affirmant « [qu'] on a absolument besoin que la France soit dans l'Europe, [...] que la France soit dans le monde et qu'elle fasse, autant que possible, la valorisation de ses technologies ».

L'industrie française est bien vivante !

De son côté, le président d'Iveco a récidivé son plaidoyer en faveur de l'industrie en observant que, « à l'orée d'un scrutin présidentiel qui nous fait entrevoir un vote extrême qui a encore progressé, notamment dans cette France profonde qui souffre, qui ne comprend pas certaines décisions comme celle de la mairie de Paris qui [...] promet et force à l'achat d'autocars électriques chinois, il apparaît essentiel de défendre notre France industrielle ». Et une façon de rappeler aux politiques que l'on peut vouloir privilégier le national sans pourtant être nationaliste ! ●



François Hollande a prononcé un discours dans l'usine d'Annonay en présence de Pierre Lahutte, président d'Iveco (filiale de CNH Industrial).

CARTEL

Bruxelles chiffre la condamnation



Après la condamnation de la Commission, plusieurs cabinets d'avocats incitent les transporteurs concernés à réclamer réparation auprès des constructeurs.

La Commission européenne vient de publier sa décision officielle suite à la condamnation en juillet dernier du cartel des constructeurs de VI. Cas inédit – par son ampleur et sa durée – cette entente entre acteurs d'un même secteur leur coûtera une amende record de 2,93 Md€. Le texte prévoit sa répartition en infligeant 1 Md€ à Daimler, 752,67 M€ à DAF, 670 M€ à Volvo et 494,6 M€ à Iveco. MAN (Groupe Volkswagen) a obtenu l'immunité pour avoir dénoncé l'entente, tandis que le cas de Scania (appartenant au même groupe), qui clame son innocence, reste en suspens. La décision bruxelloise confirme l'existence

d'une entente de 1997 à 2011 entre MAN, Volvo-Renault Trucks, Daimler, Iveco et DAF sur les prix bruts des PL de plus de 6 tonnes. La Commission note que la France, où « les prix étaient les plus bas », a été particulièrement visée. 36 000 transporteurs français et 700 000 PL seraient concernés. Elle souligne que les cartellistes échangeaient au niveau le plus haut, sous forme de réunions bilatérales et multilatérales, de rencontres lors de congrès, d'e-mails et par téléphone. Ces accords portaient aussi sur la configuration des véhicules (options en fonction des modèles), ainsi que sur l'introduction des normes Euro et la répercussion de leurs coûts. ●

Vite !

ÉVÉNEMENT

Le SELFI, rendez-vous du froid



Les 31 mai et 1^{er} juin prochains sont organisées les rencontres des Solutions Éco-responsables Logistique Froid Innovations (SELFI) par notre confrère Froid News. Les professionnels du transport frigorifique (carrossiers, chargeurs, équipementiers...) s'y croiseront sur le circuit de Monthléry (91). Entretiens d'affaires, ateliers thématiques et expositions-démonstrations sont au programme.

COÛTS D'EXPLOITATION

Clovis Location optimise

Pour séduire ses clients, le loueur regroupant des concessionnaires de Renault Trucks poursuit la diversification de son parc courte durée et l'optimisation de leurs coûts d'exploitation. Grâce à son réseau de 200 ateliers, Clovis Location accentue ses offres globales avec loyer mensuel « full service » (entretien-réparation, charges administratives...) et accompagnement à l'écoconduite. En 2016, il a investi 150 M€ et immatriculé 2 500 véhicules Euro 6 (sur une flotte de 18 000 unités).

FORMATION

Garac/Mercedes : déjà 20 ans de partenariat

Hervé Mouilleseaux, DG du constructeur en Ile-de-France, et Laurent Roux, DG de l'organisme de formation, ont fait le point sur deux décennies d'échanges. Ceux-ci incluent des prêts de VI, des interventions de techniciens dans les établissements d'enseignement et des participations aux journées portes ouvertes. En 2017, vingt élèves du Garac sont en apprentissage dans les ateliers Mercedes PL franciliens.



VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Tesla promet son PL pour septembre

« **E**n plus des voitures, deux autres sortes de véhicules électriques sont nécessaires : des camions lourds et des transports urbains à grande capacité de passagers. Les deux sont dans les premiers stades de développement chez Tesla et devraient être dévoilés l'année prochaine. » Elon Musk, patron de Tesla, a semble-t-il tenu son timing dévoilé en juillet dernier. Il vient d'annoncer la sortie d'un camion électrique en septembre. Le constructeur de voitures électriques haut de gamme a également annoncé la présentation d'un pick-up dans les 18 à 24 mois.

Le VI électrique convoité

Il est loin d'être le premier à se lancer sur le créneau du véhicule



Plusieurs dessins de camion Tesla circulent sur la Toile. Celui-ci est en réalité le Nikola One à hydrogène, présenté par le constructeur éponyme en décembre dernier.

industriel électrique. Outre certains constructeurs européens, outre-Atlantique, Nikola a annoncé la commercialisation de ses camions à l'horizon 2020. Ceux-ci seraient exclusivement distribués à ses clients sur le mode du leasing. Notons que les

deux constructeurs se partagent le nom de Nikola Tesla, ingénieur serbe, inventeur de nombreux systèmes liés à l'énergie. Un nouveau pari pour Elon Musk et sa marque Tesla, dont l'action a explosé en bourse, atteignant près de 47 Md€ de capitalisation

boursière et dépassant celle de General Motors et Ford ! Reste que dans le même temps, certains actionnaires aimeraient freiner Elon Musk en réduisant ses pouvoirs au sein du conseil d'administration en y nommant deux administrateurs indépendants. ●

SALON

Solutrans 2017 : Volvo-Renault Trucks, le retour !



Renault Trucks et Volvo s'apprentent à rejoindre les 900 exposants annoncés pour cet automne.

Absent de la dernière édition du salon des solutions de transport, le groupe Volvo revient au 14^e salon des solutions de transport routier et urbain, du 21 au 25 novembre prochains, à Lyon. À cette occasion, le constructeur suédois annonce qu'il mettra notamment l'accent sur ses VI équipés de boîtes de vitesses à double embrayage Dual Clutch et ses modèles à rapports extra-lents. De son côté, Renault Trucks (filiale de Volvo), profitera de l'événement pour

promouvoir son réseau de distribution et de réparation, ainsi que les activités de Clovis Location (courte et longue durée) et Truck-plus (VO). En 2015, la direction suédoise du groupe avait décidé de ne pas participer à Solutrans en invoquant la réorganisation interne de ses filiales françaises... Et les cinq autres constructeurs de PL en avaient profité pour occuper le terrain et agrandir leur stand. Cet épisode confirme l'importance nationale et internationale de ce salon. ●

ÉNERGIE ALTERNATIVE

Volvo en phase test d'un véhicule hybride

La motorisation hybride fait partie des solutions possibles pour les porteurs et les bus en milieu urbain... et reste un projet pour les VI grands routiers. Dans ce contexte, Volvo Trucks expérimente une chaîne cinématique hybride sur la base de son concept truck présenté l'an passé. Ce projet est mené dans le cadre du programme « SuperTruck » initié par le département américain de l'Énergie. D'après le constructeur, cette motorisation réduit d'environ 30 % sa consommation et ses

émissions de particules. Sur de longues distances, l'ensemble routier peut couper sa motorisation thermique (assurée par un moteur D13 Euro 6 Step C) jusqu'à un tiers du temps, permettant 5 à 10 % d'économie de carburant, selon le véhicule et le cycle de conduite ; tandis qu'il pourrait parcourir 10 km en mode « tout électrique », sans aucune émission et silencieusement. Volvo Trucks propose déjà des bus hybrides, dont il vient de vendre 90 modèles en Belgique. ●



Une version du système d'aide à la conduite I-See analyse le terrain, avec cartes et infos GPS, afin de déterminer la meilleure répartition entre motorisation diesel et électrique.

DÉPANNAGE

Fiault s'étend et recrute

Importante croissance en vue pour le carrossier spécialisé dans les dépanneuses, porte-engins, fourrières, remorques et accessoires de dépannage. Son ambition est de passer de 350 à 450 véhicules transformés cette année. De quoi gonfler de façon significative son CA qui s'est établi à 12 M€ l'an passé. Il a donc investi plus d'un million d'euros dans l'ouverture d'un second site de production et compte embaucher une dizaine de salariés d'ici à septembre. « Cette hausse d'activité est due aux efforts de notre réseau commercial et à notre développement à l'export, en Afrique, Belgique, Grande-Bretagne et dans les DOM-TOM », précise



Le site de Mayenne de Fiault comprend des locaux de 4 000 m² sur un terrain de 3,5 ha, complétant les capacités des 5 500 m² des bâtiments actuels... L'activité devrait y démarrer en septembre.

Charles Fiault, directeur général de l'entreprise.

Des locaux agrandis

Le carrossier installera son siège social à Mayenne (53), où une quarantaine de salariés transformeront des petits et moyens

camions. Y seront également réalisés les travaux de peinture et de finition (hydraulique, électricité...). Sur son site historique de Lassay-les-Châteaux (53), une vingtaine de techniciens poursuivront le montage des plateaux sur les véhicules. Sa nou-

velle implantation permettra des extensions de bâtiments... Ce que Charles Fiault semble déjà envisager. Parallèlement, le carrossier recherche un ingénieur commercial, un chef d'atelier hydraulique, des soudeurs, hydrauliciens, électriciens et peintres. ●

INTERNET

VehiKit cherche des partenaires en France

Arrivé sur le marché français en 2015, le site de vente en ligne de kits de carrosserie anime un réseau de quinze entreprises de carrosserie-réparation et industrielles. Cette filiale du carrossier néerlandais Van den Born recherche d'autres structures pour mailler le territoire. « Nous souhaitons notamment compléter nos garages partenaires dans le Sud-Est, le Centre et augmenter la densité sur les autres régions », explique Frédéric Arleri, responsable français de VehiKit. Le site s'adresse surtout aux artisans achetant leur utilitaire non-équipé et leurs

équipements sur la Toile. Il leur propose également de faire aménager leur véhicule dans un atelier local. Son catalogue compte plus de 2 500 références homologuées dans l'UE (racks, habillages intérieurs, systèmes anti-effraction...) pour transformer un VU en atelier ou en bureau mobile. « Notre offre de partenariat est très souple. Nous proposons un apport d'activité supplémentaire en atelier et le carrossier est libre d'appliquer son taux horaire. Il bénéficie aussi de tarifs préférentiels qu'il peut à son tour proposer à ses clients », précise Frédéric Arleri. ●



Les équipements proposés par le site, fabriqués dans l'UE ou aux États-Unis, sont utilisés par Van den Born, 3^e carrossier spécialiste néerlandais du VU.

BENNES VUL

Gruau rachète Onnicar



L'acquisition d'Onnicar permet à Gruau de poursuivre sa stratégie de développement en revendiquant une position de carrossier multispecialiste.

Spécialiste de la benne et du plateau aluminium sur utilitaire, le carrossier italien Onnicar a été repris par le groupe Gruau. Celui-ci compte ainsi à la fois pénétrer le marché transalpin et élargir sa gamme. La marque italienne sera conservée et les spécialités de Gruau seront distribuées en Italie : fourgons isothermes, cabines approfondies, TPMR, etc. Tandis que le carrossier français, jusqu'alors fabricant de bennes en acier galvanisé, intègre le savoir-faire aluminium, jusqu'ici sous-traité à Onnicar ! Laura Francone, fille

du fondateur d'Onnicar, reste directrice générale de l'entreprise italienne qui a généré un CA de 12 M€ en 2016.

Croissance à l'international

Elle repose sur trois sites industriels, à Atessa (Abruzzes), Cornelianio et Piobesi d'Alba (Piémont). Le groupe aux 50 000 transformations annuelles (220 M€ de CA en 2016) poursuit ainsi sa conquête des marchés internationaux avec une stratégie de croissance interne et externe, en Algérie, Allemagne et aux États-Unis. ●

Vite !

INNOVATION

Le BIL Libner est homologué

Pour le transport sur le dernier kilomètre, le BIL (Base Intelligente de Logistique) est composé d'un porteur ou d'une semi-remorque intégrant une plateforme de chargement, un véhicule électrique compact et éventuellement des conteneurs interchangeables. Ce système a été homologué par l'UTAC juste avant la SITL. « Ça fait dix ans que je travaille sur ce véhicule », confie Joseph Libner, président du groupe éponyme. Il sera testé à Paris par Dachser.



SALON

Cabreta expose Excalibur à la Capeb

Pour la gamme « prêt à l'emploi » de Renault Trucks, Cabreta (filiale de Scattolini) équipe des Master avec sa benne acier Excalibur. Celle-ci a été présentée aux Journées de la construction organisées par la Capeb à Strasbourg. Plutôt légère, sa version de 3,3 m de long offre une charge utile restante de 825 kg... Elle peut être améliorée en installant des ridelles et portes arrière en alu !

FRIGORIFIQUE

Lamberet livre les premiers Colibus frigo

Après 18 mois de mise au point, le carrossier industriel a réussi à installer une caisse frigorifique de 5,5 m³ sur un Colibus, véhicule électrique compact. Il a été acheté par Atout Frais et devrait circuler à Bordeaux, Bayonne et Montpellier. Une centaine de Colibus devraient être produits en 2017, dont environ 40 % en version frigorifique.



Vite!

APPRENTISSAGE Scania crée une bourse



Pour les futurs mécaniciens VI, l'apprentissage est une porte d'entrée dans les ateliers de Scania France. Le constructeur consacre une bourse de 5 000 € à trente candidats au Bac Pro ou au BTS. Pour l'obtenir, ceux-ci doivent présenter un dossier à l'une des écoles partenaires de l'entreprise, passer un examen oral et démontrer leur motivation.

RECRUTEMENT

103 postes à pouvoir chez MAN



Au cours des deux prochaines années, le constructeur bavarois veut embaucher 103 techniciens en France. Dans les points service de MAN, ils intégreront de nouveaux postes attachés au support technique, au SAV, au commerce du car et bus... Cette croissance est en partie liée au lancement de l'utilitaire MAN TGE.

DÉPANNAGE

DKV labellise ses services d'urgence

C'est sous le label DKV Assist que sont maintenant regroupés les services d'urgence proposés aux utilisateurs de VI par cet acteur des cartes de carburant et de péage. Un central d'appel 24h/24h répond aux cas de panne, de blocage de carte... et propose dépannage, réparation, pièces de rechange, interprétariat, etc. Un moyen de s'attacher les clients avec des services complets.



ATELIER

Fraikin mise sur la formation

Tous les ans, 80 à 100 jeunes préparent leur BTS maintenance des VI en alternance (en deux ans) auprès du loueur spécialisé VI. Soucieux à la fois de renouveler ses équipes issues de la génération « baby-boom » et de faire face à la pénurie de techniciens qualifiés, Fraikin a lancé son École des métiers en 2015. L'entreprise s'appuie à la fois sur des jeunes en cours de formation initiale ainsi que sur des candidats en réinsertion professionnelle. Au niveau national, elle collabore avec sept écoles liées au Greta.



Les possibilités d'évolutions sont importantes pour les techniciens du VI, qui peuvent s'engager dans une spécialisation.

Fort taux d'insertion

En partenariat avec l'Éducation nationale et les missions locales, Fraikin permet aux apprentis de

s'insérer dans la vie de ses ateliers. Près de 80 % d'entre eux intègrent ensuite les rangs du

loueur. « Ils sont formés à effectuer tous types de réparations sur des véhicules multimarques.

Ils assimilent aussi la culture Fraikin au sein de nos équipes et au contact des clients», explique Gaëtan Stain, responsable recrutement du groupe.

Spécialisation possible

Dans le cadre de leur évolution de carrière, ils peuvent se spécialiser dans certains domaines : grue, benne à ordures ménagères, semi-remorque, ambulance, fluides frigorifiques, benne, hydraulique, etc. Le loueur dispense 35 000 heures de formation annuellement. Polyvalents, les jeunes embauchés peuvent ensuite basculer vers l'une des agences spécialisées du groupe. En France, Fraikin en compte 128 (sur 180 en Europe), attachées à un atelier intégré. ●

GROUPEMENT

AD Poids Lourds acquiert Bisensang



Pour un groupement comme AD Poids Lourds, le maillage du territoire est primordial afin de capter la clientèle des petites et grandes flottes.

Spécialiste de la pièce de rechange VI, le groupe créé par Jean-Claude Bisensang a été racheté par Autodis Group (Autodistribution) le 31 mars dernier. L'entreprise anime quatre sites, à Lyon (69), Bon-Encontre (47), Bègles et Floirac (33). Ses 48 salariés génèrent un CA de 7,5 M€. La structure développe une activité de distributeur de pièces détachées multimarques et réparation-maintenance PL. Au travers de cette acquisition, le groupement étoffe son maillage autour de

grandes agglomérations du sud de la France. Son objectif est d'atteindre les 300 points de vente nationaux afin de proposer une offre de services de proximité aux flottes régionales et locales de qualité égale à travers le territoire. Ce rachat démontre également qu'il poursuit bien sa croissance externe dans le secteur du PL, quelques semaines après la reprise de Mondial Pare-brise et l'annonce de la création d'une structure commune avec des distributeurs locaux en Italie. ●

GARANTIE

Scania passe de trois à cinq ans

Désormais, le constructeur nordique met l'accent sur ses contrats de maintenance et réparation de cinq ans. Ceux-ci sont accompagnés d'une garantie complète de trois ans (ou 350 000 km) et de cinq ans pour la chaîne cinématique (ou 750 000 km). Les clients réalisant contractuellement une partie de la maintenance dans leurs ateliers intégrés avec le support des distributeurs Scania bénéficient des mêmes avantages. Seuls les véhicules multi-essieux moteur en sont exclus. Cette offre – baptisée 5=5 – s'inscrit dans la suite de

son programme 3=3 lancé en 2014 sur une base triennale. Scania affirme qu'environ la moitié de ses ventes 2016 de VI ont été accompagnées d'un contrat de service de trois ans. Alors que la mécanique des PL est de plus en plus fiable, ce type de service constitue le fer de lance des constructeurs pour remplir les ateliers de leurs concessionnaires en attirant les flottes. Ils s'appuient aussi sur des dispositifs comme la garantie Max 24 de Scania, dont le principe est d'indemniser le client au-delà de 24 heures d'immobilisation du véhicule. ●



Les contrats de service proposés par les constructeurs permettent à leurs réseaux de garder la main sur une part croissante de véhicules vendus.

ATELIER

Alltrucks se déploie dans les enseignes AAG

Testé sur six mois dans trois ateliers animés par des distributeurs G-Truck, Alltrucks démarre son déploiement dans les réseaux appartenant à la galaxie d'Alliance Automotive Group (AAG). Quatre ateliers VI attachés aux distributeurs Auvergne Trucks, Vandenberghe ainsi qu'aux filiales AAG Lapauze et Theret viennent d'apposer le panneau. Ils ouvrent ainsi la voie à la diffusion de l'enseigne parmi leurs homologues spécialistes PL aux couleurs des groupements d'AAG qui totalisent 210 ateliers de réparation et 200 distributeurs.

50 sites d'ici fin 2017

Ce partenariat devrait ouvrir de nouveaux marchés, notamment

à Partner's VI et Précisium PL qui n'avaient pas de concept service, contrairement à G-Truck avec Top Truck. Construit par les équipementiers Bosch, Knorr-Bremse et ZF, le réseau

européen multiservices et multimarques est déjà présent en Allemagne, Autriche, Suisse, Italie Benelux et Espagne. Avec AAG, Alltrucks entre à petits pas sur le marché français

depuis un peu plus d'un an... Mais il pourrait sérieusement accélérer ce mouvement, AAG ayant annoncé sa volonté d'ouvrir 50 sites Alltrucks d'ici la fin de l'année. ●



Encore limité à certaines marques de VI, Alltrucks donne accès à des données, des procédures et des programmes de formation jusqu'alors réservés aux concessionnaires PL.

GROUPE FRIGORIFIQUE

Carrier Transicold équipe un porteur gaz



Le groupe frigorifique installé sur le porteur Volvo FE 320 carrossé par Chéreau est compatible avec tous types de motorisations.

Avec les constructeurs de VI, les fabricants de groupes frigorifiques sont en première ligne pour concevoir des véhicules de distribution faiblement pollués. À la SITL, Carrier Transicold et Volvo ont présenté le premier porteur motorisé au gaz et doté d'un système de réfrigération sans moteur multitempérature de la flotte du transporteur STG. Celui-ci est conçu avec un compresseur scroll hermétique et entraîné par électricité. L'énergie est fournie par un

module Eco-Drive tirant son énergie d'une pompe hydraulique connectée à la prise de force du camion. Le groupe atteint une puissance de 18 kW (0 °C/30 °C) et fournit une réfrigération continue dès les faibles régimes moteur du camion. Sa consommation de carburant est réduite en comparaison des modèles motorisés au diesel. Par ailleurs, l'élimination des courroies et joints du système permet de réduire les fuites et les opérations de maintenance. ●

VÉHICULES ÉLECTRIQUES

MAN soutient le standard de recharge CCS

En Europe, plusieurs standards d'interface de chargement rapide de véhicules électriques coexistent pour recharger les VP, les utilitaires et les PL – notamment ceux dédiés au transport de personnes. MAN a choisi de soutenir le connecteur CCS (Combined Charging System) appelé Combo fourni par les fabricants ABB, Heliox et Siemens. Le constructeur a adhéré à l'association CharIN, qui regroupe une soixantaine d'acteurs de l'ensemble de la chaîne du véhicule électrique (constructeurs, équipementiers, fabricants de bornes...), pour imposer le système CCS au niveau mondial. L'enjeu est la standardisation des interfaces et technologies de rechargement. Ceci afin de coordonner la recharge intelligente dans les dépôts ou les centres logistiques des flottes entre les différentes marques. Il s'agit aussi d'assurer l'interopérabilité et la sécurité autour

des véhicules personnels et les exploitants d'autobus urbains. CharIN est un lobby fondé par les Allemands Audi, BMW, Daimler, Menckes, Opel, Phoenix Contact, Porsche, TÜV SÜD et Volkswagen (dont MAN est une filiale). Il affronte des standards rivaux, notamment d'origines américaine, chinoise et japonaise. ●



En choisissant le standard CCS, MAN rejoint notamment d'autres fabricants de bus : Irizar, Solaris, VDL et Volvo.

Vite !

PIÈCES REMANUFACTURÉES

Lizarte veut se lancer sur le PL



Oscar Huarte, le président du spécialiste espagnol de la pièce remanufacturée, vient d'annoncer sa volonté de partir à la conquête du marché poids lourd. D'ici 2020, Lizarte devrait avoir construit une ligne de produits spécifiques intégrant des directions, pompes, compresseurs et produits Diesel.

FRIGORIFIQUE

Deux Français consacrés par Thermo King

À l'occasion de la conférence annuelle de ses concessionnaires des zones Europe, Moyen-Orient et Afrique, Thermo King a récompensé huit d'entre eux. Le Français Sorhofoïd a été sacré meilleur dans le domaine des groupes autonomes et Paris Froid Services pour la marque Frigoblock... Autant de spécialités en lien avec les efforts environnementaux de la filière française du transport.



SERVICES

Diesel Technic agrandit son stock

Basé à Noyal-sur-Vilaine (35), le fournisseur de pièces Diesel Technic optimise sa logistique pour alimenter ses distributeurs. Son espace de stockage a été doublé, passant à 7 000 m². 13 500 références DT Spare Parts et Siegel Automotive sont désormais directement disponibles sur la plateforme française. Par ailleurs, ses horaires ont été étendus en soirée (jusqu'à 18 h 30) et au samedi matin (de 8 h 00 à 11 h 45).



FRANCE

ARVAL

1 **Karen Brunot**, 42 ans, est nommée directrice marketing du loueur multimarque de véhicules d'entreprise. Diplômée de l'ESCP, elle entame sa carrière chez Pinault-Printemps-Redoute (Kering) puis rejoint la Fnac. En 2008, elle intègre American Express Carte France comme manager en charge de la fidélisation, puis en tant que directrice marketing de 2013 à 2016.

2 **Marie-Frédérique Germain**, 48 ans, est pour sa part nommée directrice marketing SME Solutions en charge du développement du secteur TPE/PME et des particuliers. Diplômée de l'ISG et de l'ESSEC, elle débute sa carrière dans la com' puis intègre SFR/Vivendi. Elle rejoint en 2010 Générale d'Optique en tant que directrice marketing fidélisation, puis entre chez Krys comme directrice marketing multicanal innovation.

FNLV

3 **François-Xavier Castille**, actuel directeur général d'Arval France, est élu président de la Fédération nationale des loueurs de véhicules. Son vice-président est **Pierre-Louis Colin**, président du directoire de Fraikin. **Didier Fenix**, DG d'Europcar France, prend la fonction de trésorier et **Daniel Rigal** celui de secrétaire général.

DELPHI

4 **Daniel Berreby** est nommé directeur France et Benelux de Delphi Solutions Produits et Services (DSPS). Diplômé de l'École supérieure de commerce extérieur, il débute sa carrière chez Automotor France puis rejoint Delphi en 2004, où il a occupé depuis des fonctions commerciales et marketing en France et dans toute l'Europe au sein de DSPS.



1 Karen Brunot



2 Marie-Frédérique Germain



3 François-Xavier Castille



4 Daniel Berreby



5 Stéphane Renault



6 Didier Barbedienne



7 François Curriez



8 Jean-Claude Girot



9 Raphaël Guignier



10 Sébastien Guigues



11 Luc Chausson



12 Yannick Fichot



13 Florian Aragon



14 Hervé Forzani



15 Julien Busson



16 Holger Dürrfeld



17 Michel de Rosen

● FRANCE ● EUROPE ● MONDE

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS

ANEA

François Modello est élu président de l'Alliance nationale des experts en automobile. Le nouveau comité directeur est composé de huit administrateurs nationaux. L'ANEA a également procédé à l'élection de ses dix-sept représentants régionaux.

MERCEDES-BENZ

5 **Stéphane Renault**, 46 ans, est le nouveau responsable marketing et communication Vans de la filiale française de la marque à l'étoile. Titulaire d'un DESS en marketing quantitatif, il entre

chez Mercedes-Benz Cars en 1997 en tant que CRM manager à la direction marketing. Il prend en charge en 2006 le département marketing et communication camions, puis devient en 2012 directeur marketing des filiales Mercedes-Benz Cars dans l'Hexagone. Dans ses nouvelles fonctions, il reporte à **Harry Salamon**, directeur général Vans de Mercedes-Benz France.

I'CAR SYSTEMS

6 **Didier Barbedienne** est nommé directeur Produits du fournisseur de solutions de

gestion pour l'équipement de la distribution automobile. Après avoir exercé des fonctions de direction chez GSI, DCS (devenu Reynolds & Reynolds) et ADP (devenu CDK), il rejoint l'Car Systems en 2007 en tant que directeur du Service Clients et Qualité. En 2011, il crée sa propre société de conseil et de management de projets informatiques. Pour sa part, 7 **François Curriez**, qui a intégré la société en 2013 comme directeur Produits, prend la direction de l'Innovation et de l'Expertise Produits, nouvellement créée.

AFGNV

8 **Jean-Claude Girot**, commissaire général du Mondial de l'Automobile, a été réélu pour un second mandat de trois ans à la présidence de la filiale du GNV dans l'Hexagone. Dans le même temps, l'AFGNV se dote d'une commission des affaires publiques présidée par **Vincent Rousseau**, directeur de la mobilité gaz chez GRTgaz. Cette nouvelle commission a en charge de professionnaliser l'action de l'association vers les pouvoirs publics.



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 • **Rédacteur** : Nicolas Girault - n.girault@zepros.fr • **Secrétariat de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - jp.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Première maquettiste : Isabel Goncalves - maquette@zepros.fr, Marc Le Texier, Isabelle Cerf • **Ont participé à ce numéro** : Rubriques : Jean-Pierre Lagarde (Véhicules) - Martial Burat (Technique) - Renaud Chasle (Garage connecté)

• **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Centre Martine Rigaudie, Franche-Comté Patrick Lamy, Rhône-Alpes Vincent Riberolles Limousin, Bourgogne et Ile-de-France contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Nord-Pas-de-Calais Anne-Lise Favier, Paca Olivier Muselet, Pays de la Loire Thierry Goussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - **Photo couverture** : Fotolia • **MARKETING-DIFFUSION** Clément Bécam - c.becam@zepros.fr • **PUBLICITÉ** • **Directrice de publicité** : Sandrine Viallemonteil - s.viallemonteil@zepros.fr • **Directrice de clientèle** : Isabelle Chariari - i.chariari@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Mounif Barkallah - m.barkallah@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 2015 : 46 923 ex. OJD/ACPM janv. 2015 à déc. 2015 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bognigny B 483 806 717.



ACTA

➊ **Raphaël Guignier**, 52 ans, est nommé DG du spécialiste de l'assistance automobile. Titulaire d'un Master Gestion des entreprises de l'IAE de Grenoble, il a évolué dans l'informatique et les services clients. Il a notamment occupé les fonctions de directeur régional Centre-Est pour la société Téléperformance de 2007 à 2011. Il rejoint par la suite Acta en tant que directeur des opérations et des systèmes d'information.

SEAT

➋ **Sébastien Guigues**, 39 ans, est nommé directeur de Seat France. Diplômé notamment de Sup de Co Marseille, il débute sa carrière en 2001 au sein de Volkswagen Group France en tant que contrôleur de gestion des activités transverses puis de Volkswagen VU. Il rejoint par la suite Seat, d'abord dans le domaine des flottes et de l'animation des marchés à l'exportation, puis à partir de 2011 comme directeur marketing pour le marché espa-

gnol. Depuis 2015, il était directeur des ventes Seat Espagne.

➌ **Luc Chausson** devient directeur des projets stratégiques liés au déploiement du plan Together 2025. Entré dans le groupe en 1982 en tant que responsable de région, il est promu en 1991 inspecteur commercial au sein de la direction Volkswagen/Audi. Il devient par la suite chef du département commercial Audi puis responsable marketing service à la direction Pièces et Service du groupe. Depuis 2006, il a été successivement directeur de Volkswagen VU, Skoda et depuis 2015 de Seat.

ALTERNATIVE AUTOPARTS

➍ **Yannick Fichot** prend la direction des opérations du groupe-ment fondée en 2016. Il entame sa carrière en 1996 chez Siemens VDO Aftermarket où il occupe des fonctions commerciales et marketing puis responsable grands comptes constructeurs automobiles. Il rejoint en 2006 Delphi Aftermarket comme directeur commercial Europe Autoradio et

Accessoires. En 2016, il devient directeur commercial Pièces Techniques du réseau Delphi Diesel. Dans ses dernières fonctions au sein de Delphi, il occupait le poste de Business Development Director France and Benelux.

TOYOTA

➎ **Florian Aragon** est nommé directeur des ventes pour la France. Il rejoint le constructeur en 2004 où il occupe successivement les fonctions d'assistant produit, chef de région, chef des services Administration des Ventes puis Développement Réseau. Depuis 2014, il était détaché à la direction marketing de Toyota Motor Europe. ➏ **Hervé Forzani** est pour sa part nommé directeur Expérience Client et Réseau de Toyota France. Entré chez le constructeur en 2001 comme chef du département Développement et Administration du réseau, il a par la suite été directeur du Développement Réseau puis des Ventes. Dans ses dernières fonctions, il était DG adjoint de Toyota Financial Services. Enfin, **Jean-François**

Grimaud, jusqu'ici directeur du projet CustomerOne, rejoint Toyota Motor Europe en tant que General Manager Customer Experience. Ces trois nominations entrent dans le cadre de la redéfinition du périmètre et de la structure des directions ventes et Réseau, Après-Vente et CustomerOne.

VOLKSWAGEN VU

➐ **Julien Busson**, 37 ans, est nommé directeur marketing de la marque Volkswagen Véhicules Utilitaires en France. Diplômé du Cesem de Reims, il débute sa carrière au Mexique à des postes marketing pour les marques Porsche et Volkswagen. En 2009, il rejoint Volkswagen Group France en tant que responsable sponsoring et événements chez Seat, puis devient chef de gamme pour Audi. Depuis 2014, il était chef du service planification et promotion des ventes Audi France.

EVOBUS

➑ **Holger Dürrfeld** devient président d'EvoBus France, la marque de Daimler spécialisée dans

les véhicules de transport en commun. Entré chez Daimler en 1992, il rejoint EvoBus GmbH trois ans plus tard au département Marché et Produit. En 2002, il devient directeur administratif et financier d'EvoBus France, puis prend six ans plus tard la présidence de l'entité en Suisse. Depuis 2012, il était président d'EvoBus Italie.

MONDE

FAURECIA

➒ **Michel de Rosen** est élu président du conseil d'administration de l'équipementier. Il prendra ses fonctions le 30 mai à l'issue de l'assemblée générale. Il a débuté sa carrière à l'inspection générale des Finances et a dirigé le cabinet du ministre de l'Industrie et des Télécommunications de 1986 à 1998. En parallèle, il a été P-DG de Rhône-Poulenc Films et Polymères de 1988 à 1993 puis de Rhône-Poulenc Rorer aux Etats-Unis jusqu'en 1999. Il est ensuite nommé P-DG de Viropharma de 2000 à 2008, avant de prendre la direction d'Eutelstat Communications.

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

Sandrine Viallemonteil
au 07 61 44 60 52 ou s.viallemonteil@zepros.fr

FILTERS
purflux



60 ans de filtration, d'innovations, 60 ans de Purflux

Purflux célèbre 60 ans de recherches
et d'innovations, 60 ans d'évolutions technologiques
toujours tournées vers l'avenir.

Depuis toujours, les plus grands constructeurs automobiles
reconnaissent Purflux comme un fournisseur Première Monte majeur.
Cette qualité OE associée au sens du service vers le client font le
succès durable de Purflux sur le marché de la Rechange.

On anticipe mieux l'avenir
quand on peut compter
sur son passé

60
ANS

www.purflux.com



SOGEFI GROUP