

## ACTUALITÉ

### Equip Auto On Tour : demandez le programme

Le Tour de France de la biennale de l'après-vente entre dans le concret. Les stands se remplissent et un menu appétissant pour séduire les réparateurs vient d'être annoncé. **P. 4**



## SOURCING VÉHICULES

### Le VO, la valeur refuge des MRA

Comment alimenter son atelier face à la baisse annoncée des entrées atelier pour cause d'électrification du parc ? Se lancer dans le business VO. Pistes avec Nova MS. **P. 22**

39 095  
exemplaires

ACPM  
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 87 | Juin-Juillet 2021

# zePROS

# après vente

# auto

P. 16

## ENSEIGNES MULTIMARQUES

# Les agents pour cible

De plus en plus courtisés,  
les agents restent encore  
à convaincre.

## MULTIMARQUISME

Ce mois-ci, le dossier à la Une : Les enseignes mutualisent une multitude d'outils au service de leurs adhérents. Objectif : performance et productivité. **P. 32**

zePROS après  
vente réseaux



NOUVELLE GAMME  
MULTI-CLIP AVANT

TRICO Flex®

by Proxitech

## NOUVEAU PROGRAMME TRICO Flex

15 références = 95 % du parc automobile européen



### Adaptateurs et bras



Hook



Pinch Tab



Push Button 22mm



Push Button 19mm



Side Pin



Side Pin



Tab Button



Bayonet



Slide Button



NEW

Acier à mémoire de forme permettant  
une pression uniforme pour un essuyage  
propre et clair

Longueur de **350** mm jusqu'à **800** mm

Liste des références : FX350, FX380, FX400, FX430, FX450, FX480,  
FX500, FX530, FX550, FX580, FX600, FX650, FX700, FX750, FX800

NOUVELLE GAMME  
MULTI-CLIP ARRIÈRE

TRICO Rear

by Proxitech



## NOUVEAU PROGRAMME TRICO Rear

12 références = 85 % de toutes les applications arrières

TRICO by Proxitech


**Caroline Ridet**  
Directrice de la rédaction

## ÉDITO

### Vive l'été en voiture

La France frétille d'enthousiasme en cette période de pause estivale synonyme de liberté retrouvée, avec trois Français sur quatre voulant prendre des vacances d'été cette année. C'était moins d'un sur deux l'an passé... Et bonne nouvelle révélée par deux sondages concomitants (commandés par Carter-Cash et Point S) : c'est dans l'Hexagone et au volant de sa voiture que le Français baroudeur de l'extrême va assouvir ses rêves d'évasion. Selon le sondage réalisé sur les réseaux sociaux par Carter-Cash, 84 % des vacanciers privilégient la voiture comme mode de déplacement cet été. Même question et même réponse – mais avec un taux grim pant à 89 % – pour l'étude commandée par Point S auprès du cabinet marketing Opinea. Il va y avoir des kilomètres parcourus, des embouteillages et des petits chocs à l'horizon... avec à la clé des entrées atelier. L'été sera donc chaud pour nos « good doctors » de la mécanique et de la carrosserie appelés à vitaminer, à remettre sur roues ou en « beauté » un parc en semi-sommeil et qui va avaler de l'asphalte sur juillet et août. Dommage pour leurs vacances, mais tant mieux pour ces garagistes dont l'activité est encore insuffisante pour compenser les 8 % de business effacé l'an dernier. Car au dernier pointage de l'activité MRA suivie par l'Observatoire AM Today/EBP MéCa (*lire page 40*), les trois premières semaines de juin étaient en retard par rapport à celles de l'an dernier, et ce après un mois de mai atone. Résultat : l'avance 2021 est tombée de 27,6 % cumulée sur les cinq premiers mois à 10 % sur six mois. La comparaison à 2019 du baromètre CNPA-Solware fait plus mal avec à fin mai un trou d'activité s'élargissant à - 5,3 % quand il n'était que de - 4,5 % à fin avril.

On compte donc sur la route des vacances pour rebooster le business. Alors bonnes vacances et merci aux automobilistes français ! ●

#### LA PHRASE DU MOIS



« Il est primordial de prendre date à la rentrée, compte tenu de la situation économique actuelle difficile pour la filière, afin d'échanger sur les modalités d'un dispositif exceptionnel de soutien au verdissement du parc et à l'électromobilité. »

Propos écrits par **Francis Bartholomé** au ministre de l'Économie Bruno Le Maire.

## SOMMAIRE

### ACTUALITÉS

France **04**

### VOS RÉGIONS

Enseignes / Ouvertures **08**



Mobilisation contre le rabotage des primes à la conversion.



Midas pousse le multisite.

### FOCUS

Enseignes multimarques : les agents pour cible **16**

### BUSINESS

Sourcing véhicules **20**

Pneumatiques **22**

### RÉSEAUX **NOUVEAU**

Actus **24**

Back office : services "all-inclusive" **29**

### MÉTIERS

Réparateurs agréés **30**

Réparateurs indépendants **36**

Carrossiers **38**

Distributeurs Équipementiers **40**

Marché Turbo **44**



Décryptage du rachat de Yakarouler par Carter-Cash.



Les marketplaces BtoB veulent séduire les distributeurs.

### FORMATION TECHNIQUE

Vidéo Tech **52**

Nouveautés **54**

### ZEMAG

Showroom / Voiture passion **56**

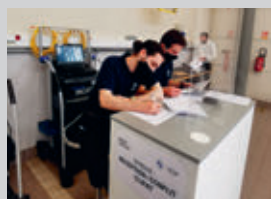
People **58**

Vite!

CHALLENGE

BMW défie la jeunesse

Valentin Petiteville (Como, Paris XII<sup>e</sup>) et Nathan Proyard (Como 95, Saint-Ouen-l'Aumône), sont apprentis en bac pro « Maintenance des véhicules » au Garac. Ils sont arrivés premiers du Challenge Bac Pro BMW. Grâce à eux, le Garac remporte un moteur V8 BMW, remis par le groupe Horizon. Les deux apprentis ont aussi reçu un vélo électrique.



CONCOURS

46<sup>e</sup> édition WorldSkills : première étape

En attendant les finales nationales qui se dérouleront à Lyon en janvier 2022 pour constituer l'équipe de France des Métiers, douze jeunes vont être challengés pendant deux jours sur leur expertise en « maintenance de matériel » au lycée professionnel Gustave Eiffel de Gannat (03). Leur mission : trouver l'origine d'une panne, remplacer les pièces et effectuer les réglages des systèmes mécaniques ou électroniques, et ce dans un temps limité.

ÉMISSIONS

L'Europe pollue moins

Après trois années consécutives de hausse, les émissions de CO<sub>2</sub> des VN vendus en Europe ont baissé de 12 % en 2020 pour atteindre 107,8 g/km (source : Agence européenne de l'Environnement). La Norvège arrive en tête (38,2 g/km). La France (98,5 g/km) arrive en 7<sup>e</sup> position sur les trente pays sondés, devant la Belgique (12<sup>e</sup>), l'Italie (13<sup>e</sup>), le Royaume-Uni (14<sup>e</sup>) et l'Espagne (16<sup>e</sup>). L'Allemagne est classée 18<sup>e</sup> avec 113,6 g/km.



SALON

# Equip Auto On Tour : du sur-mesure pour les réparateurs

Le salon déporté en régions annonce un taux de remplissage de 70 % à fin mai et 80 % des exposants présents sur quatre villes à minima, sur les six dates prévues\*. « Equip Auto On Tour permet de combler les frustrations qui nous sont remontées du terrain et infuser l'ADN du salon national jusque dans les territoires. Et je le redis : transposer le salon national ne vient pas cannibaliser les salons de distributeurs », martèle Philippe Baudin. Le président d'Equip Auto acte la présence de tous les acteurs de la filière :

équipementiers (Bosch, Hella, Texa, Sonic, Capelec...), réseaux constructeurs et enseignes de réparation (celles d'Alliance Automotive Group, Nexus, LKQ, Eurorepar Car Service avec Dis-

trigo...), fédérations (SIA, Syndicat des Pros du Pneu, FNA, l'Association Eco Entretien, Fedas...). Des groupements seront là, hormis Autodistribution, mais des distributeurs tels qu'APA Carmoine annoncé sur Nantes rempliront le vide laissé par la tête de réseau.

Quatre thématiques

Reste à séduire le millier de visiteurs attendus par ville. Outre inciter les exposants à jouer la démo, l'organisation a construit un programme d'ateliers (25 minutes) basé sur le sondage de 600 réparateurs. Quatre thématiques fortes déterminées suite à un sondage de réparateurs seront mises en avant :

- S'équiper : focus sur l'outil de diagnostic (64 % des votes) ;



Philippe Baudin est le président du salon Equip Auto.

- Réparer et entretenir : 58 % veulent en savoir plus sur le téléchargeement des mises à jour logicielles et 43 % sur le contrôle et le remplacement des capteurs défaillants ;
- Se former : avec un plébiscite sur la reprogrammation des cal-

culateurs (51 %) et les habilitations pour véhicules électriques et électrifiés (44 %) ;

• S'informer : trois items sortent du lot concernant la connaissance des véhicules hybrides, l'avenir des moteurs diesel et des carburants alternatifs.

Si le succès attendu est bien au rendez-vous, cette formule pourrait bien s'intercaler de façon pérenne entre deux grands-messes parisiennes. « L'évènement régional pourrait être un levier pour faire découvrir le format Equip Auto à des réparateurs, voire leur donner envie de venir sur Equip Auto Paris », s'enthousiasme Philippe Baudin. ●

m.blancheton@zepros.fr

\* Avignon (25 septembre), Nantes (2 octobre), Toulouse (9 octobre), Lille (16 octobre), Lyon (23 octobre), Mulhouse (30 octobre).

E-COMMERCE

## eBay cherche le trait d'union avec la filière PR

Au milieu d'acteurs traditionnels, la marketplace veut s'intercaler pour devenir le passage obligé de la filière qui souhaite écouler ses stocks - en neuf comme en occasion - vers des clients finaux dont 20 % seraient des professionnels. La place de marché veut devenir le point de passage névralgique des équipementiers, grossistes ou plateformes voire des constructeurs, pour écouler leurs stocks de pièces. eBay cherche toujours des deals avec des réseaux type centres autos pour proposer au client final la pose de pièces et de pneumatiques : les 350 centres Feu Vert sont ainsi partenaires monteurs depuis un an en France, tout comme les 500 centres de l'enseigne Garage365 en Italie depuis 2019.



« Notre commission sur les pièces est toujours de 7 % et 3 % sur les pneus, contre 15 % sur le marché », indique Francesco Bruno di Faà.

constaté que la France reste l'un des « rares territoires en Europe où l'offre étrangère est plus importante que l'offre nationale ». En clair, il faut encore convaincre les acteurs de la filière qu'eBay peut faire le trait d'union entre leurs pièces et les millions de clients potentiels derrière leur écran, sans être considéré comme un distributeur concurrent supplémentaire. « Nous ne le serons jamais ! Nous n'achetons ni ne stockons rien. Nous sommes un partenaire qui veut créer une synergie [...] avec eux. Nous serons ainsi capables de

bâtir un écosystème local fort », espère Francesco Faà di Bruno. Le responsable pièces détachées et accessoires voiture et moto annonce ainsi la présence de Mister-Auto dans sa vitrine depuis cinq ans, tout comme celle de quelques comptoirs locaux en régions et d'une plateforme nationale qui « injecte son catalogue sur eBay », sans en dire plus. Enfin, eBay s'est également positionné sur la pièce pour les véhicules anciens (2 à 3 millions vendues), les pièces pour deux-roues (12 millions par an) et la pièce de réemploi

avec un catalogue de 6 millions de PRE via 300 centres VHU partenaires.

Multiples projets en termes de services

Quoi qu'il en soit, les ambitions d'eBay en recharge demeurent les mêmes depuis des années : devenir le point d'ancrage des pros. Pour cela, il faut gonfler le catalogue en pièces IAM et OES, développer des réseaux de pose et nouer des accords avec des plateformes nationales. La place de marché propose déjà des showrooms virtuels d'équipementiers à l'échelle européenne avec paiement en ligne. Aller plus loin dans l'offre de services signifie par exemple multiplier ces boutiques en ligne moyennant un taux de commission et un coût d'abonnement mensuel. À suivre... ●

M. B.

\* 40 000 revendeurs dont 90 % exportent, 30 millions de références, 3 millions de pièces écoulées en 2020 dont 70 % de PGV, 3 % de retours.

## SYNDICAT

## FNA : feuille de route signée Robert Bassols

**Maillage territorial, accès aux données techniques, transition écologique : le nouveau président de la fédération a fait la liste des dossiers chauds qu'il veut porter pour ses quatre années de mandature. Son credo : pour être influenceur, il faut durcir le ton et ses positions.** Le nouveau « patron » de la Fédération Nationale de l'Artisanat Automobile part sur une structure solidifiée avec une progression de 40 % du nombre des adhérents en cinq ans (4 200 aujourd'hui). À noter que la FNA a élargi ses bases en accueillant d'autres organisations\*. Le recrutement reste à l'ordre du jour. Tout comme la « régionalisation » entamée en 2016. Huit régions sur treize sont organisées, et quelques départements n'ont pas encore d'équipe. Ce maillage serré doit permettre de mieux faire entendre la voix de la fédé-



Après trente ans de syndicalisme et quinze de présidence, Gérard Polo (à gauche) vient de passer le témoin à Robert Bassols.

ration au niveau local, « pour avoir de la puissance au niveau national ». Le président veut aussi durcir ses positions, « pour être entendu », insiste Robert Bassols. **Trois axes de combat :**

- **L'accès aux données techniques.** La FNA demande le renouvellement du règlement d'exemption, la mobilisation pour faire remonter les dysfonctionnements récurrents depuis dix ans, mais aussi la mise en place de sanctions financières pour les constructeurs récalcitrants.

« Car oui, nous avons accès à l'information comme le règlement l'a imposé aux constructeurs, mais c'est souvent compliqué, parfois pas complet et toujours tard. Les indépendants ont besoin de pouvoir développer des solutions alternatives. »

- **La transition énergétique** va également mobiliser les équipes avec en ligne de mire les ZFE-m (zones à faibles émissions mobilité).

- **La mission structurelle de la fédération auprès de ses**

**adhérents**, avec l'aide à la digitalisation via son organisme satellite Centarauto et formation tous azimuts sur les nouvelles technologies (CFPA).

Autant de dossiers forts qui devraient séduire les garagistes... et les encourager à s'appuyer sur la fédération qui va fêter son centenaire en septembre prochain. ●

[c.ridet@zepros.fr](mailto:c.ridet@zepros.fr)

\*L'Unic (auto-école), la Coordination (centres VHU) et dernièrement le SGA (remorquage et fourrière).

## Vite !

SALON  
Époqu'Auto revient

L'événement programmé du 5 au 7 novembre à Lyon 2021 reprendra les principaux plateaux prévus en 2020 : Simca (Aronde et Simca 1000), Bentley et les atypiques Tricycle-cars, la reconstitution du garage d'Henri Malartre ainsi qu'un défilé de véhicules stars (Chambord cabriolet présidentielle 4 PR 75 ou encore Simca Matra MF670 qui a couru et gagné les 24 Heures du Mans de 1972 à 1974...).



## « NOUS VOULONS METTRE EN AVANT NOS CLIENTS AVEC LES ZE AWARDS »

PAROLES  
DE PARTENAIRE

Franck Tettart, président de Leaseway

## Leaseway reprend la route des Ze Awards avec le groupe Zepros ?

Nous sommes déjà le partenaire de l'ensemble des réseaux de réparateurs. De ce fait, nous trouvons judicieux de participer aux Ze Awards qui mettent en avant nos clients sur leurs activités de réparation.

## Comment accompagnez-vous les pros de l'auto au quotidien justement ?

Nous avons les meilleurs tarifs de location de véhicules de remplacement sur le marché, afin de permettre aux professionnels de l'auto d'offrir un service de qualité à moindre coût. Nos offres démarrent à 79 € HT par mois. Nous sommes capables de proposer des véhicules de toutes catégories, tous modèles, toutes marques, en passant par le VP, VU et électrique. Nous louons aussi bien des véhicules de remplacement que des véhicules dédiés à l'entreprise.



LEASEWAY

## Comment votre groupe a-t-il traversé 2020 ? Quelles sont ses perspectives 2021 ?

Nous avons aidé au maximum nos clients en décalant le paiement des loyers, en les accompagnant sur leurs restitutions et en leur proposant des offres promotionnelles récurrentes pour la relance de leur activité. En termes de perspectives, nous misons sur la montée en puissance du véhicule de remplacement afin qu'il devienne un standard pour les réparateurs, quelle que soit leur activité (carrosserie, mécanique, pare-brise, pneumatique, contrôle technique...).

## Quelles sont vos actualités ?

En premier lieu, nous avons accueilli Bpifrance et Amundi Private Equity Funds (Crédit Agricole) dans notre capital afin de nous faciliter les développements futurs. Ensuite, nous avons ouvert loc-entreprise.fr, une nouvelle branche pour nous développer dans le monde des entreprises, hors réparateurs automobiles. Enfin, nous développons la location moyenne durée qui nous permet de mettre à disposition sous quinze jours un véhicule livrable sur toute la France.

« Nous misons sur la montée en puissance du véhicule de remplacement afin qu'il devienne un standard pour les réparateurs, quelles que soit leur activité »



# Vite!

RÉACTION

## Equip Auto ne bougera plus



«Que les choses soient claires : indépendamment des décisions d'Automechanika, Equip Auto se maintiendra bel et bien en 2022 à Paris. Nous ne changerons rien !» Philippe Baudin, le président d'Equip Auto, l'assure : si 2019 « a été une belle édition, 2022 le sera tout autant ! » L'édition régionale en septembre prochain fera le lien.

COMMUNICATION

## ZFE : signez la pétition !



La Feda a lancé une pétition pour alerter sur l'impact des ZFE et obtenir des aides financières pour les pros – distributeurs, loueurs, garagistes – directement impactés dans leur secteur. La fédération appelle ses adhérents à envoyer aux élus de leur territoire (maire, député, sénateur, président de conseil régional) cette pétition pour qu'ils prennent position.

SONDAGE

## Les électriques polluent comme les autres

53 % des Français estiment que les VE sont écologiques, sans se faire d'illusion sur la pollution engendrée par cette nouvelle industrie. L'impact de l'extraction du lithium et du cobalt sur l'écosystème (51 %) et la production plus importante de particules et de CO<sub>2</sub> pour leur fabrication (respectivement 39 % et 33 %) sont cités comme « inquiétants ».



TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

## Primes. : l'État rabote, le CNPA alerte

Les bonus et primes pour pousser la vente de véhicules propres sont progressivement allégés, dans un contexte de durcissement de la norme Euro 7 et des émissions de CO<sub>2</sub>. Le CNPA souhaite rencontrer le ministre de l'Économie. Le dispositif financier pour renouveler le parc s'effrite : - 1000 € pour le bonus écologique, un laminage en 2022 pour les VHE, une prime à la conversion pour les seuls véhicules Crit'Air 1 et une aide aux artisans seulement pour acheter des VUL électriques ! Autant d'arbitrages que le CNPA ne comprend pas. Sa missive adressée à Bruno Le Maire souligne la nécessité de

maintenir le bonus écologique dans sa version actuelle jusqu'en 2022 en élargissant les ménages éligibles à la prime à la conversion. Et de pointer du doigt le retard d'infrastructures complètes en bornes de recharge avec 40 000 seulement, contre 100 000 annoncées fin 2021. Or, la filière aval s'était proposée pour servir d'appui et déployer 50 000 bornes dans ses stations-service, loueurs, parkings, garages, concessions... « Il est impératif que les dispositifs concilient contraintes économiques et impératifs environnementaux », souligne l'organisation qui demande à voir le ministre à la rentrée. ●

M. B.



La réduction des aides intervient sur un marché négatif à - 27 % en juin vs 2019, durci par la réglementation sur la future norme Euro 7, la révision des standards d'émissions de CO<sub>2</sub> et des ZFE seulement reportées.

ALTERNATIVE

## Le retrofit cherche son modèle économique

Le retrofit est officiellement adoubé depuis un an. L'Ademe émet cependant des suggestions pour donner à cette alternative écologique plus de poids sur un marché où il manque encore de visibilité. Le modèle économique de la filière est peut-être encore à trouver d'après l'Ademe. Sa limite ? La fin programmée en 2040 des véhicules thermiques. « La filière paraît ainsi éphémère sur le marché français, et il semble nécessaire de cibler les catégories de véhicules à développer. » Le retrofit d'une citadine revient presque aussi cher, en coût complet au kilomètre, que

l'achat d'un véhicule électrique neuf. Or, ce n'est pas le cas d'un autobus : son retrofit coûte deux fois moins cher que l'achat d'un bus neuf, et le bus possède une forte valeur résiduelle en fin de vie. De plus, le retrofit permettrait une baisse de 87 % des émissions de CO<sub>2</sub> par rapport à la conservation du véhicule et de 37 % par rapport à l'achat d'un VE neuf. L'Ademe suggère également une meilleure prise en compte des véhicules rétrofités dans les objectifs de renouvellement des flottes ainsi que la création d'une filière « retrofit » – source d'emplois – avec des répa-rateurs convertis. ●

M. B.



La conversion de citadines permettrait de réduire de 66 % les émissions de CO<sub>2</sub>.

RÉGLEMENTATION

## ZFE : vers un calendrier repoussé à 2030

Le Sénat a voté le décalage de l'entrée en vigueur des restrictions de circulation dans toutes les agglomérations de plus de 150 000 habitants prévue en 2025 et inscrite dans le projet de loi Climat et Résilience. Un répit jusqu'à 2030 ? « Le sujet des ZFE est délicat et explosif ! Il faut prendre en compte l'objectif de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> sans exclure personne », estime Alain Landec. Le président de la Feda, qui a lancé un plan de communication et une pétition (lire ci-contre), réclamait plus de souplesse dans le calendrier d'application des restrictions. Une première étape est franchie avec les sénateurs votant un assouplissement de date : les ZFE étendues aux villes de 150 000 habitants patienteront jusqu'en 2030 au lieu de 2025. Dans cinq ans devaient être interdits les véhicules Crit'Air 3, 4, 5 et ceux non-classés (antérieurs à 1997). Puis les Crit'Air 2. En clair, tous les véhicules essence immatriculés avant le 1<sup>er</sup> janvier 2006, et diesel immatriculés avant le 1<sup>er</sup> janvier 2011 ! Sauf que 60 % des Français ignorent tout de ce dispositif et son impact sur leur vie au quotidien : « Peut-on



L'application des ZFE dans 45 villes en 2024, comme prévu initialement, aurait exclu d'office 75 % des véhicules.

imaginer que la majorité des gens ne puisse plus se rendre au travail en voiture, aller faire les courses ? Peut-on imaginer l'impact sur le chiffre d'affaires des pros de l'auto dans ces zones où les clients ne pourront plus y accéder ? », demande Alain Landec. Réponse dans dix ans... Reste à voir comment les députés réagiront. ●

M. B.

## PAROLES DE LECTEURS

*Critiques ou élogieuses, toujours passionnantes et utiles, vos contributions nous arrivent directement du « terrain ».*

*Sélection de vos commentaires sur après-vente-auto.com et sur contact@zepros.fr.*

### PHYGITAL (p. 38)

#### Agents Peugeot et Citroën résiliés

« Attention mes ex-collègues Peugeot ! Volkswagen France a détruit le réseau des agents en s'appuyant sur le règlement européen pas très clair et bien défavorable aux réseaux d'agents, en moins de dix ans. »

Pascal Fonfrede

### STELLANTIS (p. 40)

#### Pourquoi Carter-Cash s'est offert Yakarouler (p. 40)

« Carter-Cash saura-t-il éviter que le site ne se vide trop brutalement de son indiscutable et nécessaire substance historique ? Ce ne sont pas les termes que j'aurais employés. J'aurais plutôt mis : "Carter-Cash va-t-il en profiter pour se débarrasser des nuisibles qui ont plongé Yakarouler dans la déchéance". »

Bardelang

#### Les réseaux à la croisée des chemins

« Les standards de marque ne permettent plus d'assurer une qualité de service ! Exemple : lorsque les clients les appellent, ils tombent sur des répondeurs ! Ils se tournent donc vers des petites structures ou il y a un humain au téléphone ! La digitalisation arrive, mais les plus de 50 ans sont encore réticents... et c'est eux qui ont les sous ! »

Jeannin

## CONTRÔLE TECHNIQUE

# Des enjeux toujours plus forts

En trente ans, le nombre de tués sur les routes est descendu de 10 000 jusqu'au palier plancher de 3 000 par an et le contrôle technique a durci sa surveillance en termes d'émissions. Une étape sur laquelle s'appuie SGS pour rebondir sur les enjeux futurs de toute une profession.

L'environnement est bien le premier défi à prendre en compte pour le contrôle technique. Si les politiques publiques imposent des niveaux d'émissions de plus en plus faibles, quelle place devra-t-il prendre en tant que relais de la réglementation sur le terrain ? Le verdissement du parc doit-il nécessairement passer par un renouvellement fréquent de celui-ci, ou ne faudrait-il pas également miser sur un entretien régulier des véhicules, favorisant ainsi leur durabilité ? Dans ce cadre, SGS avance l'idée que les centres



La transition numérique et la digitalisation doivent être pris en compte dans la mutation du contrôle technique.

pourraient obtenir une habilitation pour délivrer les vignettes Crit'Air pour circuler dans des centres-villes. Autre enjeu : la technologie des véhicules, avec notamment la part croissante

dans le parc des véhicules hybrides et électriques, et qui impose que l'ensemble de la profession s'y penche dès à présent. ●

j.morvan@zepros.fr

# « AVEC LES ZE AWARDS, NOUS PROUVONS QUE L'AEE EST AUX CÔTÉS DES PROS DE L'AUTO »

Jacques Riffart, président de l'Association Eco Entretien

## PAROLES DE PARTENAIRE

### L'AEE prend la route des Ze Awards. Pourquoi ce ralliement ?

L'Association Eco Entretien regroupe les grandes fédérations de l'après-vente, les groupements, les réseaux de garages et les centres autos, investis dans le déploiement du label Eco Entretien®. En participant à cette remise de prix, l'AEE souhaite confirmer aux pros déjà labellisés qu'elle est à leurs côtés, et poursuivre son programme de développement du label auprès des pros non encore labellisés.

### Comment l'AEE a-t-elle traversé 2020 ?

La crise sanitaire a ralenti le déploiement des ateliers labellisés. L'AEE a intensifié son action avec la proposition de « chèque Eco Entretien » lors du plan de relance automobile et auprès des parlementaires et travaillé à la consolidation de son label par la formalisation des programmes de formation, en signant des partenariats avec SGS pour l'audit des prescripteurs et ateliers de réparation et l'Utac Ceram pour les tests de labellisation des produits de traitement. L'Eco Entretien® a également été lancé en Belgique.

### Pourquoi l'Eco Entretien® est une arme redoutable pour chasser le CO2 ?

Un véhicule bien entretenu est un véhicule qui consomme moins de carburant et donc pollue moins. Ce constat évident est encore ignoré des pouvoirs publics. L'Eco Entretien® permet des gains de consommation (donc de CO<sup>2</sup>) pouvant aller jusqu'à 10 %. Rapporté au parc roulant actuel de plus de cinq ans, cela correspondrait à un gain de CO<sup>2</sup> plus de dix fois plus important que celui économisé par le retrait des véhicules thermiques remplacés annuellement par des électriques.

### Quel message adressez-vous aux réparateurs sur leur place dans l'écosystème ?

Ils sont une pièce maîtresse ! Par leur expertise et leur contact direct avec les réalités du parc et du pouvoir d'achat de leurs clients, ils savent que le secteur est en pleine évolution et qu'ils devront intégrer l'électrification de la mobilité dans leurs activités. Mais avec les 41 millions de véhicules du parc roulant actuel encore à près de 98 % thermique, la réparation traditionnelle a encore de beaux jours devant elle, surtout si elle sait s'adapter. C'est tout l'enjeu du label Eco Entretien®.

« La réparation traditionnelle a encore de beaux jours devant elle, surtout si elle sait s'adapter. C'est tout l'enjeu du label Eco Entretien®. »





# 30 JOURS dans vos REGIONS

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

m.blancheton@zepros.fr

79 CERIZAY

## Nosmoke vise les États-Unis



À Cerizay, Nosmoke SAS, spécialiste de la fabrication de VE de loisirs, veut créer une filiale commerciale à Miami afin d'attaquer le marché américain. Le constructeur emploie une douzaine de personnes pour un CA qui devrait atteindre 3 M€ en fin d'année (500 000 € en 2019). L'an prochain, l'entreprise envisage de doubler la commercialisation de ses voitures en passant de 150 à 300 unités.

54 NANCY

## La vignette, le retour



Depuis le 1<sup>er</sup> juin, le dispositif Crit'Air est entré en vigueur sur le territoire de la métropole du Grand Nancy à l'instar de Paris, Strasbourg, Grenoble ou encore Lille. Une nouvelle donne dans le futur plan des mobilités souhaité par la ville de Nancy. Des Assises de la mobilité se tiendront dans quelques semaines. Le nouveau plan des mobilités devrait être présenté à l'automne.

PUY-DE-DÔME

## Forte hausse des immats VN

Sur quatre mois, les concessions ont augmenté considérablement leurs ventes VN à particuliers: +49% pour Bony (595 vs 397), +53% pour Oppidum Citroën (450 vs 294) et +74% pour ABCIS (902 véhicules vs 519 l'an passé). En utilitaires - 1387 ventes - les camionnettes et fourgons Renault ont été les modèles les plus achetés par les artisans.

63 BILLOM

## Garage Central Billomois : en plein centre-ville

Depuis 2013, Johan Vigier est le gérant du Garage Central Billomois, panneauté Citroën et créé dans les années 1960. Dans la rue principale de cette « Petite ville de demain » de 4800 habitants où sont installés six réparateurs, le patron s'est adapté aux locaux exigus. Il se limite à la mécanique et au changement de pare-brise. « Nous travaillons à deux, avec une secrétaire à mi-temps. Le premier confinement en mars 2020 a été préjudiciable: j'ai fermé boutique durant trois semaines par obligation. Les clients étaient



Le réparateur agréé Citroën estime que le métier de garagiste devient non seulement complexe, mais de moins en moins rentable.

inquiets et les fournisseurs fermaient également. » Dans ce bâtiment sans aire de stationnement où il faut garer les véhi-

cules en file indienne, les voitures sont de tous les âges. En tant que réparateur agréé, il bénéficie du rajeunissement de la marque

pour vendre quelques VN et VO, « aux gens qui me connaissent. En cas de problème, j'appelle l'assistance technique de Stellantis (ex-PSA). » Johan Vigier indique rencontrer des difficultés avec l'AdBlue® qui empêche le moteur de démarrer. « En dehors des outils de la marque et un diag multimarque, il faut investir en permanence. » Avec une semaine de travail d'avance, il s'est donc adapté à un contexte particulier et reprend des chantiers qui peuvent rester immobilisés longtemps. ●

Jean-Pierre Raynaud

67 STRASBOURG

## La capitale européenne s'équipe pour le VE



Les nouveaux dispositifs tripleront le réseau actuel d'environ 70 bornes disséminées sur le territoire de l'agglomération.

L'Eurométropole de Strasbourg a récemment inauguré la première infrastructure de 90 bornes de recharge électrique prévues par l'agence locale d'Engie Solutions, qui avait remporté un appel à initiative privée. « Jusqu'en 2022, nous installons trois types de bornes développant chacune 22, 50 ou 150 kW, qui au total permettront 150 points de charge », explique Maxime Mené, chef de projet chez Engie Solutions. Selon la borne, il sera possible de recharger l'équivalent de 100 km en 50, 20 ou même

7 minutes sur un point de charge de 150 kW (par comparaison, un point de charge domestique développe 3,5 kW...). Chaque point de charge pourra, selon sa puissance, alimenter de deux à six véhicules électriques. Les équipements seront bien sûr compatibles avec la norme européenne Combo pour les prises et avec tous les systèmes de paiement actuels. Le coût total de l'opération représente un investissement de quelque 2,5 M€. ●

Christophe Nagyos

57 THIONVILLE

## Point S City s'installe

Et de quatre dans la région Grand Est! Après deux sites à Reims et un à Woippy, Point S, vient d'ouvrir un Point S City dans la nouvelle zone commerciale de Thionville en bordure de l'A31. L'investisseur est le groupe PWA de Laurent Walker, distributeur de dix marques automobiles\* dont le Chinois Seres. Aux commandes de ce nouveau site: Kévin Labrado. « J'ai travaillé en tant que responsable chez une

autre enseigne pendant quinze ans et j'ai rejoint le Point S City de Thionville à sa création. Il s'agissait d'une opportunité d'avancer dans mon métier », assure le responsable du centre. La zone de chalandise est plus qu'importante... et le rythme de croissance devrait être rapidement atteint. ●

Emmanuel Varrier

\* Fiat, Alfa Romeo, Jeep, Abarth, Fiat Pro, Citroën, Suzuki, Kia et Seres.



Après Reims et Woippy, un nouveau Point S City de la zone commerciale de Thionville, dispose d'un atelier de 200 m<sup>2</sup> et de deux ponts.



33 | LA TESTE-DE-BUCH

## Quand Midas pousse le multisite



Un nouveau centre a ouvert à La Teste-de-Buch en février.

Les franchisés avec plusieurs sites représentent 12 % du réseau Midas et leur nombre est en constante augmentation. « Ils sont actuellement un peu plus de quarante et seront au moins trois ou quatre de plus d'ici à la fin de l'année. Ce sont des développements que nous cherchons à encourager, mais nous attendons que le franchisé en fasse la demande ! Il doit être le moteur, parce que la gestion entre un et plusieurs sites est très différente. En multisite, la partie chef d'entreprise va davantage prendre le dessus », reconnaît Inès Charara, chargée de recrutement pour Midas France. Une fois la demande exprimée, les profils en tant que franchisé multisite doivent encore être validés. Une formalité pour Cyril Gallais, en Gironde, qui en fait désormais partie. Après avoir géré un premier site au Haillan

dans la métropole bordelaise, il a ouvert un centre à La Teste-de-Buch en février dernier. « Il s'en est très bien sorti sur le premier site. Nous avons flairé le potentiel. Quant à l'emplacement, il y avait déjà eu un centre sur le bassin d'Arcachon. C'est un endroit que nous avons gardé en tête », explique Inès Charara. Entre la recherche de locaux, les travaux et les dossiers de financement, quatre à dix mois sont nécessaires pour ouvrir un second centre. Les droits d'entrée sont par ailleurs divisés par deux puisqu'ils passent de 25000 à 12500 €. Avec six sites, le franchisé qui dispose du plus grand nombre de centres est actuellement basé dans les Pyrénées-Atlantiques. « Du coup, il y a déjà un beau maillage dans le Sud-Ouest mais il y a encore de la place », assure Inès Charara. ●

Hélène Lerivain

### 44 | NANTES

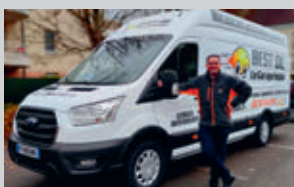
#### Un nouvel acteur dans l'autopartage

Le réseau national d'autopartage Citiz et la SCOP nantaise Titi Floris, spécialisée dans le transport de personnes handicapées, ont créé une nouvelle coopérative d'autopartage, Citiz Nantes. Les deux partenaires vont déployer en septembre une quarantaine de véhicules dans le centre de Nantes, avec une dizaine de stations. Titi Floris complétera l'offre avec dix-huit de ses véhicules (minibus, véhicules adaptés aux PMR, véhicules électriques).

### 57 | MOUSSEY

#### Best'Oil sur les routes de Moselle

Nouveau franchisé Best'Oil en Moselle ! Jérémie Georges, mécanicien avec plus de dix ans d'expérience, roule depuis quelques semaines à bord de son camion-atelier pour l'enseigne de réparation à domicile. Sa zone de chalandise s'étend sur les secteurs de Moussesey, Sarrebourg et Dieuze.



## LA MARQUE ALTERNATIVE

# GAGNER

C'EST LIVRER LE 1<sup>ER</sup>  
LA BONNE PIÈCE !

FREINAGE

FILTRATION

LIAISON AU SOL

ALLUMAGE

MOTEUR

PIÈCES TECHNIQUES

EMBRAYAGE

## NOUVEAU VANNES EGR

[www.myMGA.fr](http://www.myMGA.fr)

16 SAINT-YRIEIX

**Le garage Dimitri enrichit son offre**

Spécialisé dans la mécanique auto et la carrosserie, peinture, pare-brise, pneumatiques et la vente VO, le garage Dimitri a, en début d'année, élargi son offre de services à la location de voitures. Agréé ADA, le garage a récemment réceptionné ses trois premières voitures haut de gamme.

49 BEAUFORT-EN-ANJOU

**Autovéo se renforce**

La société dirigée par Yves Landrau a repris à Jérémie Forget le garage Citroën de Beaufort-en-Anjou et ses six salariés. Avec l'acquisition du Garage du Moulin, Autovéo « accélère sa croissance et sa proximité territoriale », estime Yves Landrau. Sa holding YL Participations détenait déjà le garage Autovéo Peugeot de Tiercé, l'activité Autovéo Location, Quintessence Automobiles et trois agences à l'enseigne RemorK.

68 ALTKIRCH

**Renault Fritsch chez Bertrand**

Jean-Marc Fritsch a cédé ses concessions Renault d'Altkirch et Ferrette au Groupe Bertrand. Jusqu'ici implanté dans les Vosges et en Haute-Saône, il passe donc désormais à seize établissements. À noter que les concessions Fritsch avaient remporté à cinq reprises le challenge du meilleur « dealer » pour la marque au Losange dans le Grand Est et une partie de la Franche-Comté et de la Bourgogne. De quoi rassurer son nouveau propriétaire !



72 LE MANS

**We Are Drivers va grandir**

Jérôme Plassart, ingénieur de course, a créé au Mans en 2019 la société We Are Drivers qui déniche, prépare et restaure des voitures de collection et de compétition. À l'étroit, elle emménagera en 2022 dans un nouveau bâtiment de 1100 m<sup>2</sup> qu'elle fait construire et y proposera une nouvelle activité : le gardiennage de véhicules de prestige.

16 | CHALAIS

**Sud Charente Auto Pièces comble un vide**

Après sept ans à sillonner les routes des deux départements charentais pour commercialiser des pièces de rechange pour un groupe spécialisé dans ce secteur, Loïc Goy a décidé de ranger la voiture au garage et d'ouvrir son propre établissement. Installé à Chalais dans un magasin de 450 m<sup>2</sup>, Sud Charente Auto Pièces a vu le jour en mai dernier. Le choix de ce secteur rural ne doit rien au hasard : « Je rayonne sur une cinquantaine de kilomètres autour de mon siège et je n'ai aucun concurrent sur plus de 30 kilomètres », indique le gérant. Aujourd'hui, sa clientèle se compose à 70 % de particuliers.



La SCAP rayonne sur l'ensemble du Sud Charente.

Pour rééquilibrer la balance et attirer les MRA, Loïc Goy va prendre son bâton de pèlerin. Sa politique commerciale passera ainsi par des prix identiques aux

prix annoncés sur le Web, « mais sans les frais de port en plus, et davantage de services comme des livraisons aussitôt la commande passée ». En fin connais-

seur du secteur de la pièce auto, le professionnel n'a pas mis tous ses œufs dans le même panier et a choisi de s'approvisionner auprès de trois plateformes de la région bordelaise : SBD, Terres Neuves Distribution et Béziat. Pour son premier exercice, le gérant devrait dépasser son prévisionnel, qui tablait sur un chiffre d'affaires de 160 000 €, et se fixe pour ambition d'arriver à 350 000 € à terme. « Si c'est possible, d'ici quelques années, j'aimerais rejoindre une enseigne nationale, avec une petite préférence pour Alternative Autoparts. En attendant, je reste indépendant », conclut-il. ●

Jean-Sébastien Thomas

44 | ANCENIS

**Une nouvelle agence pour APA Carmoine**



Alex Garcia (au fond) et une partie de l'équipe d'APA Ancenis dans le nouvel atelier technique ancenien.

Auto Pièces Atlantique Carmoine (Autodistribution) vient d'ouvrir une nouvelle agence zone de l'Aubinière. Se substituant à un site vieillissant, elle bénéficie d'une belle visibilité entre la sortie de l'autoroute et le centre-ville, mais aussi de la proximité de gros industriels (Manitou, Toyota, des transporteurs) et du pôle automobile ancenien. Le groupe Dubreuil, maison mère du distributeur, a investi 1 M€ dans ce bâtiment de 987 m<sup>2</sup>, dont APA Carmoine est locataire. L'agence s'ouvre sur un showroom au nouveau concept Autodistribution, avec ses zones de promotion et son mur de théâtralisation. Elle s'appuie sur un stock d'environ 10 000 références pour dépanner les professionnels du secteur, 45 000 étant disponibles dans les deux heures. Ancenis

dispose enfin, comme dix des treize sites d'APA Carmoine, d'un atelier technique à la pointe pour la gestion des pannes complexes : géométrie 3D, appareil de clim, prestation d'éco-diag, pose de kit de conversion bioéthanol... plus un petit SAV. Le site emploie une dizaine de personnes et embauchera un apprenti à la rentrée. Alors qu'APA Carmoine compte vingt-quatre garages affiliés AD ou Autoprime sur le secteur, la nouvelle agence va constituer « une vitrine pour développer le réseau de garages », estime Alex Garcia, le directeur général. Lequel annonce un premier trimestre 2021 à +10 % par rapport à 2019, à périmètre identique. Et prévoit sur l'exercice un CA d'environ 74 M€, contre 70,5 en 2019. ●

Thierry Goussin

68 | SAUSHEIM

**Pro Detailing : le diable est dans les détails**

La formule est connue mais c'est bien de cela qu'il s'agit : redonner vie à un véhicule dans les moindres détails. Fort de ce concept en vogue, Alexandre Mann a lancé Pro Detailing en 2020. L'objectif : redonner vie à l'esthétique du véhicule et le rendre comme neuf ! Ancien paysagiste, il « ripolinait » déjà à l'occasion des voitures qu'on lui confiait, avant de sauter le pas et en faire une activité à part entière. « J'ai investi une centaine de milliers d'euros dans le matériel et le local de 200 m<sup>2</sup> », explique-t-il. Et tout y passe, sauf la mécanique et l'électro-

nique : la carrosserie bien sûr, quitte à faire appel à un collègue si la remise en état est trop lourde, la sellerie, le tableau de bord, les plastiques, les vitres, les jantes avec traitements hydrophobes, etc. Ses principaux clients sont des habitués de la LLD – surtout des professions libérales – qui bichonnent leur location dès la prise en main du véhicule. « Ils veulent optimiser au maximum les chances de le rendre sans décote et sont donc prêts à dépenser jusqu'à 3500€ une prestation », confie le spécialiste. ●

C. N.



Le carnet de commandes d'Alexandre Mann est plein sur un trimestre, sachant qu'il faut compter une semaine de travail sur une voiture.



Notre  
priorité :  
**vous**  
satisfaire  
dans les  
**meilleurs**  
**délais.**



### vous offrir le choix

Nous disposons  
de plus de **350 000**  
**vitrages en stock**  
(pour toutes marques  
et tous véhicules).



### vous donner la main

Vous disposez  
d'un **espace client**  
**en ligne** qui vous  
permet de gérer vos  
commandes



### être à votre écoute

Notre service clients  
prend vos appels  
en continu **du lundi**  
**au vendredi, de 8h à**  
**18h30.**



### vous livrer en 24h

Une commande  
passée  
avant 16h ?  
Nous la préparons  
**le jour-même.**

**Le N°1 du vitrage pro c'est parebrisevsf.com**

Tel. 02 54 82 07 35 - contact@vsf41.com

44 NANTES

### Jean Rouyer reprend la succursale Renault

Le groupe choletais Jean Rouyer Automobiles a notifié à l'Automotivité de la concurrence sa volonté d'acquiescer auprès de Renault Retail Group (RRG) les concessions Renault/Dacia de Saint-Herblain et de Carquefou. Jean Rouyer possède déjà quatre concessions Renault sur la Loire-Atlantique (Rezé, Pornic, Clisson, Le Loroux-Bottreault).



63 EFFIAT

### Les Roues libres invite N. Jourdin

Une délégation des Roues Libres s'était déplacée dans le centre de démolition Caréco de Nelson Jourdin, héros de l'émission de RMC Découverte « Trésors de casse » ! Ce dernier a organisé un rallye pour ses salariés entre le Loir-et-Cher et le Puy-de-Dôme (250 km). Le dirigeant, spécialisé dans la récupération de sportives haut de gamme, avait réuni des sportives d'exception (AC Cobra, Ferrari 512 TR et Maranello, Mercedes SLS, etc.) apparues dans les émissions.



68 COLMAR

### Kroely installe Mercedes

Après s'être séparé de nombreuses marques lors de la décennie précédente, Kroely se renforce avec sa marque de prédilection. Il vient en effet d'ouvrir dans la capitale haut-rhinoise une concession Mercedes qui manquait dans la galaxie régionale. Avec Porsche et Smart, le groupe propose ainsi vingt-deux établissements dans le Grand Est, pour un CA de 450 M€.



63 THIERS

### F. Bunea : un Roumain chez les Bitords



Flavius Bunea entouré de son apprenti et d'un stagiaire.

Ancien champion de boxe en Roumanie, Flavius Bunea a racheté à la mairie de Thiers une ancienne station-service. Il a remis le site en état et créé le lien avec la population locale. « Au début, tout était bien rangé mais les plus modestes n'osaient pas s'arrêter. » L'entretien, la mécanique, un peu de carrosserie, mais également du dépannage et quelques ventes de pneus et de VO occupent ses journées et celles de son apprenti.

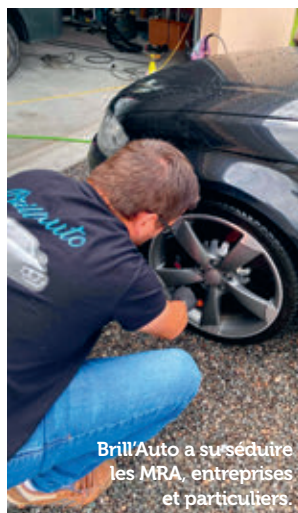
Le petit garage, qui n'a pas fermé durant le confinement, cartonne sur le digital avec des notes frôlant 5/5. « Nous avons rendu beaucoup de services », précise le patron sympa qui n'a pas peur d'un éboulement pouvant survenir à tout moment ! En effet, en mars 2020, 100 m<sup>3</sup> de rochers se sont détachés de la montagne et ont détruit un hangar de menuiserie jouxtant son bâtiment... ●

J.-P. R.

16 CHABRAC

### Brill'Auto, franchise en devenir

Créer une entreprise de services en plein confinement, même son créateur le reconnaît, « il faut être un peu fou ». Et pourtant Ludovic Ramat ne regrette pas son choix puisque Brill'Auto présente, selon lui, des résultats satisfaisants. Il faut dire que la société de nettoyage de véhicules de Chabrac n'a pas de concurrent sur son secteur. « J'ai démarché les professionnels de l'automobile qui auparavant étaient obligés de faire 50 kilomètres pour faire laver leurs voitures. Il y a bon nombre d'entreprises qui m'ont confié leur flotte. Et les particuliers ont également répondu présent », se félicite le pro qui tourne à une dizaine d'interventions par semaine. En plus du nettoyage classique, Brill'Auto propose du « detailing », une restauration complète du véhicule avec démontage de toutes les pièces à nettoyer. « C'est parfois long,



Brill'Auto a su séduire les MRA, entreprises et particuliers.

je peux garder la voiture jusqu'à quatre ou cinq jours », commente Ludovic Ramat, qui poursuit : « Je vais sans doute devoir recruter car j'arrive à deux semaines d'attente. » L'embauche est la première partie du plan du jeune entrepreneur qui espère, après, créer une seconde agence puis, pourquoi pas, une franchise... ●

J.-S. T.

57 SCHALBACH

### Le Garage Gérard ouvre son nouveau site

Quelque 2000 m<sup>2</sup> couverts sur un terrain de plus d'un hectare ! Le Garage Gérard, entreprise familiale fondée en 1959 et distributeur multimarque, a ouvert son centre de préparation et de service après-vente dans les anciens locaux de l'usine Scholle de Schalbach. Objectif affiché : en faire un véritable pôle logistique permettant à l'enseigne de doubler rapidement ses

stocks et de proposer encore plus de choix. Le tout en accélérant le processus d'achat et de préparation des véhicules. Cette nouvelle implantation va permettre de renforcer encore un peu plus la marque Gérard dans l'univers de la distribution. La marque affiche aujourd'hui un peu plus de 10 M€ de CA sur l'ensemble du territoire national. ●

E. V.



Le Garage Gérard a ouvert début mai son nouveau site voué à devenir un véritable pôle logistique.

63 PÉRIGNAT-SUR-ALLIER

### L'atelier Cric Auto, le relais gagnant

Joan Marini vient de racheter l'atelier à Xavier Clément. Il poursuit même l'activité avec son ancien patron, qui a accepté de rester six mois de plus pour l'accompagner dans la transition. « Une relation amicale s'est formée et il m'apprend à gérer l'affaire correctement. » Ce membre du réseau 1,2,3 AutoService, également passionné BMW, entretient les modèles de la marque allemande de plus de cinq ans en respectant les garanties et le carnet d'entretien constructeur.

« Autour de Clermont-Ferrand, ceux qui savent réparer les BMW de plus de vingt ans ne sont pas nombreux ! Les délais sont donc un peu plus longs (jusqu'à deux semaines pour certaines pièces). Les clients apprécient nos services sans avoir à payer les tarifs prohibitifs en concession. » À l'avenir, il a prévu de développer la vente VO et de proposer des modèles qui ont du caractère et perdent moins que la concurrence à la revente. ●

J.-P. R.



Xavier Clément (à gauche) et Joan Marini.

# LA 1<sup>ÈRE</sup> SOLUTION ADAS VRAIMENT MOBILE

**AUTEL**<sup>®</sup>  
FRANCE



## MA600

Solution de calibrage  
ADAS mobile selon  
l'axe de poussée



Se range dans  
un coffre  
de voiture



Placement du cadre  
**en une minute**  
à peine !

Illustration : Wisawa Rhammicheh



## CSC600

Solution de  
calibrage fixe

Solution de déblocage Gateway  
à distance disponible



Certifié CESVI

**AUTEL**<sup>®</sup>  
FRANCE

AUTEL France  
61 rue Ampère 68000 COLMAR  
Tél. : 0979 980 169 / [contact@autel-france.fr](mailto:contact@autel-france.fr) / <https://autel.pro>



GRAND OUEST



85110 CHANTONNAY  
GARAGE D'VINE  
M. ARMEN



18570 TROUY  
ROMAIN AUTOMOBILE  
TETENOIRE Romain

28000 CHARTRES  
AUTOMOTIVE 2.0  
GUIMARAES Henrique

29350 MOËLAN SUR MER  
GARAGE DES PLAGES  
SARL LE BAIL  
LE BAIL Pierre-Yves

29900 CONCARNEAU  
GARAGE DE LA BAIE  
DONNART Joël

35560 VAL-COUESNON  
GM AUTO  
TINCHON Mickaël

36110 LEVROUX  
SARL GARAGE LEDOUX-TRICOCHÉ  
LEDoux Corentin



41300 SALBRIS  
AUTO SOLOGNE SALBRIS  
FENEROL Christophe



22290 TREVEREC  
GARAGE LIONEL  
KEROUANTON Lionel

41000 BLOIS  
MDC AUTOMOBILES  
CHARTIER Hugo



49630 LOIRE-AUTHION (CORNÉ)  
GARAGE LE BRONEC  
LE BRONEC Jean-Philippe



29380 BANNALEC  
GARAGE BIANVET  
LETANNOUX Jean-Michel

44880 SAUTRON  
AVENARD AUTOMOBILES  
RIALLAND Brice



IDF - NORD



62138 HAINES  
GREG AUTO SERVICES HAINES  
CREUS Grégory

62330 ISBERGUES  
GARAGE DES MOULINS  
DEFrance Éric



50690 ST MARTIN LE GREARD  
MP AUTOMOBILES  
LAHAYE Mickaël

78630 ORGEVAL  
HERMES MC  
KOWALSKI Isabelle

93000 BOBIGNY  
SARL LE RELAIS KENNEDY  
BENKACI Ali

95190 GOUSSAINVILLE  
GARAGE GOUSSAINVILLE  
BELHADJI Koceila Malik



95340 PERSAN  
VR AUTO  
GREGORIO VAZ Rogerio



14123 FLEURY SUR ORNE  
CHAPRON

50530 SARTILLY  
BRIERE AUTOMOBILES

59222 BOUSIES  
DJ AUTO

62880 ANNAY  
LUCAR SERVICES

62960 WESTREHEM  
GARAGE SCHON PÈRE ET FILS

77220 TOURNAN EN BRIE  
GARAGE DE LA PRÉVENTION

91560 CROSNE  
CARROSSERIE FALCON

94370 SUCY EN BRIE  
GARAGE DES MÉSANGES

94500 CHAMPIGNY SUR MARNE  
CARROSSERIE PMF AUTOS



80080 AMIENS  
BPA AMIENS  
BERSADOU Anne



80190 NESLE  
MARCEAU AUTO  
POULET Marceau



SUD-OUEST



64121 SERRES-CASTET  
CARROSSERIE CUSTOM  
MARQUES Antoine

64420 ARTIGUELOUTAN  
KARL AUTO  
DE WINTER Karl



17150 MIRAMBEAU  
CENTRE AUTO TESS  
COSSET Benoît

33124 SAVIGNAC  
GARAGE MS AUTOS  
MARTIN Stéphane



12300 FIRMI  
GARAGE FAYET  
FAYET Patrick



24340 MAREUIL EN PERIGORD  
AUTO BOUET  
BOUET Steven

33950 LÈGE CAP FERRET  
SASU AUTO CAP  
ALLAKOUCH Mounir

65500 VIC LE BIGORRE  
TARBES DIFFUSION  
AUTOMOBILES  
SANCHEZ Laurent

87190 SAINT LEGER MAGNAZEIX  
GARAGE DELAHAYE  
DELAHAYE Yannick



47310 ROQUEFORT  
MCS AUTOMOBILES DU 47  
LARROQUE Sabrina

64300 CASTETIS  
GARAGE RAMEAUX  
RAMEAUX Fabien



17240 LORIGNAC  
GARAGE S.G.M

19100 BRIVE LA GAILLARDE  
RACING AUTOMOBILES

24170 MONPLAISANT  
GARAGE LOPES

33290 LE PIAN MEDOC  
POLYCAR

47150 SALLES  
FRED GARAGE

79700 ST AMAND SUR SEVRE  
MERLE

81600 GAILLAC  
GARAGE MOLINIER

82000 MONTAUBAN  
GARAGE BACH ET FRERES



24700 MONTPON-MÉNESTEROL  
L.E.N AUTOS GARAGE  
DENIS Nicolas



SUD-EST



42130 TRELINS  
GARAGE ROCHE  
ROCHE Christian

69120 VAULX-EN-VELIN  
GARAGE CMA  
DALIPI Artan

69330 MEYZIEU  
GARAGE MONTGOLFIER  
BERENI Romain

69360 TERNAY  
CAR'S MECANIK'S  
URBANO Patrick



15200 LE VIGEAN  
LE VIGEAN AUTOMOBILES  
M. CONCHE & M. FRESSANGE



01140 ST ETIENNE SUR CHALARONNE  
CEYD'AUTO PASSION  
DESBOS Ceydric

06130 GRASSE  
"LE" CENTRE AUTO  
PARMENTIER Francis

11590 OUVEILLAN  
GARAGE JN AUTO  
NENCZUK Jonathan



## 13080 AIX EN PROVENCE

ASSISTANCE AIX AUTOS  
CIMELLI Daniel

## 26290 DONZERE

SAS MECASERVICE  
TRIVEZ Alexandre

## 63117 CHAURIAT

EURL DOM MECANO  
COUSIN Benoit

## 13760 ST CANNAT

MECA'N EXPRESS  
MERCIER Thierry

## 38380 ST PIERRE DE CHARTREUSE

CHARTREUSE PASSION  
AUTO MOTO  
SOUILLET Samuel

## 03430 COSNE D'ALLIER

GARAGE DU CHAMP DE FOIRE

## 13200 ARLES

MANFRINI CARROSSERIE

## 13260 CASSIS

AUTO SERVICE DES CALANQUES

## 13850 GREASQUE

CIE DES PRADEAUX

## 83190 OLLIOULES

JBG NEGOCE



## 69390 MILLERY

GARAGE DU COUTOIS

## 69630 CHAPONOST

GARAGE GRAY

## 69670 VAUGNERAY

GARAGE LE COUVENT VIEUX

## 04220 SAINTE-TULLE

DIESEL AUTOS SERVICES



## 13013 MARSEILLE

GARAGE JRJ AUTO

PLOCICA Jonathan

## 34350 VENDRES

MÉCANIQUE CARROSSERIE ROCA  
ROCA Anthony

## 11000 CARCASSONNE

SUD MÉCANIQUE 11  
HERFOUFI Saad

## 06000 NICE

MADELEINE AUTO SERVICE  
RAIS Ahmed

## 06670 COLOMARS

GARAGE DE COLOMARS  
GOURDAIN Franck

## 26270 LORIEL SUR DROME

GARAGE CHAMPGRAND  
SERAND Cyrille

## 08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

AGENCE AUTOMOBILE ARDENNAISE  
Joris Bonafe

## 25390 LORAY

GARAGE CUENIN  
CUENIN Baptiste

## 55600 MONTMÉDY

GRAND EST  
GRAVIER Jordan

## 57100 THIONVILLE

GARAGE VERDUCI  
VERDUCI Antony

## 67390 RICHTOLSHEIM

GARAGE TAGLANG  
TAGLANG Charly

## 67430 DIEMERINGEN

BGS  
BRIWA Cédric

## 71100 SEVREY

SARL JLB AUTOS  
BORDET Jean-Luc

## 08450 RAUCOURT ET FLABA

GARAGE PARPAITE  
PARPAITE Fabrice

## 54590 HUSSIGNY GODBRANGE

GARAGE ELPE AUTOS  
MARANI Emmanuel

## 39190 BEAUFORT-ORBAGNA

VALLET AUTOMOBILES



## 67202 WOLFISHEIM

MD CONCEPT  
MARTINS David

## 71960 PIERRECLOS

DELORT AUTOMOBILE  
DELORT Valentin

## « LE PARTAGE ET LA PROXIMITÉ SONT DES VALEURS PARTAGÉES AVEC ZEPROS »

PAROLES  
DE PARTENAIRE

Laurent Habierre, directeur commercial LTM (Solaufil France)

## La marque LTM prend la route des Ze Awards pour la première fois avec le groupe Zepros. Pourquoi ce ralliement ?

Pour bien connaître le journal, nous avons en commun des valeurs comme le partage, la convivialité et la proximité avec les pros. Récompenser les acteurs du marché fait partie de ces valeurs de partage que nous diffusons chez LTM. Il est donc primordial de participer activement à leur reconnaissance. Ensuite, cela nous permet d'étendre notre visibilité auprès de nos clients et prospects pendant ces temps troublés où nous avons été présents, sans interruption, afin d'accompagner tous les canaux de la profession.

Qui est LTM sur le marché des amortisseurs ?  
Quelle est sa force de frappe ?

LTM est un fabricant reconnu dans le monde de la MDD. Notre positionnement est très clair : avoir une qualité équivalente à la première monte avec un prix dépositionné. Nous comptons

six dépôts nationaux (huit fin 2021) et une équipe commerciale pour couvrir le territoire découpé en six zones. Nous proposons un système qualité certifié ISO 9001, un contrôle à 100 % de la production sur des bancs d'essai de caractérisation, un parc machines de dernière technologie, une bonne couverture du parc (européen et asiatique)... Lancer notre propre gamme était une évidence.

## Quelles sont vos actualités ?

Nous avons revu notre tarification afin d'être plus compétitif malgré les contraintes liées à la crise et les problèmes de sourcing en matières premières. La gamme amortisseurs totalise près de 1000 références, avec 300 nouvelles en préparation pour cet été. Nous développons également une gamme d'accessoires avec les kits de protection et les « Mountain Kits ». Nos clients l'ont demandé, LTM l'a fait !

## Quelles sont vos perspectives au-delà ?

Être un acteur majeur de la suspension sur le territoire et dans les DOM-TOM. Nous avons un savoir-faire technique, des équipes de grande valeur sur le terrain et des dépôts performants pour la logistique. À nous de nous faire connaître et surtout d'apporter notre savoir-faire !

« Notre positionnement est très clair : avoir une qualité équivalente à la première monte avec un prix dépositionné. »



**1** Mixer les cultures sur la vente VN, la pièce, la réparation peut donner un savant mélange entre réseau de marque et panneau indépendant. Reste à l'agent double de trouver sa place entre ces deux mondes. David Dubourg cumule ainsi les panneaux Fiat et Précisium.

**2** S'ouvrir à la réparation multimarque permet à l'agent d'ouvrir son atelier à un parc roulant local plus vaste. L'enseigne indépendante choisie pour sa notoriété et par son catalogue d'outils (techniques, formations, communication et marketing) doit faire le reste.

**3** L'agent est un garagiste comme les autres : il veut retrouver sa liberté d'entreprendre. Trop contraignant, le panneau constructeur ? Du coup, même après 45 ans, certains n'hésitent pas à tout décrocher. Tel Ludovic Renaude qui a remplacé Opel par un panneau Top Garage.



## FOCUS

## ENSEIGNES MULTIMARQUES

# Les agents pour

**Courtisés par les enseignes multimarques, les agents ont le choix du roi. Fiers de leur image, difficiles à séduire, l'option du multimarquisme se réveille quand la relation avec leur concessionnaire se durcit. Charge aux groupements d'affûter leurs armes pour les faire basculer...**

**S**ur les 6000 agents de marque en France\* recensés avec leurs 7352 points de service, combien affichent un panneau de réparation multimarque ? Combien ont même franchi le Rubicon pour devenir MRA sous réseau indépendant ? Difficile de donner un volume précis quand cette frange du marché s'érode annuellement de 300 points de service depuis quatre ans par cession, transmission voire liquidation. N'empêche, l'opération séduction des enseignes indépendantes s'accélère ! Elles savent qu'elles vont intégrer une structure bien implantée, avec une organisation et des compétences en place, de l'équipement... « L'agent joue le rôle d'ambassadeur vers et pour le réseau multimarque ! C'est plus

économique, avec une performance immédiate ! Pour autant, peu d'agents Citroën franchissent le pas », avoue Denis Baeza, président du groupement d'agents de la marque aux chevrons. Chez les agents du Lion, la sentence est la même peu ou prou. « Je suis agent Peugeot chez Emil Frey, mais je suis Axial pour la carrosserie, comme d'autres sont carrossiers AD. Historiquement, le constructeur avait peu bougé sur cette activité, d'où la tentation de prendre un panneau indépendant, uniquement sur ce segment ! Et si d'autres sont Eurorepar Car Service, ils restent chez Stellantis. Car le constructeur apprécie peu que l'on aille voir ailleurs », souligne Florence Cête, présidente du groupement des agents Peugeot. Pourtant, ils existent bien, ces agents investisseurs qui installent des panneaux multi-

marques indépendants ! Leur philosophie : être multimétiers et multispecialistes, donc multipanneaux pour fidéliser le client, avec le spectre des entrées atelier qui devraient diminuer au fur et à mesure que le parc électrifié croît. « La croissance de nos réseaux démontre l'attractivité de nos distributeurs », indique Vincent Congnet, directeur des réseaux VL AAG. Le groupement met le paquet pour rassurer des prospectus inquiets de perdre leur clientèle en rejoignant une enseigne multimarque. En règle générale, ils en conservent une grande partie et élargissent même leur portefeuille clients selon les groupements (15%). « Ils voient aussi la rentabilité de leur entreprise progresser, de 1 à 5% du résultat net, par la réduction des dépenses qu'exige leur appartenance au réseau (garanties, standards...),

indiquait déjà V. Congnet en 2017. Plus en amont encore, dès 2010, ces agents étaient également dans le viseur de l'Autodistribution. Le groupe organisait alors des soirées de présentation (jusqu'à 300 agents rencontrés sur 4000 prospects) en brandissant les opportunités du panneau AD Expert et les avantages de la vente VN/VO multimarque, la réparation avec Diag'issimo... le tout au moment de la résiliation des contrats avec PSA. Ironie de l'histoire ? La rupture actuelle des contrats avec les RA2 de Stellantis (lire page 38) pourrait bien refaire le lit de ces enseignes indépendantes qui ne lâcheront pas une si belle cible ! ●

Dossier réalisé par  
m.blancheton@zepros

\* 2365 agents Renault, 1607 Peugeot, 1273 Citroën, 400 Ford, 154 Fiat, 38 Opel, 23 Toyota, 32 Volkswagen, 38 DS, 11 SEAT.





2



3

## FOCUS RÉSEAUX MULTIMARQUES

# Les agents sont alléchants

Biberonnés à la culture réseau des constructeurs, les agents sont fantasmés comme les meilleurs soldats possible : strict respect des chartes graphiques, importants utilisateurs de l'ensemble des services mis à leur disposition, pointus techniquement car intervenant sur un parc de véhicules plus récent...

Pour autant, les têtes de réseaux réussissent-elles à attirer ces professionnels ? Alliance Automotive Group revendique une « quasi-moitié » de ses adhérents étant des ex-agents reconvertis au multimarquisisme. Florence Galisson, directrice des réseaux marketing, explique : « Ils gagnent en souplesse et s'ouvrent au multimarque, tout en restant dans un réseau national. » Chez Autodistribution, la proportion est quasi-identique, estimée à 40%. « Chaque année, nous accueillons vingt à vingt-cinq RA2 au sein de notre réseau AD », rappelle Eddy Albert, responsable national des réseaux



Concessionnaire Ford à ChâteauBernard (16) depuis 35 ans, Cellier Automobiles vient de convertir son entreprise sous enseigne AD Expert.

mécaniques VL du groupement. Même proportion chez Bosch Car Service. « Les agents – qu'ils tombent ou non le panneau constructeur – représentent un nouvel adhérent sur deux. Il s'agit de professionnels exigeants en termes de services et d'accompagnement, mais qui viennent dans un réseau multimarque pour retrouver plus de flexibilité. Comme pour retrouver leur liberté de chef d'entreprise », confirme Jérôme Magloire, concept manager chez Bosch. Si la proportion est moindre, le phénomène n'est pas aussi visible chez Technicar Services puisque sur les seize nouveaux entrants au sein du réseau, « trois sont effectivement des ex-agents », confirme Sandra Henric, responsable du réseau.

## Bientôt les RA1 ?

Depuis quelque temps, les concessionnaires suscitent également l'intérêt des têtes de réseaux multimarques ! Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène. Cette population se heurte aux mêmes interroga-

tions que les agents sur leur avenir à l'aube de probables résiliations de contrat, en vue du nouveau règlement européen. Ensuite, leur business model est en mutation : Volvo a ainsi récemment annoncé qu'il allait vendre ses modèles électriques exclusivement sur la Toile. De quoi faire réfléchir les distributeurs sur leur futur. Tandis que d'autres ont déjà franchi le pas. Deux anciens Ford viennent ainsi de rejoindre l'Autodistribution pour passer AD Expert. Le premier à Mantes-la-Jolie (78). Le second à Châteaubernard près de Cognac (16), après trente-cinq ans de mariage... mais trois ans de négociation avec AD Talbot. « Nous, les "petits" concessionnaires indépendants, sommes devenus des pions appelés dans le meilleur des cas à être rachetés par des groupes, et plus probablement à disparaître », constate ainsi le patron Christian Cellier en montrant du doigt l'intérêt croissant des concédants pour les ventes en ligne. ●

j.morvan@zepros.fr

# cible

« Lorsqu'on démarché les agents, ils sont très souvent surpris par la richesse de notre palette de services. »

Florence Galisson, directrice marketing des réseaux AAG



## CHIFFRES

### 1 600

C'est le nombre d'agents disparus en sept ans.

### 40%

C'est le pourcentage d'anciens RA2 dans le réseau AD.

(source: Autodistribution)

### 60%

des recrutés depuis janvier chez AAG (sur 133 au total) sont des agents.

(source: AAG)

### 15%

de volume gagné dans la conquête de clients par l'agent devenu indépendant.

(source: AAG)

FOCUS TÉMOIGNAGES

## Redevenir le patron de sa boîte

**Qu'il soit RA2 doublé d'un panneau multimarque ou 100 % RA3, l'agent n'aspire qu'à retrouver son rôle de réparateur indépendant. Une fois acté le changement de culture, rassuré sur la conservation de sa clientèle et l'ouverture du parc roulant, le dirigeant prend le contrôle de son destin. Exemples.**

### Marescal : indépendant avec trois panneaux

Le garage Marescal, basé en Basse-Normandie, souhaitait «devenir indépendant et surtout multimarque pour proposer encore plus de services !» C'est chose faite depuis mai 2020. Ludovic Renaude a descendu son panneau Opel accroché depuis toujours pour le remplacer par ceux d'AAG (Top Garage, Top Carrosserie et Top Classic). Il emploie cinq collaborateurs pour un CA de 873 000 € en 2020 et a

déjà réalisé des travaux conséquents pour créer une carrosserie – nouvelle prestation – et modifier l'accueil. Il revêt l'habit d'ambassadeur avec le suivi des cinq campagnes marketing annuelles et «joue le jeu à 100% avec la mise aux couleurs (vêtements, véhicules logotypés, drapaux, papeterie...)». Sa notoriété et sa proximité font le reste sur une clientèle qu'il n'a pas perdue, voire enrichie avec trois nouveaux panneaux.

### Dubourg Auto prend le meilleur des deux mondes

Le garage de Tresses (33) a conservé le panneau d'agent Fiat mais descendu celui d'Opel, détenu pendant quarante-cinq ans, et est passé Précisium il y a trois ans. Fini les journées portes ouvertes peu rentables, place à l'entretien multimarque. «Actuellement 60 à 70% de nos entrées atelier sont hors entretien (65%

en VN/VO sur un CA de 1,5 M€)», indique David Dubourg. Il donne une carte valable douze mois à chaque client en offrant 25 % de remise sur la filtration et l'huile. Il a réduit ses intermédiaires en VO et travaille avec Delta Car en VN. «Nous essayons de combiner notre vision et celle de nos réseaux Fiat et Précisium. Nous n'adhérons pas systématiquement aux préconisations des deux. Nous les accommodons plus souvent "à notre sauce", car toutes les idées sont bonnes à prendre !» Les projets ne manquent pas : habilitation VE, investissement dans l'outillage PL pour le développement de l'activité camping-cars et utilitaires...

### MV-Guerraz Automobile : l'agent concentrateur

Vincenzo Maiorana cumule quatre enseignes sur deux affaires séparées de quatre kilomètres



Avec quatre panneaux, Vincenzo Maiorana propose un large panel de compétences : réparation, carrosserie, vente VN/VO et dépannage.

autour d'Archamps (74) : un garage Fiat/Top Garage depuis 2011 et un garage Ford/Bosch Car Service depuis 2016. Objectif : concentrer les clients chez lui en leur proposant «un panel complet de compétences, du camping-car avec Fiat aux utilitaires en passant par la carrosserie et la vente VN/VO». Ainsi, sur un CA de 1,6 M€, 50 % proviennent de la réparation, 15 % de la carrosserie, 10 % de la vente VN/VO et 25 % du dépannage. MV-Guer-

raz Automobile organise des journées portes ouvertes pour le VN avec Ford et Fiat et suit les campagnes marketing de Top Garage (avec Durand Services) et Bosch Car Service. «Adhérer aux réseaux multimarques me permet d'échanger les bonnes pratiques avec d'autres patrons, avec des tailles et des visions différentes. Mes concurrents sont aussi des agents, mais ils ne proposent pas autant de service que moi !» ●

## « LES ZE AWARDS VONT BOOSTER NOTRE VISIBILITÉ »

### PAROLES DE PARTENAIRE

Riadh Abdelkefi, directeur général Solaufil France

### La marque Mecafilter (Solaufil France) rejoint l'aventure des Ze Awards ! Pourquoi ce ralliement ?

Nous sommes ravis de participer à cet événement qui a su se construire au sein d'un groupe ultra-crétatif. Je connais le journal Zepros Après-Vente depuis ses débuts ! Et cela va nous permettre de booster la visibilité de nos marques LTM et Mecafilter.

### Comment Mecafilter a traversé 2020 ?

Nous n'avons jamais fermé ! Notre stock surgonflé nous a permis de servir tout le monde. Nous avons même étendu nos plages horaires avec un doublement des équipes. La maintenance était sur le qui-vive dans notre usine et les commerciaux étaient tous sur le pont. Résultat : nous avons enregistré notre plus belle année en termes de ventes, voire en conquête de nouveaux clients ! Je suis un vendeur dans l'âme, et il n'était pas question d'abandonner nos clients. Ils ont pu compter sur nous et nous le rendent bien : les carnets de commandes sont pleins !

### La crise Covid vous a-t-elle obligé à revoir vos fondamentaux ?

Nous allons maintenir le fonctionnement en deux équipes, initié pour regonfler les stocks ! Car le fait de répondre présent en 2020 et de livrer tout le monde

a fait monter en puissance le groupe. Nous avons réalisé un CA de 70 M€ dont 50 % via nos marques Lucas, Mecafilter et Misfat, 35 % en MDD et 15 % en OE.

### Comment vous préparez-vous à l'électrification du parc ?

Nous allons continuer à investir en R&D – 10 M€ en 2021 – pour développer de nouveaux types de filtres et conquérir de nouveaux marchés industriels ou élargir encore notre présence dans le PL. Nous sommes soutenus par nos actionnaires qui nous accompagnent en permanence. Mais ne nous leurrons pas, le filtre traditionnel (Diesel/Essence) ne va pas disparaître du jour au lendemain. Le filtre d'habitacle sera toujours là. Nous avons encore quinze à vingt années d'inertie du parc.

### Que proposez-vous en termes de services aux ateliers ?

Un catalogue sans cesse amélioré ! Nous voulons sortir 200 nouvelles références par an en filtration. Il faut offrir de la diversité. Nous montons en permanence des opérations spéciales et des challenges avec la distribution pour toucher le réparateur. Nous avons d'ailleurs offert 10 000 filtres aux ateliers pour les aider lors de la sortie du premier confinement. Enfin, nous serons présents en 2021 aux six dates d'Equip Auto On Tour puis à Solutrans, car nous défendons depuis toujours les salons.



«Il n'était pas question d'abandonner nos clients. Ils ont pu compter sur nous et nous le rendent bien : les carnets de commandes sont pleins !»





**CarCat**<sup>®</sup> | SMART GARAGE SOLUTION

*Le portail de services  
qui répond aux besoins du réparateur*



**Demandez vos codes d'accès !**

@ support@fr.carcat.online ☎ 03 21 13 67 53

- € **Commande en ligne**
- + **Gamme large Premium/MDD**
- 🛒 **Module devis efficient**
- 🔧 **Outillage - consommables**
- 📊 **Données constructeur**
- 🕒 **Temps barèmes**
- ✅ **Gestion clients - véhicules**
- 🔧 **HaynesPro** 🔍 **Tech** 🔍 **Set**

\* en option

## Paroles de partenaire

Vincent PRIOLET et Michel ROMME, Administrateurs : « Le portail de commande de pièces CarCat nous a directement séduit par son efficacité et sa simplicité d'utilisation. Nous connaissons bien nos clients réparateurs et leurs besoins. Avec l'assistance technique et commerciale, nous sommes convaincus que CarCat est la solution qui leur apportera satisfaction. »

MV PIÈCES AUTO 74 - 74800 Etoux



LKQ

van heck  
interpieces



**BUSINESS**

Sourcing véhicules	22
Pneumatiques	24

CONJONCTURE

# La LLD s'engage dans le vert

**La location longue durée gagne au fil des mois du terrain sur le marché français. Une dynamique à surveiller par l'écosystème de l'après-vente auto, d'autant que les flottes ont injonction à muter vers les motorisations alternatives et ainsi être le moteur de la transformation du parc.** Les immatriculations LLD affichent une progression sur les cinq premiers mois de l'année de 2 points, supérieure aux ventes globales VL. Elles viennent donc de rattraper le léger retard au pre-

mier trimestre, sachant qu'elles avaient mieux résisté sur 2020 que le marché VN total. Clairement, ce mode de consommation auto se répand. D'autant que s'il pèse pour près de 60% des véhicules d'entreprise, il commence aussi à progresser chez les particuliers, séduits par le format « tout-en-un » (entretien, assistance et garantie). Le Sesamlld (organisation professionnelle des loueurs longue durée) y voit d'ailleurs une niche à fort potentiel. Car si à peine 3% des particuliers optent pour la formule, en trois ans

les ventes ont grimpé de 21%. Ainsi, les acteurs de l'après-vente auto commencent à sérieusement regarder comment gagner ce parc. Le défi pour les enseignes indépendantes est donc maintenant d'entrer dans une boucle toujours captée par les constructeurs. Mais des incursions des « indépendants » commencent à se concrétiser.

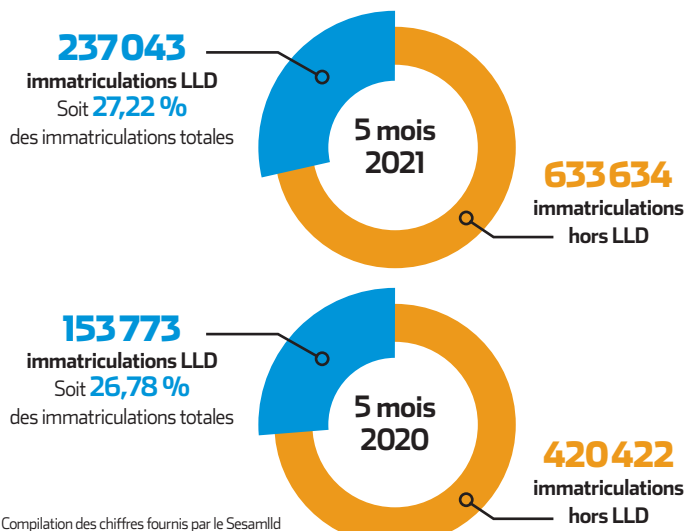
**La LLD en arbitre des élégances**

Les analystes du marché estiment que le poids de ce canal devrait

se faire sentir sur la mutation du mix énergétique, qui finira aussi par avoir un impact sur le business des ateliers. Encore très axées sur le Diesel (48,7% de pdm sur les cinq premiers mois de 2021), les ventes en version électrique et hybride, rechargeable ou non, grignotent du terrain. Reste que pour cause de TCO, la transition vers des motorisations alternatives est moins rapide chez les entreprises que les particuliers (boostée par les bonus, primes, opérations commerciales). Ce principe de réalité s'impose

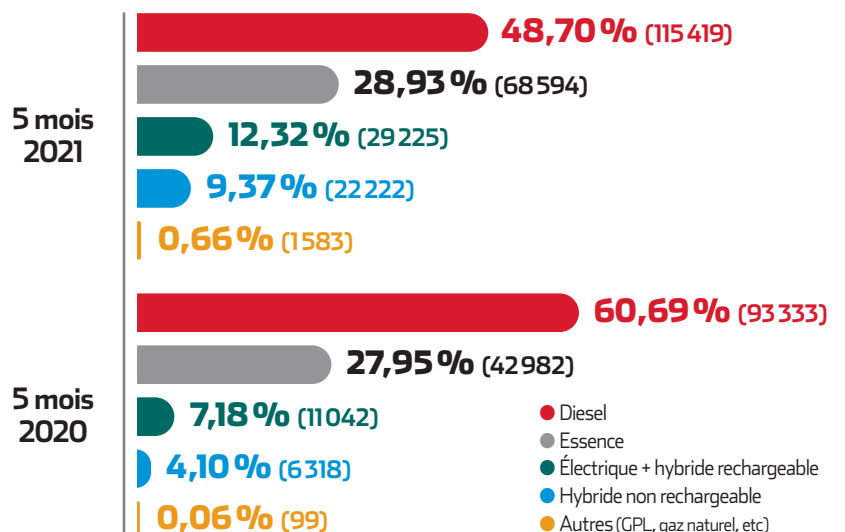
encore plus aux utilitaires dont les ventes se font encore en Diesel à 88%. Sauf que la loi LOM de 2019 impose un timing aux entreprises (de plus de 50 salariés) pour verdifier leur parc. Au moins 10% de renouvellement en faveur de modèles à faibles émissions (moins de 60 g/km de CO<sub>2</sub>) à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2022, 20% en 2024, 35% en 2027 et 50% en 2030, avec un an de décalage pour les VU. Et si l'on ajoute la pression des ZFE, les gestionnaires de flotte n'auront que le choix d'accélérer. ● c.ridet@zepros.fr

**IMMATRICULATIONS DES VÉHICULES LÉGERS (VP+VU+VS)**



Sur cinq mois 2021, les ventes LLD ont progressé de 54% comparé à la même période en 2020. Une explosion à relativiser dans un contexte de mai 2020 partiellement confiné. Mais cette croissance reste supérieure au +51,9% des ventes globales VL (VP et VUL) annoncé par le CCFA. Ce « cran au-dessus » a également été constaté sur un bilan 2020 en baisse de 17,4% pour la LLD, quand elle était de 24,4% pour le marché auto global selon les données de Sesamlld. De fait, sa pdm continue de progresser de 3 points comparé à celle de 24,4% de 2019 (année référence).

**MIX ÉNERGÉTIQUE DES VÉHICULES EN LLD**



La mutation du mix énergétique des parcs loués continue. Sur les cinq mois 2021, les parts de marché respectives des véhicules électriques et hybrides rechargeables comme des hybrides non rechargeables ont progressé pour chacune de 5 points par rapport à la même période de 2020. Dans le même temps, l'Essence n'a gagné que 1 point. Ces progressions se font sur le terrain du Diesel, qui perd pour sa part 12 points comparé aux cinq premiers mois de 2020 et passe sous la barre des 50% des ventes en LLD.

# CEVAN



1986 *35 ans à vos cotés* 2021

**Pompes de direction assistée**



**Compresseurs de climatisation**



**Transmissions**



**Crémaillères de direction**

**Alternateurs**



**Démarrateurs**



[cevam.com](http://cevam.com)

Vite!

ROTATION

KeplerVO fait tourner les parcs

L'éditeur lance ConnectVO, une plateforme d'intermédiation entre pros, pour accélérer les rythmes de rotation des parcs. L'espace digital sur lequel les véhicules se revendent en BtoB sera adressé à des contacts précis et connus des marchands. ConnectVO définit des listes de diffusion et cadre l'audience. Ce recentrage rend plus efficace les stratégies commerciales.

APPROVISIONNEMENT

Une boîte à VO pour les agents Citroën

Depuis 2019, le groupement d'agents Citroën met le turbo sur le VO ! Les agents ont à leur disposition une boîte à outils contenant plusieurs prestataires dont Appros pour le sourcing, un outil de gestion, un autre de chiffrage pour la reprise et la revente, une garantie et un partenaire financier... Une diversification qui a permis de faire du business en 2020 avec 1000 € de marge par véhicule (200€ en VN).

DIVERSIFICATION

Le VO, la valeur refuge des MRA

Comment alimenter son atelier face à une baisse des marges atelier de 35 % d'ici 2030, électrification du parc oblige ? Apprendre à « faire » du VO est l'une des réponses. D'où l'engagement de Nova MS avec un outil conçu pour tous les MRA en quête de diversification margeuse.

En pleine année Covid, le marché de l'occasion s'est légèrement replié de 3,5 % pour 5,8 millions de transactions, mais avec une progression de 15 à 20 % en marge unitaire ! Alléchante perspective pour l'indépendant qui souhaite se diversifier, car il va bien falloir amortir l'impact de l'électrification du parc lorsque les constructeurs prédisent une chute des marges atelier de 25 à 35 % d'ici dix ans... « Mais le MRA doit se professionnaliser sur cette nouvelle activité, c'est la

condition ! », lance Gilles Aubry, le fondateur de Nova MS. Pourtant, le spécialiste en stratégie VO évolue d'habitude dans les réseaux primaires et chez les constructeurs. Mais il a humé le besoin croissant des indépendants d'endosser le costume d'acheteur et de revendeur de véhicules d'occasion.

Se former pour comprendre la vente VO

Ainsi est né PowerVO : un programme de formation et de coaching – à distance et en présentiel – conçu pour petits et moyens faiseurs. Au menu : comment faire son sourcing et constituer son stock, avoir le bon mix, estimer une reprise à sa juste valeur, calculer les frais de remise en état, les marges... Objectif : monter jusqu'à 150 VO minimum par an, sur le segment des moins de

cinq ans. « C'est le volume nécessaire pour justifier la création d'un poste de vendeur rentable, avec un parc de vingt-cinq véhicules en stock (12000€ l'unité). » Gilles Aubry accompagne chaque MRA dans son plan de financement pour son démarrage (ligne d'en-cours négociée, portage financier chez les sourceurs...). Quatre modules live de 90 minutes ont été lancés, du e-learning avec des vidéos sur l'accueil client par exemple ou la gestion des photos et des annonces sur le digital, du coaching in situ pour la mise en place de l'activité, un accompagnement pour le suivi, une hotline 5j/7...

Un investissement vite amorti

Le coût global de PowerVO est évalué à 4450 € HT, pour une formation d'un à trois mois, dont



« Pour nos premières sessions avec PowerVO, 66 % des clients sont des agents de marque et 33 % des réparateurs de tous horizons », relève Gilles Aubry.

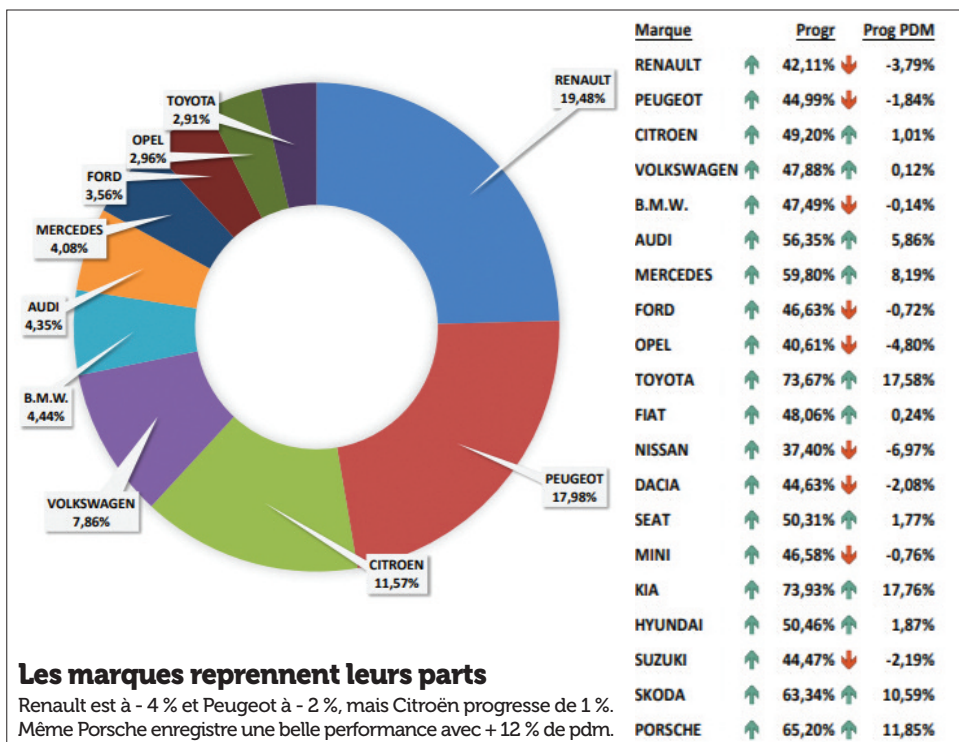
50 % peuvent être financés par les Opco, « sachant qu'en vendant trois VO avec 800€ de marge unitaire, le reste est très vite amorti ». Gilles Aubry déploie son outil dans certains réseaux multimarques indépendants voire des centres autos et des enseignes de pneumaticiens. « Car la demande est là et elle s'accroît, c'est certain. Mais le MRA doit se professionnaliser face à un client hyperinformé et digitalisé, qui signera dans 95 % des cas à condition d'être rassuré jusqu'au bout de la vente. »

m.blancheton@zepros.fr

MARCHÉ

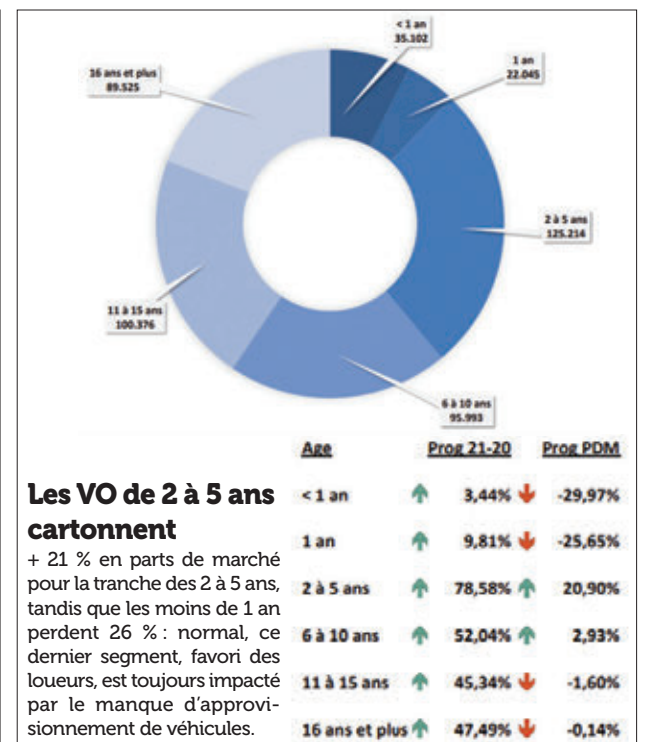
L'occasion prête à (re)bond

Au mois de mai, le marché des véhicules d'occasion a repris avec 468 255 transactions, soit + 48 % par rapport à 2020 ! Comparé à 2019, ce serait un léger recul de 3 %, année de référence en mode « normal », mais la tendance à la reprise est bien là.



Les marques reprennent leurs parts

Renault est à - 4 % et Peugeot à - 2 %, mais Citroën progresse de 1 %. Même Porsche enregistre une belle performance avec + 12 % de pdm.



Les VO de 2 à 5 ans cartonnent

+ 21 % en parts de marché pour la tranche des 2 à 5 ans, tandis que les moins de 1 an perdent 26 % : normal, ce dernier segment, favori des loueurs, est toujours impacté par le manque d'approvisionnement de véhicules.

# PERFORMANCE INTÉGRALE SÉRÉNITÉ TOTALE

## BENDIX REVIENT ENCORE MEILLEUR



Reconnue depuis 1924 pour son expertise en matière de freinage, Bendix jouit désormais du soutien de TMD Friction, le premier fabricant mondial de produits de friction pour les équipements d'origine. Le résultat : une meilleure assurance qualité, une plus grande couverture de véhicules et une gamme plus étendue.

**Impossible d'avoir de meilleurs freins.**

**Pour en savoir plus, rendez-vous à l'adresse  
[www.bendix-braking.com](http://www.bendix-braking.com)**

**Bendix**

ENGINEERED BY TMD FRICTION

# Vite!

## RECHAPAGE

### BestDrive lance le All Inclusive



Depuis le 1<sup>er</sup> juin, le client qui dépose ses carcasses chez un adhérent BestDrive accède automatiquement au stock ContiTrade Rechapage fabriqué par Continental (maison mère de BestDrive). Sans aucune contrainte dimensionnelle. La carcasse est quant à elle expertisée avant d'être soumise au procédé de rechapage à froid puis remise dans le circuit. Les carcasses de pneus peuvent être rechapées jusqu'à deux fois et sont 40 % moins chères qu'une version neuve.

## POPULARITÉ

### Michelin, n° 1 sur Google



En 2020, Michelin est sorti premier des marques de pneumatiques les plus recherchées sur le Web dans vingt pays ! Il est suivi de Continental en Allemagne, Autriche, Suède, Serbie, Grèce et Norvège et enfin Goodyear, d'après le comparateur de pneus Rezulteo. Si les Français confinés ont fait chuter de 33 % leurs recherches, les Allemands ont fait grimper les clics de 10 %... et même de 24 % pour les Finlandais.

## MODERNISATION

### Continental transforme Sarreguemines

L'Allemand a récemment injecté 2,5 M€ (dont 800 000 € de l'État via le plan France Relance), pour interconnecter 300 machines entre elles et moderniser le site qui produit 30 000 enveloppes par jour. L'usine de Sarreguemines (57) est la principale unité de fabrication de Continental en France et le plus gros pourvoyeur d'emplois dans la région avec 1 400 personnes. Elle est spécialisée dans les pneus Ultra Haute Performance.

## PLACE DE MARCHÉ

# «Ajouter le pneu sur Vroomly Parts était une évidence»

Proposer une offre globale en pièces et en pneumatiques pour centraliser les achats du réparateur est le Graal des places de marché. Vroomly Parts l'a fait en complétant son catalogue PR de 500 000 références, 125 marques et 1040 types de pièces avec une offre en pneumatiques de 300 marques et 33 000 références. Les enveloppes vont du Premium au Budget (Michelin, Pirelli, Hankook, Taurus...). Avantages pour le garagiste ? Des tarifs comprenant déjà l'écotaxe et la reprise du pneu, et un délai en H+4 jusqu'à J+2. Pour Alexis Frerejean, « proposer le pneu est une évidence sur une prestation qui représente 20 % des entrées atelier », souligne le cofondateur de Vroomly qui annonce 3 800 réparateurs connectés. « Le pneu



Vroomly Parts ajoute le pneumatique à son catalogue PR.

est une suite logique, et nous irons sur toutes les autres familles de produits qui apportent du business, comme les huiles, les batteries... Tout pour répondre aux clients réparateurs ! » Comme sur la pièce, l'identité des grossistes

en pneus avec lesquels Vroomly Parts travaille n'est pas révélée.

### Commission actée uniquement si vente

Mais le fonctionnement est identique : le réparateur commande

son panier pièces et pneus sur Vroomly qui achète au distributeur, et la commission pour la place de marché ne se déclenche que si l'achat est acté. « Nous ne stockons rien. Nous sommes une caisse de résonance pour le distributeur, quel qu'il soit, pour mettre en avant sa largeur de gamme, ses services, ses prix et sa disponibilité. » Cet ancrage dans le sourcing des professionnels en pièces et en pneumatiques signe l'espoir du comparateur : celui de muter de dépanneur (20 à 40 % des commandes sur Vroomly Parts, toutes pièces confondues) à distributeur principal, sachant que les pros détiennent tous un compte actif sur une ou des plateformes en pneus pour sécuriser leurs appros. ●

m.blancheton@zepros.fr

## TECHNOLOGIE

# Goodyear rend les pneus VI plus intelligents

« Les montres connectées vérifient les constantes vitales – fréquence cardiaque et niveau d'oxygène –, les pneumatiques intelligents contrôlent eux aussi la santé du pneu », lance le manufacturier. Goodyear fait ainsi la promotion de ses deux derniers-nés, adressés aux gestionnaires de flotte. Le premier, Goodyear SightLine (pour VUL), utilise des capteurs avec des algorithmes hébergés sur le Cloud

pour communiquer avec les opérateurs et leur parc en temps réel. Cette maintenance prédictive doit éviter les pannes et réduire les temps d'immobilisation. Et SightLine fournira bientôt des informations sur l'état de la route, tandis que Goodyear a accumulé des milliards de kilomètres d'essai sur des solutions de pneus fonctionnant avec son système, dans le cadre de programmes pilotes. Quant à DrivePoint, l'application promet plus d'effi-

cacité énergétique, un kilométrage et une durée de vie rallongés avec son outil de contrôle de pression. Sa cible ? Les poids lourds et les remorques. Il s'agit de capteurs fixés sur les valves des roues et de deux bornes de réception d'information alimentées par batterie et installées sur le parc du transporteur. Lorsqu'un véhicule passe entre les bornes de réception, la pression de tous les pneumatiques équipés est immédiatement lue. Le système

surveille donc en continu la pression et diminue celle du gestionnaire de flotte ! Car si elle est inférieure au niveau recommandé, il reçoit une alerte pour éviter un incident potentiel sur le pneu qui pourrait entraîner un arrêt du véhicule et des coûts de dépannage. Sachant que l'objectif de ces outils reste toujours le même : maximiser la disponibilité des flottes tout en réduisant leurs coûts d'exploitation. ●

M. B.



Goodyear promet d'intégrer des outils intelligents dans tous ses pneumatiques VI et VL d'ici 2027.



**60** years  
**GO** with you

**KUMHO TYRE**  
*Better. All-Ways*

# **CRUGEN** HP71

Longévité kilométrique / Résistance à l'aquaplaning

Nouveau pneu pour les SUV de classe premium



\*Avec vous depuis 60 ans.

[www.kumhotire.fr](http://www.kumhotire.fr)  
 KumhoTireFrance

# Vite!

SOCIAL

## Bridgestone promet 16 M€ pour Béthune

Après des années de conflits sociaux, l'usine du manufacturier a définitivement fermé ses portes fin avril. Mais Bridgestone s'est engagé devant l'État et les collectivités locales à accompagner la revitalisation de son ancienne usine. Il promet de débloquer 16 M€ pour réindustrialiser le site nordiste qui pourra accueillir de nouvelles activités et générer des créations d'emplois. À suivre.

LANCEMENT

## Kumho fournit Renault



Le manufacturier coréen est le fournisseur exclusif européen pour le Renault Arkana (France, Allemagne, Italie et Espagne pour l'instant). Le pneu Ecsta HSS1 fait partie des profils les plus vendus par Kumho en Europe.

GESTION DE FLOTTE

# « BestDrive Fleet Solutions est l'interlocuteur unique des pros »

De son achat à sa revente en passant par son financement, la gestion du poste pneumatiques et l'entretien multi-prestations... BestDrive veut désormais conserver les véhicules gérés sur leur cycle de vie complet. Le réseau de pneumaticiens de Continental flirte ouvertement avec les entreprises en lançant BestDrive Fleet Solutions, mélange de leasing opérationnel et de gestion de flottes ! Les 200 points de service se sont mis au diapason pour proposer cette nouvelle prestation aux gestionnaires de parc : du consulting pour l'achat du véhicule, sa revente, son financement, le remplacement des pneus, l'entretien courant et les visites réglementaires, les éventuelles réparations – y compris la carrosserie et le vitrage –, le suivi administratif... Objectif : « *Se positionner en interlocuteur unique avec une facturation centralisée et deux offres*

*100% digitalisées qui accompagnent les flottes dans leur transition énergétique* », lance Laurent Proust. Le président France de l'enseigne souligne l'obligation des transporteurs d'optimiser leur TCO et le TCM (coût total de mobilité incluant à présent l'impact de la conduite du chauffeur sur le poste carburant).

### Deux offres forfaitisées

Ce « one-stop-shop » se divise en deux offres forfaitisées : Silver pour la gestion optimisée de la flotte (crédit-bail ou location financière, véhicules jusqu'à cinq ans...) et Gold qui prend également en compte l'achat du véhicule, avec entretien préventif, curatif, facturation intégrant le loyer financier et l'ensemble des prestations... BestDrive a mis en place un réseau national de 10 000 partenaires externes pour répondre aux besoins en réparation-collision, et met en avant



BestDrive Fleet Solutions veut capter le parc géré d'une entreprise tout au long du cycle de vie des véhicules.

son propre maillage, enrichi des 220 centres Eurotyre et 330 centres autos Feu Vert dans le cadre de son partenariat FleetPartner, créé en 2016. Soit 700 points de contact avec 500 véhicules d'intervention pour les prestations sur site et le dépannage.

### Des outils digitaux conçus en interne

Enfin, cette digitalisation repose sur des outils 100% développés en interne. FleetFox est dédié

à la gestion des flottes de véhicules industriels (audit, préconisation, réalisation des travaux, gestion des dépannages...) et Digital Branch à la gestion des véhicules légers gérés en atelier (tour du véhicule, contrôle des points de sécurité, diagnostic...). Ces deux outils renforcent de manière significative la transparence, la lisibilité sur l'état du parc... et la fidélité pour l'enseigne ! ●

[j.morvan@zepros.fr](mailto:j.morvan@zepros.fr)

NOUVEAUTÉ

# La Breadvan chausse le Vredestein Ultrac Vorti+



La voiture est inspirée d'un coupé italien V12 et le pneu Été UHP du fabricant néerlandais a été dessiné sur mesure. L'Ultrac Vorti+ d'Apollo Vredestein équipe ainsi la Breadvan Hommage en taille Été (235/35 ZR20 à l'avant, 285/30

ZR20 à l'arrière). Car l'Ultrac Vorti peut être optimisé pour les essieux avant et arrière ! Sa bande de roulement supporte une large amplitude thermique, ce qui permet un niveau de contrôle élevé, même à grande vitesse. Autres atouts de ce pneu : ses perfor-

mances précises et réactives dans les virages, son freinage supérieur sur route sèche et humide, sa consommation de carburant réduite, sa précision de direction prévisible et sa durée de vie prolongée. ●

M. B.

**Nouveau**

**PLATIN RP 420 Summer**

**Endurance et Performance**

Conçu en Allemagne, fabriqué en Europe.

**PLATIN**  
★★★ TYRES

Une gamme complète :

- 
- 
- 

Tourisme et VUL  
200 dimensions  
du 13" au 19"

Téléphone : 01.44.78.10.00 | [info-erol@pneu.com](mailto:info-erol@pneu.com) | [www.platin.fr](http://www.platin.fr)



# LES ZE AWARDS DE L'AUTO SONT DE RETOUR EN 2021 POUR LA 4<sup>EME</sup> ÉDITION !



## 9 REMISES DE PRIX

- Prix du Réparateur Réseau
- Prix du Réparateur Indépendant
- Prix du Carrossier Réseau
- Prix du Carrossier Indépendant
- Prix du Distributeur PR -15 M€ de CA
- Prix du Distributeur PR +15 M€ de CA
- Prix de la Logistique
- Prix du Distributeur Peinture Carrosserie
- Prix de l'Innovation (RSE, formations, digital...)



SCANNEZ LE QR CODE POUR PARTICIPER À LA SOIRÉE  
LE 6 SEPTEMBRE 2021\*

\*places limitées

zePROS après  
vente  
carrosserie

zePROS après  
vente  
auto

DISTRIBUTEURS PR  
zePROS

EN PARTENARIAT AVEC



AUTEL

Calorstat



GOLDA

LEASEWAY

LTM

Lucas

MECAFILTER



tokster



## « LES ZE AWARDS RÉCOMPENSENT LES FORCES VIVES DE L'ÉCOSYSTÈME APRÈS-VENTE »

Claudine Martinez, DG de l'agence digitale Tokster

### Pourquoi l'agence digitale Tokster a-t-elle tenu à remettre le Ze Award de l'Innovation 2021 ?

Toute l'équipe de Tokster est fière de participer activement à la quatrième édition de cet événement qui récompense les forces vives de tout l'écosystème de l'après-vente. Nous avons tenu à remettre le trophée de l'Innovation car cette dernière est dans notre ADN. Notre rapprochement récent avec Action Media, l'agence référence de l'Aftermarket, vient encore d'élargir nos compétences aux relations presse, à l'événementiel, à la création graphique et au conseil marketing comme stratégique. Du constructeur automobile jusqu'au plus rural des réparateurs, Tokster couvre ainsi tous les besoins en communication.

### Quelles sont les spécificités de Tokster ?

Tokster n'est pas une agence de conseil en communication comme les autres. Experte du langage métiers, rompue aux stratégies réseaux sociaux, elle se déploie sur trois des quatre univers du groupe : l'Auto, le Bati et le Resto. Notre agence maîtrise parfaitement les messages, les cibles et la data de ces trois secteurs BtoB. Elle y imagine des expériences nouvelles et des approches dédiées qu'elle mutualise et transversalise au profit de la pertinence de ses multiples services : content management, animation et modération des RS, podcasts, vidéos, web séries, webinaires, motion design... À ce benchmark constant des best practices qui bénéficie à l'ensemble de ses trente clients et partenaires, Tokster ajoute une veille précieuse issue de sa proximité avec les treize titres de presse BtoB diffusés par Zepros où plus de vingt journalistes traquent et analysent l'actualité professionnelle avec pertinence et vigilance.

### Vous dites souvent que dans l'automobile tout particulièrement, digitalisation et innovation sont intimement liées...

L'innovation est déterminante pour affronter et absorber les fortes accélérations écologiques, économiques et technologiques qui traversent l'aftermarket. Au cœur de ces turbulences, la digitalisation est devenue omniprésente en interconnectant formations, informations, communication, matériels, services et même produits. Elle prend une importance croissante dans l'animation et la coordination des réseaux de distribution et de réparation qui regroupent aujourd'hui plus de 80 % des acteurs de la rechange auto. Pendant la pandémie, la digitalisation a su relier les femmes et les hommes en enjambant le confinement et l'isolement qu'il a suscité. Elle a permis à l'aftermarket de rester au service du fonctionnement des activités vitales du pays. En démontrant ainsi son rôle stratégique dans le maintien des proximités, la digitalisation a bénéficié d'une accélération qui, de toute évidence, lui a donné une nouvelle dynamique que nous mettons au service du succès de nos clients.

*« L'innovation est plus déterminante que jamais pour affronter et absorber les fortes accélérations écologiques, économiques et technologiques qui traversent l'aftermarket »*



**tokster**  
agence de communication digitale





## **FRAIS GÉNÉRAUX** **Mutualiser pour économiser**

L'un des principaux objectifs des services dédiés au back-office des adhérents : faire baisser les frais généraux. En la matière, la palette peut être très large... **P. 33**



## **COMPTA-GESTION** **L'aide au pilotage d'entreprise**

Les têtes de réseaux déploient des solutions d'aide à la comptabilité/gestion/pilotage d'entreprise afin que le réparateur puisse se focaliser sur son cœur de métier. **P. 34**

# zePROs

# après vente

## réseaux

Assurance, fournitures, aide à la gestion... les enseignes enrichissent leur palette de solutions pour vous aider à optimiser vos coûts.



# Service « all inclusive »

## Vite!

### COMMUNICATION

#### Speedy revient à la radio



Depuis le 14 juin, et durant huit semaines, l'enseigne de réparation rapide Speedy revient à la radio avec cinq spots quotidiens aux heures de grande écoute sur différentes radios nationales et locales : RMC, RTL, France Info et Les Indés Radios (133 chaînes locales). Ils s'articulent autour de quatre thématiques : la révision constructeur, la conversion au bioéthanol E85, les vingt points de contrôle et service gratuits et enfin le service d'abonnement pour l'entretien et les pneus (Mobox).

### VITRAGE

#### Point S adopte l'outil Tribu



L'enseigne met l'outil conçu par la FFC, Tribu, à la disposition de ses adhérents exerçant une activité vitrage au travers du concept Point S Glass. La plateforme dédiée à la cession de créance et au nantissement est désormais interfacée avec le logiciel de gestion utilisé par les adhérents Point S. Ils peuvent ainsi créer des fiches clients avec tous les renseignements nécessaires sur le véhicule et le sinistre et basculer dans l'outil de la FFC sans nouvelle saisie des données.

### CENTRES AUTOS

#### 20 bougies pour Autobacs France

La filiale d'Autobacs Seven est présente en France depuis vingt ans. L'enseigne compte aujourd'hui dix établissements en Ile-de-France et emploie 400 salariés. Pour cet anniversaire, Autobacs a proposé un grand jeu-concours doté de plus de 200 cadeaux, dont un vélo électrique. L'enseigne a aussi proposé une vingtaine de promos sur plusieurs gammes de produits. Toutes les offres anniversaires étaient relayées sur le site internet du réseau.

### CONTRÔLE TECHNIQUE

# Déverrouiller l'accès à l'emploi !

**Le groupe SGS (réseaux Auto Sécurité et Sécuritest) plaide pour une évaluation des compétences des candidats au poste de contrôleur technique via une plateforme digitale.**

Objectif : prendre en compte l'expérience du candidat et non plus seulement son diplôme. Aussi, les présidents des réseaux Auto Sécurité et Sécuritest lancent un appel à Elisabeth Borne, ministre du Travail, afin d'ouvrir une plateforme digitale co-construite avec les principaux acteurs du marché et l'État.

#### Un millier de contrôleurs manquent à l'appel

Par une série de tests en ligne, celle-ci aurait pour but d'évaluer les connaissances techniques des candidats dans le secteur automobile et leur permettre



d'accéder à la formation de contrôleur technique. Car le secteur fait face à une pénurie chronique de main-d'œuvre, estimée entre 800 et 1000

contrôleurs. Et 200 pour le seul groupe SGS, alors même qu'il a depuis deux ans déployé un site web dédié (moncontrôleur.com) et mené des cam-

#### Accès contraignant

Pour SGS, la raison première de cette désérence repose sur le durcissement des conditions d'accès au métier de contrôleur technique depuis la réforme de mai 2018 : un bac pro minimum complété de 400 heures de formation est aujourd'hui nécessaire lorsqu'un CAP, un BEP ou une expérience qualifiante suffisaient précédemment. Avec pour conséquence la réduction aussi mécanique que drastique du nombre de candidats éligibles. Ce durcissement ne permet plus en outre de reconversion pour les candidats non-diplômés bénéficiant pourtant d'une expérience et/ou de connaissances avérées dans l'automobile... ● [j.morvan@zepros.fr](mailto:j.morvan@zepros.fr)

### RECRUTEMENT

## AAG fait le plein



**Alliance Automotive Group (AAG) profite d'une belle dynamique de croissance depuis le début de l'année.**

Au niveau des réseaux de distribution, AAG avance ainsi trente-huit signatures enregistrées entre janvier et avril derniers. Cette croissance se retrouve aussi dans les réseaux de garages, qu'il s'agisse de l'activité mécanique ou de carrosserie. AAG annonce en effet l'intégration de 133 nouveaux adhérents depuis le début de l'année. Parmi eux, vingt-quatre réparateurs indépendants ont rejoint les rangs du réseau Précisium, qui renoue avec une

solide dynamique de séduction. « La croissance de nos réseaux démontre l'attractivité de nos distributeurs par rapport aux traditionnels réseaux constructeurs : 60% de nos recrutements ont été réalisés sur des agents de marque », souligne Vincent Congnet, directeur des réseaux VL. Enfin, les concepts de réseaux en franchise ont eux aussi la cote. Les deux enseignes Etape Auto (concept de centre auto) et Pièces Auto (distributeur détaillant) enregistrent quant à elles l'arrivée de quatre nouveaux adhérents. ●

J. M.

### COMMUNICATION

## Autre vision d'Autolab

**L'heure est à un nouveau souffle pour l'enseigne pilotée par la Capail. Densifier le maillage est une mission prioritaire pour Frédéric Le Goff, responsable du réseau. Objectif : passer d'une cinquantaine actuellement à 250 points de service sur tout le territoire !**

Pour y parvenir, F. Le Goff annonce le lancement d'un « plan de positionnement » du réseau et de la coopérative auprès des automobilistes. Il doit déboucher sur un projet différenciant inspiré de ce que les clients peuvent et veulent partager, lors de l'entretien-réparation de leur véhicule, en matière de valeurs sociétales, humaines et *in fine* d'acteurs de

l'économie circulaire en local. À terme et si la campagne de recrutement porte ses fruits, un animateur réseau pourrait venir grossir les effectifs. Reste que ce réseau n'est pas comme les autres : fondé en 2012 par les neuf coopératives qui constituaient alors Eurogam, dont la Capail, Autolab se veut résolument à part. Vivant en marge des « grands réseaux nationaux », il s'annonce en fait comme une communauté de pros, tous actionnaires de la coopérative. L'enseigne cultive sa différence jusque dans le profil de ses membres : certains sont MRA, d'autres agents de marque, carrossiers... ●

J. M.

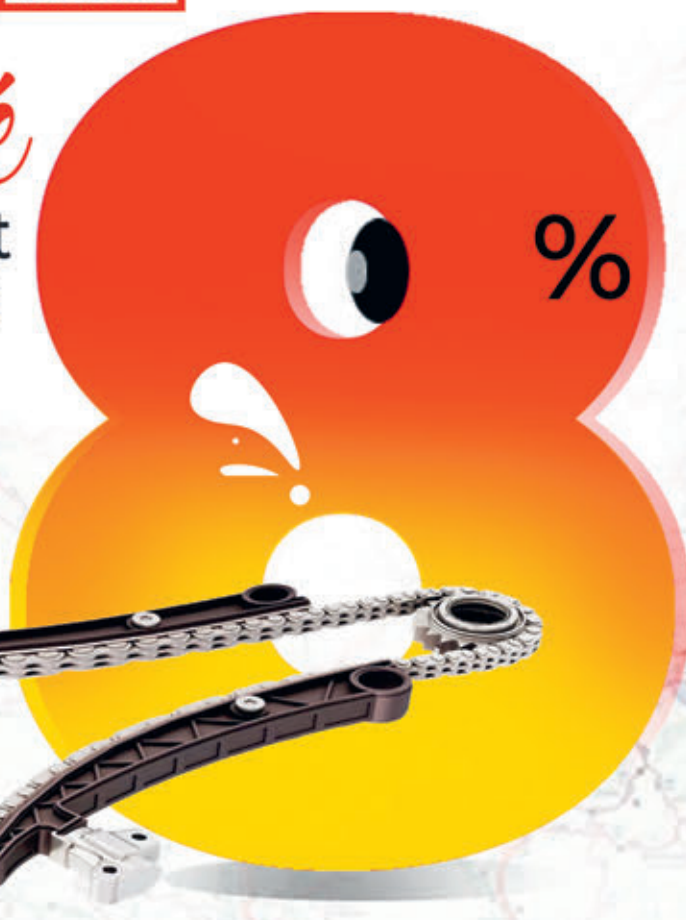


STOCKS  
100% DISPO



*cet été*

Juillet & Août  
Jusqu'à



# SUR LES KITS DE CHAÎNE DE DISTRIBUTION

Pour en savoir plus rapprochez-vous de votre commercial Apprau en région

[apprau.fr](http://apprau.fr)

**ADIPA** | **CHAUSSENDE** | **DASIR** | **MP**  
Nantes | Marseille & Toulouse | Lyon & Limoges | Lille

**APPRAU**<sup>®</sup>  
*c'est dispo!*





Les services déployés par les têtes de réseaux pour le back-office jouent un rôle clé dans la bonne organisation de l'entreprise.

## BACK-OFFICE RÉSEAUX

# Services « all inclusive »

**Le back-office d'un garage est important pour gérer la bonne marche de l'entreprise. Chasse aux frais fixes, solutions d'aide au pilotage... les têtes de réseaux proposent des solutions toujours plus performantes à leurs adhérents.**

**S**i les têtes de réseaux s'activent à assurer du flux véhicules dans les ateliers de leurs adhérents via des outils commerciaux et marketing, elles œuvrent également à leur pérennité en déployant une kyrielle d'outils destinés à simplifier et optimiser la gestion du back-office du garage. Derrière la notion de back-office s'entendent tous les aspects d'une entreprise non directement liés à son cœur de métier : fournitures de bureau/papeterie, bureautique, vêtements de travail, véhicules de courtoisie, accords auprès de fournisseurs d'énergie, assurances, boutique cadeaux, CE pour les adhérents, etc. Dresser un listing exhaustif des réseaux peut faire figure de catalogue à la Prévert. Il est toutefois

possible d'identifier les principaux domaines d'investigation des têtes de réseaux pour aider leurs adhérents dans ces tâches certes « annexes », mais quotidiennes...

### Mutualiser pour faciliter

Car l'accompagnement des pros ne se résume plus seulement au triptyque pièces/logistique/animation commerciale. Les têtes de réseaux proposent un package de solutions de plus en plus étoffé recensant les divers services proposés par des partenaires et autres fournisseurs. En s'appuyant sur la somme de ses adhérents, l'enseigne peut ainsi mutualiser les volumes afin d'obtenir des tarifs avantageux pour ses membres. Optimisation impossible pour un réparateur esseulé ! « Les pros entrent dans un réseau pour payer moins

cher, mais c'est à la tête de réseau de leur apporter les clés pour mieux faire. Elle doit jouer le rôle de facilitateur », précise Florence Galisson, directrice marketing des réseaux chez AAG. Et s'ils peuvent de prime abord apparaître moins cruciaux que des outils de communication, de commerce et/ou de marketing, directement générateurs d'OR et donc de cash, ces outils permettent d'optimiser les frais généraux, ou encore sa gestion et ce, parfois de façon très significative. Et donc de la pérenniser.

### Essentiel...

Pourquoi ? Parce qu'en mettant à disposition les moyens et services nécessaires à simplifier et fluidifier toutes les facettes de la vie d'un garage, les enseignes permettent au réparateur de, justement, se focaliser sur leur

business. « L'idée sous-tendant les solutions destinées au back-office est la facilité d'utilisation du service afin que l'adhérent gagne du temps », déclare ainsi Mounir Msiouen, responsable du réseau Motrio. Ce que confirme Jalil Skiredj, responsable concepts et développement chez API. « Dans son approche TCOA (technique, communication, organisation, animation), le réseau 1,2,3 AutoService entend apporter un flux clients à ses adhérents tout en le déchargeant au maximum des "à-côtés" de l'entreprise. » À cet égard, le back-office – et les solutions dédiées que les têtes de réseaux amènent aux adhérents – a ceci d'assez paradoxal que, s'il peut de prime abord n'apparaître qu'accessoire, s'avère en fait essentiel ! ●

Dossier réalisé par  
j.morvan@zepros.fr

FRAIS GÉNÉRAUX

# Mutualiser pour économiser

Premier objectif des têtes de réseaux pour mieux piloter le back-office de leurs adhérents : faire baisser les frais généraux de l'entreprise. Assurances diverses (et parfois prévoyance), papeterie, bureautique, vêtement de travail, véhicules de courtoisie... Mises bout à bout, ces économies peuvent s'avérer importantes. À travers une nouvelle plateforme digitale mise en place en avril dernier et baptisée Alternashop, Alternative Autoparts (réseau Technicar Services) n'a pas fait les choses à moitié. Cet outil, destiné tout autant aux distributeurs qu'aux réparateurs, recense plusieurs dizaines de postes de dépenses, dont une bonne part liée aux frais



Avec le portail Alternashop, les adhérents du réseau Technicar Services ont accès à une cinquantaine de solutions, dont par exemple des véhicules de remplacement à tarif négocié.

## Du sur-mesure

Pour accompagner au quotidien ses adhérents, le réseau Eurorepar Car Service a lancé en 2019 un service de conciergerie. Véritable aide à tout faire, il vient en soutien du professionnel qui s'interroge sur l'utilisation de ses outils digitaux, le contenu de ses services, ou pour toute question d'ordre administratif ou juridique.

généraux d'un garage ou d'un distributeur. « Avec Alternashop, les distributeurs Alternative Autoparts comme les adhérents Technicar Services ont accès à une cinquantaine d'items depuis un tableau de bord digital. Ils peuvent y acheter directement des produits ou des prestations. Et économiser en moyenne 2500€ par an... », assure Sandra Henric, responsable du réseau. La cinquantaine d'items couvre un spectre très large, allant de l'achat de fournitures de bureau à l'accès à des services de contrôle réglementaire des bâtiments et des équipements, en passant par des tarifs négociés sur la fourniture

d'énergie ou la téléphonie. Idem pour les tarifs concernant l'achat de véhicules de courtoisie, ou même un service de recrutement d'un collaborateur en intérim. « Pour les collaborateurs, la plateforme propose aussi des tickets restaurant ou des chèques cadeaux, à la façon d'un comité d'entreprise », ajoute-t-elle.

• Même démarche chez Alliance Automotive Group (AAG), où les réparateurs ont accès, depuis leur console Top Garage/Précisium, à une large palette de solutions via un programme baptisé Optimo. Il permet aux adhérents de trouver des accords négociés sur des dizaines de produits et services,

« jusqu'au défibrillateur si le chef d'entreprise souhaite équiper son site », déclare Florence Galisson !

• Chez Bosch Car Service, l'ensemble des services est disponible via un nouvel extranet lancé en début d'année. Les membres du réseau y retrouvent les accords

pour l'assurance, la gestion du patrimoine et prévoyance, ou encore les offres du partenaire Leaseway pour un véhicule de courtoisie.

• Chez Motrio, si divers accords ont été négociés en direct (exemple : Sam Outillage), le réseau peut également passer par la puissante centrale d'achat du groupement des concessionnaires Renault, Ciscar. Elle leur donne accès à des solutions en bureautique, des tarifs préférentiels sur du gros matériel de garage, etc. Comme pour les autres réseaux, « l'enseigne n'impose rien, à l'exception des vêtements de travail », précise Mounir Msiouen. Si l'ensemble des services se retrouvent dans un guide « papier », ce dernier va se numériser avec la sortie du nouveau site internet Motrio en septembre prochain. ●

“ L'idée sous-tendant les solutions destinées au back-office est la facilité d'utilisation du service, afin que l'adhérent gagne du temps. ”

Mounir Msiouen, responsable du réseau Motrio



# CONTACTEZ...

## LA RÉDAC

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

## LA PUB

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

## LA DIFF

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



# TOP 100 DES DISTRIBUTEURS PIÈCES DE RECHANGE

Retrouvez le classement des  
100 premiers acteurs  
du marché pièces de rechange.  
Suivez les évolutions  
du commerce de  
gros automobile et les  
performances économiques  
des entreprises les plus  
dynamiques du secteur.



NE RATEZ PAS  
NOTRE PROCHAINE  
ÉDITION EN  
**JUILLET  
2021**

Vous voulez recevoir et/ou communiquer dans ce journal ?  
Contactez Benjamin : [b.huet@zepsros.fr](mailto:b.huet@zepsros.fr)

## COMPTA-GESTION

## L'aide au pilotage d'entreprise

Au-delà des outils dédiés aux achats en tous genres, les solutions de back-office déployées par les têtes de réseaux concernent également la gestion de l'entreprise. « Nous avons noué un accord avec TaxSaving Consulting, spécialisé dans l'optimisation fiscale et qui se charge des recours auprès des administrations locales pour tout ce qui touche aux taxes locales », explique Jérôme Magloire, concept manager pour le réseau Bosch Car Service. « Nous étudions la possibilité d'offrir aux adhérents un service d'audit financier et au pilotage d'entreprise. Mais nous proposons déjà, par le biais de DAF Conseil, des formations tertiaires sur ce thème au travers de modules comme "piloter son activité", "comment intégrer une démarche qualité dans le management de l'entreprise", "gestion des heures et des ratios d'activité" », décrit pour sa part Sandra Henric (Technicar Services).

**Accompagnement précieux**  
Florence Galisson, directrice marketing des réseaux chez AAG, insiste également sur ce type de



À travers Optimo, les adhérents des réseaux AAG retrouvent l'ensemble des services dédiés au back-office.

formation tertiaire, qui peut porter aussi bien sur la rentabilisation des équipements de l'atelier que le pilotage des investissements, les ratios clés de l'entreprise, etc. « Au-delà, le groupe propose également à ses réparateurs, grâce à un partenariat avec KPMG, des audits pour la comptabilité et la gestion, ou pour créer ou transmettre son entreprise », précise-t-elle. Pour le secteur de la réparation-collision, « Motrio a construit un service, Body Up, qui consiste en un accompagnement à l'optimisation sur une multitude de facettes de cette activité bien spécifique (commerce, back-office...) afin d'aider nos adhérents à mieux analyser leur rentabilité », déclare Mounir Msiouen. ●

## TÉMOIGNAGE

## « Une utilisation quotidienne »



Pour Cédric Vauchel, gérant du garage AD Expert NI Motors situé à Bourgoin-Jallieu (38), la porte d'entrée aux services de back-office, Mon Espace AD, est très pratique : « Qu'il s'agisse des vêtements de travail, des contrôles réglementaires, des contrats sur

la collecte des déchets jusqu'au service juridique, l'offre est large. Je m'y rends quotidiennement pour y récupérer toutes les informations du réseau, mais c'est également un moyen utile de comparer les services déployés par la tête de réseau avec nos contrats existants. » Au-delà de l'aspect économique, Mon Espace AD est pour le gérant du garage un moyen de gagner du temps : « Je ne veux pas perdre de temps. Lorsque j'ai un besoin, je regarde ce que propose l'enseigne. Les choses sont normées au niveau national avec les prestataires, c'est beaucoup plus simple. » ●

FLUXEA

MOTEUR DE VOS CONNAISSANCES TECHNIQUES



FLUXEA est une solution de documentation technique

Elle vous accompagne dans vos opérations quotidiennes

Elle vous permet la réduction de la sous-traitance et l'augmentation de votre chiffre d'affaires

Elle optimise votre temps de travail au secrétariat comme à l'atelier

Plan d'entretien  
en temps réelGarantie constructeur  
préservéeTechline  
incluseRappel  
constructeur

www.fluxea-group.com



01 30 15 28 58



info@fluxea-group.com

57 boulevard de la République  
Bât 5 - 78400 CHATOU

ENTREtenir  
VOTRE VÉHICULE  
C'EST NOTRE



## MÉTIER

Réparateurs agréés	38
Réparateurs indépendants	40
Carrossiers	44
Distributeurs Équipementiers	46
Marché Turbo	50

### ANALYSE

# PHE : comprendre cette 2<sup>e</sup> (et dernière ?) renonciation boursière

Bain Capital avait suspendu en 2018 la première tentative d'introduction en Bourse de PHE ; il vient cette fois de retirer le projet lors de la seconde. L'option boursière semble donc abandonnée, n'ayant pas été plus fructueuse alors même que l'état des marchés financiers est passé de dépressif en 2018 à euphorique en 2021. Reste que Bain Capital n'a pas vocation à demeurer encore longtemps propriétaire du groupe de distribution...

PHE vient donc une seconde fois de renoncer in extremis à son introduction en Bourse. Il y a toutefois une différence notable entre le refus de 2018 et celui de ce 2 juin 2021. Cette fois, le groupe parle de retrait quand en 2018 il n'était question que de suspension. Cette renonciation vaut fermeture du dossier. Peut-être pas pour toujours, mais l'entreprise ne se représentera probablement pas en l'état et devra notablement changer d'arguments. Car dans les deux cas et sur pratiquement les mêmes bases, PHE est arrivé à la même conclusion. Le dossier



boursier de PHE a probablement fait le tour de la question.

### La boucle boursière est bouclée

En 2018, les tensions internationales et les incertitudes économiques générales avaient raréfié les introductions en Bourse et rendu les investisseurs prudents et conservateurs. En 2021 et à l'inverse, le nombre d'introductions en Bourse tutoie des records, pendant que l'argent à investir coule cette fois à flot, portant d'ailleurs les places boursières vers des sommets historiques. Mais en 2018 comme en 2021, l'espoir d'une valeur satisfaisante d'introduction de l'action PHE n'a pas été satisfait. La première fois parce qu'il n'y avait pas assez d'argent, d'investisseurs optimistes et de candidatures à la cotation. Maintenant et para-

doxalement, parce qu'il y a abondance dans ces trois compartiments du jeu. Les investisseurs de 2021 s'offrent du coup le luxe d'être plus « sélectifs ». Et apparemment, PHE n'a pas été classé dans le haut du panier boursier...

### La faute à qui ou à quoi ?

Ni son bon bilan 2020 (CA à - 2 % pour une marge brute à + 0,7 %, sur un marché à environ - 15 %), ni son premier trimestre 2021 (CA à + 11 % et Ebitda à + 44 %) n'ont démerité. La faute doit donc se rechercher ailleurs. Peut-être chez ces valeurs de l'industrie auto violentées conjoncturellement par l'effondrement des ventes VN et structurellement dégradées par les dogmatismes écolos. L'étiquette inévitablement automobile de PHE a pu devenir du coup contreproductive. Ou peut-être se niche-

t-elle au cœur même du marché de PHE. Cette après-vente certes résiliente s'avère peut-être aussi trop acyclique pour des investisseurs addicts aux flambées d'actions porteuses. PHE a pourtant démontré qu'il sait progresser bien plus vite que son marché ; que les perspectives de croissance, organiques ou externes, sont nombreuses ; que la nécessaire case digitale est cochée par un Oscaro leader, internationalisé et en pleine santé.

### Quel destin pour PHE ?

Si la porte boursière se referme, celle de la réalisation de l'investissement de Bain Capital reste grande ouverte. L'actionnaire, qui détient environ 91 % de Dakar Holdings (laquelle contrôle quasiment 100 % de PHE), est aux commandes depuis fin 2015. Il vient d'entamer une sixième année à la tête de l'entreprise, ce qui commence à devenir très long pour un fonds d'investissement. Les rumeurs repartent donc de plus belle. Elles remettent celle de la revente pure et simple sur une pile déjà fournie. À commencer bien sûr par celle à un LKQ Europe qui trouverait en

un PHE ouest-européen (France, Italie, péninsule ibérique) le complément géographiquement idéal à ses implantations très majoritairement allemandes et est-européennes. Certains pensent même que les discrètes négociations avortées que l'on a prêtées aux deux groupes de distribution il y a quelques mois risquent maintenant de prendre la couleur d'une occasion ratée. Alors que Bain Capital est parallèlement agacé par le dossier Fintyre, il pourrait favoriser un retour en force de LKQ. Mais il est vrai aussi que ce dernier doit aussi beaucoup investir dans la réorganisation de son puzzle de marchés et de sociétés...

Bain Capital va-t-il commencer à trouver la pièce automobile moins porteuse que prévu ? Peut-être. Mais tout reste probablement relatif et rien n'est jamais vraiment perdu pour celui qui se présente comme « l'une des principales sociétés privées d'investissement au monde avec environ 130 Md\$ d'actifs gérés ». Les 2 Md€ de CA que promet PHE en 2022 n'en représentent somme toute que 1,87%...  
jm.pierret@zepros.fr



# Clean Environment Solutions



**EURO 6**

## Nouvelle Game SCR's / SDPF's

**DÉJÀ DISPONIBLE!**

- ✓ Développé à l'image des produits OEM/OES;
- ✓ Utilisation de la "charge" qui permettent d'obtenir des valeurs d'émission similaires aux pièces d'origine;
- ✓ Gamme 100% homologuée;
- ✓ Traçabilité à 100% de tous les composants de production;
- ✓ Assemblage à ajustement direct - rapide et facile;
- ✓ Selon le nouveau WLTP (World Harmonised Light Vehicle Test Procedure) cycle de règles;
- ✓ Selon les émissions Euro 6.



Accès direct à la nouvelle vidéo d'entreprise, ou via le lien: [bit.ly/veneporte\\_video](https://bit.ly/veneporte_video)



[www.veneporte.pt](http://www.veneporte.pt)

RÉSILIATION

# Fin de contrat pour les agents Peugeot et Citroën

Après avoir négocié puis signé le 18 mai la résiliation des contrats de réparation des VUL, les deux réseaux secondaires ont vu leur contrat de réparation VL résilié sans sommation par Stellantis, dès le lendemain. Un coup dur pour ces entrepreneurs, frappés par le silence assourdissant du constructeur envers ces voisins utiles.

CITROËN

## « On nous a demandé de baisser notre rentabilité »

Denis Baeza ne décolère pas. Le président du Groupement national des agents Citroën (1100 adhérents sur 1500 agents) se démène pour connaître le sort réservé par le constructeur aux réparateurs agréés de la marque aux chevrons. « Nous étions tellement concentrés sur le dossier de la résiliation des contrats en VUL, avec la date butoir du 18 mai, que nous n'avons rien soupçonné ! » Et pourtant, les agents ont l'habitude : le contrat de RA2 date des années 2000, résilié au moins quatre fois depuis cette date ! Sauf que jusqu'à présent, les agents connais-

saient déjà – un peu – le contenu des nouveaux contrats avant de le signer. Là, il n'y a aucune information sur la teneur des nouvelles exigences du constructeur. Vers un allègement ou un durcissement des standards ? Et le nouveau règlement d'exemption est en cours d'écriture pour des mois !

### De nombreuses questions en suspens

Devant ces deux inconnues, l'inquiétude demeure et les agents s'impatientent. Surtout, les ques-



Denis Baeza, président du Groupement des agents Citroën.

tions fusent : les agents commerciaux sont-ils prévus dans le nouveau contrat ? Stellantis peut-il se passer du réseau secondaire, sur le volet commercial, balayé par l'avènement du véhicule électrique

et la vente sur le digital ? Est-ce raisonnable de penser que le constructeur puisse assécher son réseau secondaire, donc sa proximité locale ? « Ce serait une folie, une énorme erreur ! Le contrat de réparation noué avec l'agent assure à la marque l'entretien et la maintenance de son parc roulant, qu'il soit en panne ou sous garantie. Ce serait impossible de le faire avec un maillage réduit. »

### Silence assourdissant du constructeur

Les directives du constructeur n'apaisent en rien les inquiétudes. « On nous a demandé de baisser notre rentabilité, donc de gagner moins d'argent en compensant

par la baisse du coût de distribution d'un véhicule ou par des économies de structure ! Mais à qui profite cette baisse de rentabilité ? Cela va-t-il conduire à baisser le coût d'un véhicule ? Ou le prix des pièces, donc la facture du client final ? Pas si sûr... Ce sont des discours dangereux que nous n'entendions pas auparavant. C'est inquiétant car il y a des milliers d'emplois à la clé chez nous ! Et le réseau est clair : s'ils ne sont pas davantage Eurorepar Car Service ! », indique Denis Baeza, soulignant combien – paradoxalement – Citroën coule dans leurs veines... ●

m.blancheton@zepros.fr

## « Nous ne serons pas Eurorepar Car Service »

PEUGEOT

## « Nous serons toujours dans le combat »

« Nous n'avons rien vu venir », confirme Florence Gête. À présent, la présidente du Groupement des 1582 agents Peugeot veut peser dans la discussion avec Stellantis. Mais comment se faire entendre quand on ne veut pas vous écouter ? La résiliation des contrats entre constructeur et agents n'est pas chose nouvelle, « mais pas dans ces conditions ! », regrette Florence Gête, mentionnant la rudesse de Peugeot dans ce dossier. « C'est compliqué à gérer, d'autant que nous avons deux contrats : apporteur d'affaires avec les concessionnaires et réparateur agréé avec le constructeur », explique la présidente du GAAP. Surtout, elle souligne combien ils ont investi, « et investissent toujours », pour coller aux stan-

dards. Ce mercato bouscule cette frange de l'écosystème Peugeot pourtant bien ancrée, qui exige à présent de connaître les contours de leur avenir au sein d'un groupe devenu tentaculaire avec ses quatorze marques.

### Un statut hybride qui pose question

« Notre statut est hybride car il est moins connu au niveau du règlement européen. C'est d'ailleurs pourquoi le CEGAA, l'organe européen des agents, va défendre nos couleurs. » En aval, les questions abondent sur le contrat d'apporteur d'affaires : que devient-il ? Que dire aux agents qui ont investi dans des showrooms pour la vente VN s'ils perdent le contrat com-

mercial ? Va-t-on assister à un laminage stratégique d'agences trop proches de certaines concessions ? La présidente est plus sereine sur la partie réparateur agréé car le métier d'agent « a du sens, fondamentalement. Nous représentons une marque mais sommes des artisans de proximité, avec un retour aux circuits courts. Et c'est bien le client qui décide à la fin. Si économiquement cela fonctionne avec tout le potentiel que nous représentons, je vois mal le constructeur tuer le modèle qui lui assure le maillage. Nous sommes autonomes sans coûter trop cher et

nous gérons 50% des entrées atelier. »

### Réinventer son métier

La période trouble est également propice pour se poser les bonnes questions sur soi-même, estime Florence Gête. Quel est le potentiel de l'agent dans sa zone ? Est-il au bon endroit ? Doit-il (ré)investir et/ou se lancer dans la vente ? Quid du VO et du business additionnel comme la location, y compris de vélos ? Une autre marque en complément est-elle envisageable ? « Être bousculé incite à se redéfinir. Un réseau d'agents est plus proche d'un réseau de réparateurs indépendants, avec une agilité extrême que nous avons prouvée ! » Le tout sur fond de



Florence Gête, présidente du Groupement des agents Peugeot.

maillage que la présidente estime cohérent par rapport au parc. Alors il ne faut pas se tromper de combat ! « Être résilié ne signifie en aucun cas arrêter de se battre car les dossiers sont toujours sur la table : la remontée des données, la RGPD, l'électrification... Il faut juste trouver un contrat commercial équitable au préalable. » ●

## « Nous n'allons pas nous taire par peur de ne pas être renouvelés »

M. B

## INTERVIEW

## Arnaud Sautier, Renault : « Nous voulons 1 000 apprentis chaque année »

### Quels sont les enjeux liés à la formation pour Renault ?

**Arnaud Sautier\*** : La montée en compétences pour une prise en charge des véhicules électriques et hybrides ! Nous avons ainsi 20 000 personnes à former dans nos ateliers : de l'initiation aux véhicules électriques et hybrides jusqu'au parcours Cotech (coordinateur technique). Nous devons aussi aider le réseau à recruter dans une filière en mal de main-d'œuvre avec 1 000 postes à pourvoir rien qu'en mécanique !

### Comment répondre à ces besoins ?

**A. S.** : Nous avons créé le site « Le réseau Renault recrute », déployé une communication valorisante des métiers de l'auto, et nous nous sommes rapprochés des lycées pros et des CFA. L'objectif était de créer une filière « colorée » Renault ! Celle-ci va du bac pro au niveau mécanicien (avec habilitation électrique), jusqu'au titre de technicien électromécanicien automobile (TEA), obtenu en apprentissage ou en formation continue.



Arnaud Sautier, directeur de la formation réseau France de Renault.

### Comment fonctionnent les partenariats avec les CFA ?

**A. S.** : Nous industrialisons des cursus métier d'électromé-

canicien et de Cotech. Nous proposons par exemple un suivi par nos formateurs des cours ainsi que des moyens en pièces

de rechange et en véhicules (quelque 250 voitures actuellement). Les huit centres internes Renault sont quant à eux dédiés aux formations techniques liées aux nouvelles technologies et aux nouveaux produits. Ce dispositif global associé au maillage du territoire permet d'optimiser le financement et de réduire les coûts logistiques.

### Quels sont vos objectifs à terme ?

**A. S.** : Ils sont ambitieux ! Nous avons signé les premières conventions mi-2020 avec le Garac et l'Isfora (le pôle Automobile de l'Institut des Métiers de l'Artisanat) à Bordeaux. Nous avons aujourd'hui vingt-deux partenariats avec des CFA, soit trente points de formation, et visons les vingt-cinq d'ici la fin de l'année 2021. Nous voulons 700 personnes en formation continue et un millier en apprentissage chaque année ! ●

\* Directeur de la formation réseau France chez Renault.

Thierry Goussin

## Vite !

### DIGITALISATION

#### Daimler veut des agences



Des concessionnaires en agences dédiées à la livraison du VN acheté 100 % en ligne par le client, avec plus de temps pour se concentrer sur un parcours client optimisé, de sa recherche en ligne jusqu'à son achat et sa réception : c'est ce qu'entrevoit Daimler (Automotive News) pour ses distributeurs. La marque allemande veut ainsi digitaliser et rationaliser sa distribution, sans mettre l'humain de côté. À suivre.

### DIAGNOSTIC CONNECTÉ

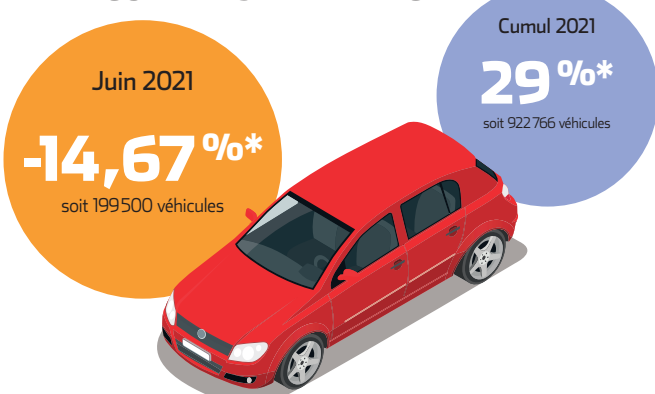
#### ADT : révolution du SAV de Renault

Un outil de diag partagé entre les ateliers se répand dans les réseaux Renault et Dacia. L'Alliance Diagnosis Tool (ADT), développé avec Bosch, doit gonfler la productivité, réduire l'immobilisation, faciliter le diag et la réparation via une connexion permanente entre les véhicules et avant même leur arrivée dans l'atelier. Premiers techniciens concernés : les Cotech, spécialisés dans la recherche des pannes électroniques. À venir : 3D, vidéo et réalité augmentée.

## Juin toujours au ralenti

Avec tout juste 200 000 immatriculations VP, juin accuse encore un repli de 14,6% comparé à 2019, année de référence. Cependant, la chute était de 27% en mai (141 000 unités écoulées). Les marques françaises sont encore dans le rouge (-17,3%), et les importateurs font encore un peu mieux avec -10,7%. Au cumul, le marché reprend du poids et du poil avec +29% mais reste maigrelet en ne dépassant pas le million d'unités (922 766).

### IMMATRICULATIONS DE VOITURES PARTICULIÈRES EN FRANCE



\* 2021 vs 2019 (2020 étant considéré comme année blanche)

MARQUES	VPN Cumul 06/2021	ÉVOL. % 2021-2020	MARQUES	VPN Cumul 06/2021	ÉVOL. % 2021-2020
PEUGEOT	163894	28,13	SKODA	18298	52,6
RENAULT	152382	4,29	SEAT	17033	48
CITROEN	90581	22,79	NISSAN	14728	1,17
DACIA	62997	54,6	MINI	13538	45,6
VOLKSWAGEN	62125	54,84	DS	12768	15,15
TOYOTA	54018	36,4	SUZUKI	12738	57,2
AUDI	27813	51,73	VOLVO	9042	42,2
FORD	26873	9,61	JEEP	5526	210
MERCEDES	26300	22	LAND ROVER	3167	53,5
BMW	25102	29,8	LEXUS	2663	4,1
HYUNDAI	23039	52	JAGUAR	1038	55,6
OPEL	22527	11,72	SMART	817	45
FIAT	22251	33,65	ALFA ROMEO	756	0,27
KIA	22204	37	ALPINE	507	124,34

Vite!

FORMATION

Delphi lance sa plateforme



Pour garder le lien, Delphi Technologies by BorgWarner lance sa plateforme digitale de formation : mytrainingdelphi. Ainsi, se font dorénavant en ligne découverte des modules de formation, inscription et gestion administrative pré et post-formation grâce à de tout nouveaux outils tels que des quiz à réaliser en amont de la formation. Pour une prise en main simple et rapide, sept tutoriels vidéo sont accessibles sur leur plateforme propre de base de données techniques « direct-évolution ».

DÉCHETS

Würth et Suez s'associent

Le multispécialiste (fixation, outillage...) et le « géant » des services à l'environnement ont développé ensemble « ORSY-clage », une offre packagée de collecte de déchets. Elle est accessible sur l'e-shop et via les 170 magasins PROXI Shop du Groupe Würth en France. Cette solution globale doit permettre d'optimiser le budget dédié à la gestion des déchets mais aussi de valoriser le tri et le recyclage de leurs déchets auprès de leurs propres clients.

PROMOTION

VIPros Auto fidélise les pros



Après la VIPros Bati, l'agence de développement commercial « Tendance » lance la version Auto de son club de fidélisation. Il s'agit d'une plateforme de promotion multimarque des produits d'équipementiers. L'animateur a mis en place un programme de fidélisation mutualisé (multimarques) à destination des garagistes, via un ciblage marketing. Les garagistes inscrits sont récompensés, comme cela existe pour les programmes de fidélité classiques.

PHYGITAL

# Pourquoi Carter-Cash s'est offert Yakarouler

**Complémentarité stratégique et accélération commerciale sont les deux piliers de la reprise surprise de Yakarouler par le discounter Carter-Cash. Mais si les potentialités sont évidentes, la greffe prendra-t-elle ?** La filiale de Mobivia est depuis le 1<sup>er</sup> juin propriétaire du site de vente de pièces en ligne. Carter-Cash trouve ainsi un débouché digital « clé en main » à ses 71 points de vente physiques. Carter-Cash dispose déjà d'un site annonçant 4 000 références physiques et 50 000 en ligne. Mais en s'appuyant sur l'hyper-spécialiste en matière digitale, l'enseigne ajoute à son offre pièces les 2,5 millions de références en ligne revendiquées par le troisième pure-player français de l'auto... sachant que cette compétence digitale BtoC devrait aussi profiter à l'ensemble de ses 2 060 ateliers et centres autos dans dix-huit pays de Mobivia. De quoi décoller en business BtoC.

**L'atout « click & delivery »** Carter-Cash a historiquement fondé son développement sur le maillage physique de magasins avec succès : 111 M€ de CA pour

53 magasins en 2016 et 176 M€ pour 71 en 2019. Le tout en dégageant chaque année un résultat net dépassant les 2,5 M€. À ses click & collect (livraison sur le point de vente) et click & fit (livraison et montage sur le point de vente), l'appui du site de vente en ligne va aider Carter-Cash à accélérer sa livraison à domicile (click & delivery). En maillage, l'apport de Yakarouler est également hautement stratégique. Car avec ses 71 implantations, Carter-Cash ne couvre que 50 % du territoire national. Le réseau de 600 garages partenaires fédérés par le pure-player est un accélérateur bienvenu, d'autant qu'ils sont susceptibles d'écouler une part des 2,5 millions de références dont Carter-Cash hérite dans l'opération. Et la meilleure part ! Beaucoup sont en effet bien plus techniques et plus chères que celles de son catalogue actuel...

**Un opportun CA complémentaire** Même amputés de 10 M€ pour cause de Covid, les 14 M€ de CA de Yakarouler permettent de rattraper les volumes perdus en



Le magasin Yakarouler de Thiais (94) est le 72<sup>e</sup> magasin de Carter-Cash.

2020. Mais encore faut-il faire prendre la greffe digitale. En rachetant pour un « petit » 300 000 € Yakarouler, Mobivia aux 2,9 Md€ de CA (à fin septembre 2020) en a sous le pied pour investir sur l'intégration. 1,2 M€ vont être immédiatement insufflés pour assurer les besoins fonctionnels en trésorerie. Mais il faudra probablement injecter beaucoup d'argent dans ce site que Carter-Cash veut amener à 26 M€ de CA et à la rentabilité en trois ans. Parce que l'activité est structurellement consommatrice de recherches, d'investissements et de développements ; et parce que Yakarouler a tout de même accumulé plusieurs millions de dettes au fil de difficultés : problèmes tech-

niques sur son catalogue en ligne et d'infrastructure informatique, pricing agressivement déstabilisant et rapprochement avorté avec le groupe Alliance Automotive Group en juillet 2017.

**Avec ou sans l'équipe ?** Mais malgré cela, la route s'annonce encore longue pour le nouvel attelage. Il faudra que le repreneur résiste à une possible tentation d'effacer le nom - et le référencement - de Yakarouler au profit du seul Carter-Cash. Le fondateur, Yann Gyssels, et ses 27 salariés accompagneront-ils la reprise-redressement ? Carter-Cash saura-t-il éviter que le site ne se vide de sa substance historique ?

jm.pierret@zepros.fr

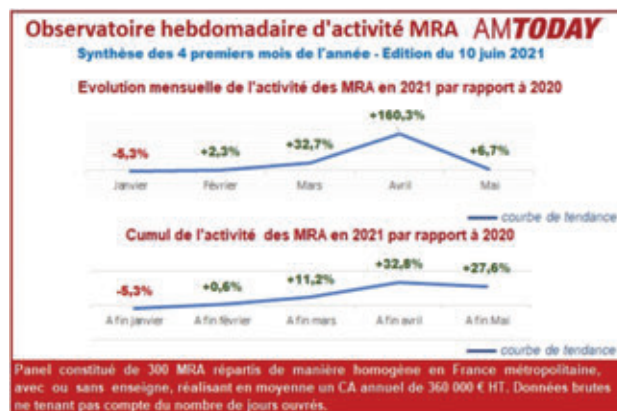
CONJONCTURE

## Les ateliers remontent la pente par à-coups

**Après un mois de mai à +6,7% seulement par rapport à l'an dernier, la première semaine de juin a décollé mais la deuxième et la troisième sont retombées dans le rouge.** +12,6% puis -10,1% et -14,1% : les performances des trois premières semaines de juin relevées auprès d'un panel de 300 MRA pourraient être inquiétantes. Sauf que, rappelle l'Observatoire AM Today/EBP MéCa, ces remontées d'activité pièces et main-d'œuvre se comparent sur la période de reprise spectaculaire d'entrées atelier en sortie de

confinement à partir du 11 mai 2020, avec « juin 2020 qui enchaînait même semaine record

sur semaine record avant que juillet ne se maintienne ensuite à un haut niveau d'activité ».



Résultat, l'avance 2021 est tombée de 27,6 % cumulée sur les cinq premiers mois à 10 % sur six mois (moins la dernière semaine de juin). Reste en ligne de mire l'espoir d'effacer les 8 % d'activités « volées » par la pandémie. À noter que le baromètre CNPA-Solware (élargissant la base aux ateliers de RA1 et RA2) a relevé un mois de mai à +26,1%. Et qu'en comparant les cinq derniers mois à la même période sur 2019, le trou d'activité s'élargissait à -5,3% quand il n'était que de -4,5% à fin avril (sur quatre mois).

c.ridet@zepros.fr

## INTERMÉDIATION

**iDGARAGES en forte croissance**

**Le site d'intermédiation pour l'entretien-réparation des véhicules annonce des chiffres record sur le premier trimestre 2021. Et lance un nouveau site pour les automobilistes...**

Les chiffres avancés par le site internet iDGARAGES.com reflètent bien la reprise d'activité du marché de l'entretien-réparation après un exercice 2020 chahuté par la crise sanitaire. Le site d'intermédiation annonce une hausse de 30 % du nombre de devis par rapport à la même période un an plus tôt et de 25 % par rapport à 2019.

**Davantage de réparateurs**

Bonne tendance pour le site alors que l'activité mécanique au niveau national était en hausse de 10,6 % par rapport à 2020 et en baisse de 3 % par rapport à 2019, précise iDGARAGES (source : baromètre CNPA-Solware mars 2021). Si l'attractivité



iDGARAGES lance un nouveau site comparateur destiné aux automobilistes.

du site – « nous recevons de plus en plus de demandes entrantes » – est un facteur de ces bons chiffres, l'autre est « la conséquence de la crise sanitaire : les garages ont accéléré leur transformation digitale. C'est un constat partagé sur notre site mais également sur l'ensemble des plateformes en marques blanches que nous gérons. Le volume de rendez-vous a progressé de 54 % par rapport à 2020 et de 38 % par rapport à

2019 sur la période de janvier à mai », explique Jonathan Bloch, directeur général de la plateforme digitale. Sur le premier trimestre 2021, iDGARAGES enregistre 300 réparateurs supplémentaires inscrits par rapport à 2020, avec sur le seul mois de mai 50 garages gagnés.

**Nouveau site B2C**

Cela permet à la plateforme de revendiquer plus de 4 200 pro-

fessionnels inscrits... En outre, iDGARAGES annonce l'arrivée d'une nouvelle version à destination des automobilistes. Objectif : développer l'usage des comparateurs de devis auprès du grand public, simplifier encore davantage la prise de rendez-vous 24/7, et proposer un panel de prestations toujours plus large. En parallèle et afin de développer sa notoriété, le comparateur en ligne lance une nouvelle campagne de publicité avec un passage à la télévision en juillet prochain. Au programme des nouveautés : l'édition d'un nouveau baromètre des prix de la réparation automobile d'ici la fin du premier semestre et, au second semestre, la mise à disposition d'une boîte à outils digitale à destination des professionnels pour les aider à mieux appréhender les nouveaux usages des consommateurs en matière digitale. ●

j.morvan@zepros.fr

**Vite !**

E-CATALOGUE

**Distrigo enrichit son one-stop-shop**

Le portail de commande de pièces Service Box Multi-Brand de Distrigo annonce 700 000 références en pièces d'origine, Eurorepar, équipementiers, pneus... S'y ajoute la fonction devis qui évolue. En complément des temps de main-d'œuvre au barème constructeur, le réparateur a désormais la possibilité de rentrer ses propres temps, d'intégrer la tarification spécifique de certaines pièces et ses remises sur les pièces ou sur la main-d'œuvre. Les plans d'entretien sont également accessibles sur plus de 94 % du parc roulant (opérations recommandées, pièces nécessaires...). À venir : l'intégration des PIEC et l'accès direct possible depuis les DMS et l'outil de diagnostic.

**Banner BATTERIES**  
VOTRE RESERVOIR  
D'ENERGIE

**GAMME PRO**  
AGM & EFB  
QUALITE ORIGINE

Banner Batteries vous propose une gamme complète de batteries identiques à celles livrées à nos clients en monte d'origine. Des véhicules les plus anciens, aux plus récents, Banner vous apporte toute son énergie !

[bannerbatterien.com](http://bannerbatterien.com)

LEADING COMPANIES OF AUSTRIA

# Vite!

## FORMATION

### Vroomly fait le buzz avec les RS



Deux mois après son lancement, la Vroomly Academy a dispensé 530 heures de formation via seize vidéos aux réparateurs inscrits sur la plateforme. Sur avril et mai, cinq modules ont été consacrés aux piliers de la visibilité en ligne. Trois ateliers ont été particulièrement suivis : Google My Business, Facebook et les devis en ligne. Au rythme d'une à deux vidéos diffusées par mois, l'Academy veut aider les réparateurs à faire du digital un réflexe avec la maîtrise des outils.

## GARANTIE

### Icare accélère sur le digital

Dans un contexte de digitalisation tous azimuts, la filiale de l'assureur BNP Paribas Cardif dédiée à la garantie pannes mécaniques et aux contrats d'entretien accélère sur sa transformation en proposant des solutions de souscription en ligne via de nouvelles fonctionnalités (souscription en ligne, signature électronique, paiement en ligne, dématérialisation et gestion des documents). De nouveaux services seront proposés sur ses applications et espaces en ligne.

## COMPÉTITION

### Castrol lubrifie les Formule E Jaguar

Le fabricant de lubrifiant et l'écurie Jaguar Racing Formula E Team ont résigné leur partenariat technique. Dans ce cadre, les trois produits Castrol ON – e-fluides de transmission, e-liquides de refroidissement et e-graisses – seront développés et testés sur piste pour améliorer leur performance. De quoi optimiser les futures générations de ces produits pour les véhicules électriques grand public.



## DONNÉES TECHNIQUES

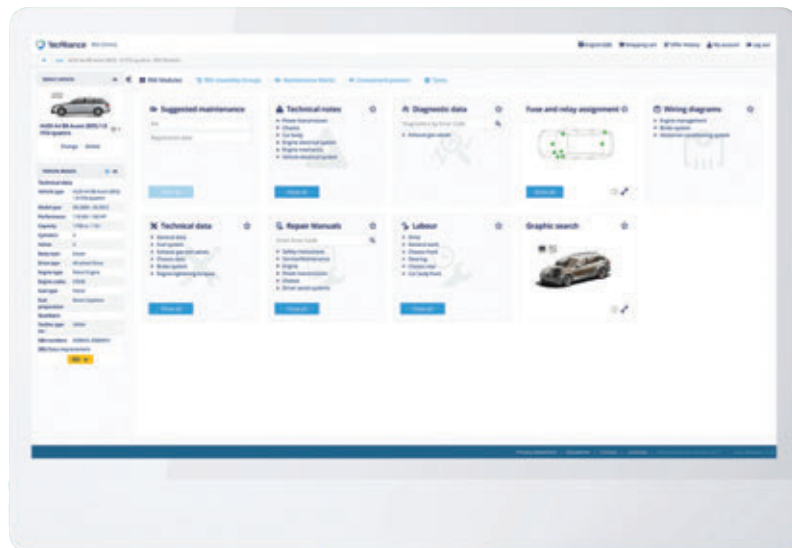
# TecAlliance lance un portail pour les garages

Le nouveau portail RMI Online ouvre l'accès aux données techniques pour l'entretien des véhicules aux ateliers indépendants. L'accès aux données véhicules est vital pour l'après-vente indépendante. Les plateformes européennes compilant les bases de données constructeurs sont au cœur de cette guerre de la data. Dorénavant, avec RMI Online, les réparateurs auront un accès direct aux données d'entretien et de réparation complètes et conformes constructeurs pour la plupart des VP et VUL courants, les VE et VHE, pour le diagnostic, l'entretien, la mécanique générale et la réparation. Les informations disponibles couvrent l'ensemble des étapes d'une intervention : de la prise de rendez-vous avec le client en passant par la préparation, la réception, le diagnostic, la répa-

ration, jusqu'à la restitution du véhicule.

### Pléthore d'infos disponibles

Sont ainsi accessibles les informations relatives au temps de travail, aux données de maintenance et instructions de réparation, aux valeurs de réglage, aux informations pour les roues et pneus, aux recherches graphiques de pièces, schémas de câblage, jusqu'aux pas de révision ou opérations de rappel des constructeurs. Le RMI est également disponible sous forme de solution en marque blanche per-



sonnalisable aux couleurs de

l'entreprise. Il peut être incorporé à un progiciel de gestion intégré des distributeurs (DSM), à des

L'appli est accessible à partir de n'importe quel navigateur, sans installation.

catalogues de pièces détachées ou à d'autres systèmes. ●

C. R.

## FORMATION

# Les sessions Tech Diag 4 de DAF Conseil certifiées



Le spécialiste de l'assistance et de la formation technique a été certifié pour sa formation « Diagnostic électronique des moteurs essence et diesel sur véhicules légers récents » (Tech Diag 4) par France Compétences. Il aura fallu un an de procédure pour obtenir le sésame de l'instance de gouvernance qui régit la formation professionnelle et l'apprentissage en France. Intérêt de cette reconnaissance de sa formation de quatre jours dédiée au diag électronique : être éligible au compte personnel de formation (CPF) des salariés,

ce qui représente une nouvelle source de financement pour la formation des réparateurs et complète le dispositif OPCO. « Avec cette première certification, nous franchissons une nouvelle étape. Les stagiaires qui suivront cette formation pourront valider leurs acquis et faire reconnaître leur savoir-faire de technicien diagnostic grâce à un certificat officiel reconnu », se réjouit Jacques de Leissegues. Le président de DAF Conseil pourrait se relancer dans l'aventure de la certification pour d'autres formations. ●

Philippe Lamigeon

## BOITIER BIOÉTHANOL

# Biomotors s'attaque aux 15 chevaux et plus

7e homologations pour Le fabricant de boîtiers de conversion au bioéthanol qui se positionne sur ce nouveau segment éligible de véhicules puissants. Une première sur le marché. Quatre mois après la publication de l'arrêté autorisant d'équiper les véhicules de 15 chevaux et plus, Biomotors a obtenu le sésame de l'Utac pour son boîtier BIOFlex Connect dédié à la conversion au bioéthanol. Il va pouvoir être installé sur ce type de véhicule en injection directe, norme Euro 3 et 4 des années 2000 à 2011. Sont concernés notamment, les Mer-

cedes SLK, Porsche Cayenne 1ère génération, Porsche Boxter, BMW M3 E92, Honda S2000, Maserati Quattroporte, Citroën C5 V6, Renault Megane RS, Renault Espace V6, Ford Focus 2 RS... Ces véhicules pourront bénéficier de l'exonération du montant de leur carte grise jusqu'à un plafond de 750€ et du « Disque Vert » de stationnement gratuit dans les agglomérations partenaires du dispositif. Ne reste plus à Biomotors que cinq homologations à obtenir pour couvrir les douze définies par l'arrêté ministériel. ●

C.R.



## RECYCLAGE

## Indra initie le parcours de professionnalisation

En créant son académie de formation Aureca, Indra Automobile Recycling veut pousser la montée en compétences des acteurs de la filière du recyclage auto. Depuis dix, Indra Automobile Recycling (coentreprise détenue à parts égales par Renault et Suez) forme les salariés de ses 370 centres VHU partenaires et d'autres pros hors réseau. L'angle d'approche était jusqu'ici exclusivement technique. La création d'Aureca (Automobile Recycling Academy) permet au recycleur d'ajouter des briques pour construire une offre complète de formation. Objectif : assurer la montée en compétences des démonteurs, dépollueurs... pour qu'ils soient en phase avec la complexification de leur métier.

## Objectif : s'adapter aux nouveaux enjeux

Car la filière du recyclage auto est en mutation : électrification, éco-



Les formations Aureca sont soit dispensées dans le centre Indra de Sologne, soit délocalisées dans les centres partenaires du réseau.

nomie circulaire, valorisation des matières et de la PIEC, digitalisation du métier, réglementation environnementale et administrative... Dans ce contexte, la formation terrain en mode tutorat avec un personnel peu qualifié atteint ses limites ! « Nous devons dépasser le seul axe technique pour adapter ces pros de la filière aux évolutions des technologies et de l'environnement. L'objectif est d'aider les centres VHU à développer leur approche business en prenant en compte les nou-

veaux aspects techniques et digitaux indispensables », explique Lætitia Vaugelade, DRH d'Indra en charge de la formation. Vingt modules (un à deux jours par session) sont ainsi disponibles. Au chapitre des nouveautés : le traitement des VE, la sécurité et notamment le risque incendie, « un module très demandé », et le traitement des PIEC. « Le développement de la vente à distance impose de nouvelles contraintes. Les plateformes ont des exigences de qualité de la pièce,

mais aussi de conditionnement, de transport. Le recycleur doit prendre des photos, gérer son stock mis en ligne... Autant de nouvelles missions qui nécessitent une formation. »

## Le réflexe formation fait son chemin

Et si l'on reste encore loin d'un parcours de professionnalisation sur plusieurs années, le réflexe formation commence à monter chez les pros du recyclage. En moyenne, l'Indra forme 300 stagiaires par an, mais sur les six premiers mois de l'année 288 personnes ont déjà été formés. « Aureca marque un tournant et permet de capitaliser sur le savoir-faire d'Indra qui va bien au-delà de la partie dépollution. Ces nouvelles formations doivent permettre de couvrir l'ensemble des problématiques du métier de recycleur », conclut Lætitia Vaugelade. ●

C. R.

## Vite !

CENTRE AUTO

## Feu Vert ouvre un corner Aiways



Partenaires depuis mars 2021, Feu Vert et le constructeur chinois Aiways ont ouvert le 17 juin leur premier site à Écully, dans le Rhône. Le démarrage de la « solution » après-vente pour la marque chinoise de véhicules électriques est sur une stratégie de vente exclusivement en ligne. Aiways et Feu Vert visent un maillage de vingt-deux centres. Et pour donner de la visibilité aux nouveaux véhicules, le réseau de centres autos propose une solution de mobilité avec un pool de véhicules de remplacement Aiways US.

# tcmatic

ON VOUS EN DIT PLUS SUR  
LES BOÎTES AUTOMATIQUES ?

BOÎTES DE VITESSES  
AUTOMATIQUES

BLOCS HYDRAULIQUES

CONVERTISSEURS  
DE COUPLE

BOÎTES DE TRANSFER

KITS DE VIDANGE








TCMATIC.COM




## Vite!

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

**Qapter déployé chez Five Star**



Partenaire de Five Star depuis 2015, Sidexa vient de déployer sa suite Qapter dans tout le réseau. Désormais, les 525 ateliers de l'enseigne peuvent user des capacités de l'IA, forte de 300 millions de dossiers sinistres, pour obtenir un préchiffrage très précis. Qapter est déjà interfacé avec l'outil de chiffrage Sidexa des adhérents Five Star. Il est particulièrement adapté pour le traitement des petits chocs en mode carrosserie rapide. Les clients Repair Zen sont visés.

VITRAGE

**La FFC bientôt reçue par Axa**

Au cœur d'une bataille entre réparateurs non agréés et Axa, qui refuse des cessions de créance (voir Zepros Après-Vente n° 85 page 40), la FFC avance. «La direction des sinistres a repris la main et nous a demandé de lui transmettre les numéros de dossier litigieux avant de nous recevoir», affirme Christophe Bazin, secrétaire général de la branche carrossiers-réparateurs du syndicat. Ce qui n'entame pas le crédit du dispositif : 35 000 à 40 000 cessions de créance devraient être ouvertes via l'outil Tribu d'ici fin 2021.

RÉSEAUX SOCIAUX

**Albax recrute**



Le groupe Albax a fait de Facebook et LinkedIn deux de ses principaux vecteurs de communication, y compris pour le recrutement. Le 11 juin, la société fondée par Max Alunni a annoncé vouloir embaucher tous azimuts en Ile-de-France. Des postes administratifs sont ouverts en CDD et en CDI, mais aussi des postes à l'atelier : tôlier spécialisé alu ou non, peintre, préparateur, laveur, sellier, mécanicien, jockey et même maître tôlier-formeur.

DIVERSIFICATION

# Le « Carrossier des objets » voit le jour

**En finir avec la dépendance à la sinistralité en actionnant de nouveaux leviers de rentabilité pour les ateliers.** Telle est la promesse de Lechler avec son concept de « Carrossier des objets ». Déjà déployé en Italie auprès d'une centaine de réparateurs, il permet au peintre de redonner un coup de jeune ou d'offrir une nouvelle couleur à des objets de toutes formes et de tous supports.

**Optimiser la compétence de rénovation**

«Nous voulons optimiser la compétence de rénovation et d'application au pistolet du carrossier», explique Emmanuel Delorme, directeur des ventes France de Lechler. L'opportunité de se diversifier pour le réparateur mais aussi de mieux vendre pour le fabricant de peinture. Car Lechler maîtrise la couleur dans l'auto, le yachting, l'industrie, le laquage bois et le bâtiment. Son programme marketing Color Design promeut cette transversalité devant apporter du chiffre d'affaires au réparateur à périmètre constant pour les coûts fixes et



**Intégrer la « carrosserie des objets » dans son portefeuille représente une diversification interne au métier même de réparateur.**

sans investissements structurels particuliers. Rien qu'en optimisant RH et matériel.

**Des clients multiples à fidéliser**

Le pro va aussi pouvoir fidéliser son client – particulier ou professionnel – pour d'autres besoins que son véhicule. Il va enfin pouvoir en conquérir de nouveaux.

Pour l'y aider, Lechler met à disposition un pack d'outils de PLV facilitant la communication en local. Un site internet dédié avec géolocalisation des ateliers et des campagnes marketing adaptées sont également disponibles. Première cible de conquête : les petites entreprises, artisans, architectes, designers en quête de process d'application professionnelle au pistolet sur de petits volumes ou des pièces uniques, comme des prototypes. L'autre cible, à découvrir, est composée de clients désireux de redonner une seconde vie à des objets ou de les mettre en valeur. Une activité de traverse qui pourrait représenter à terme jusqu'à 20 % du CA total d'un carrossier. ● r.thirion@zepros.fr

DISTRIBUTION

## CarCoating référence l'essentiel de l'atelier 2.0

**Le distributeur alsacien Dinitrol développe son concept CarCoating Solution. Il multiplie actuellement les référencements d'équipements de garage correspondant à sa vision de l'atelier 2.0.** Une carrosserie connectée optimisant la productivité par l'ergonomie et la digitalisation. L'entreprise est ainsi devenue importatrice officielle en France des produits Mahle Aftermarket Italy pour les gammes TechPro et TechPro Digital ADAS (diagnostic et calibrage ADAS), ArcticPro (entre-

tien des systèmes de climatisation) et FluidPro (entretien des BVA). Elle importe aussi officiellement les produits Brain Bee pour les gammes Connex Digital ADAS (diag et calibrage), AC Service (clim) et Fluid Service (stations ATF automatiques). Parallèlement, le distributeur a signé en mai avec le Suédois Hedson pour la commercialisation des outils des marques IRT (gamme de sècheurs), Drester (laveurs de pistolet peinture) et Herkules (ponts élévateurs). ● c.ridet@zepros.fr



**Le dernier référencement en date pour CarCoating Solution est la gamme de sècheurs IRT du Suédois Hedson.**

DÉVELOPPEMENT

## Faubourg veut son réseau de carrossiers



**Le groupe Faubourg pourrait aider ses futurs partenaires carrossiers à s'équiper via des solutions de financement.**

**Succursaliste par définition, le groupe Faubourg envisage de lancer un réseau de carrossiers.** Et pas forcément sous l'enseigne Serenicar, appliquée aux carrosseries intégrées du groupe. Le recrutement pourrait commencer cet automne. Pour concrétiser ce projet, Mickaël Montarou, ex-responsable national du réseau Eurorepar Car Service, a été recruté début 2021. «La stratégie du groupe est mûre pour cela avec les synergies existantes entre Traxall (gestion de flottes), Aniel Marketplace (distri-

bution) et Serenicar. L'acquisition de nouvelles carrosseries continuera sans doute mais la croissance externe a ses limites. Et nous voulons construire quelque chose de commun avec d'autres carrossiers», reconnaît le directeur réseau. Un contrat de franchise est évoqué mais d'autres pistes sont sur la table. «Nous souhaitons mettre au service du pro notre centre de services mutualisés et centralisés pour lui permettre de se concentrer sur la réparation», ajoute M. Montarou. ●

R. T.



OCTORAL

# OBTENEZ DES RÉSULTATS RAPIDES

PA35 : APPRÊT UV ET TU35 : DILUANT APPRÊT UV



**Comme les colibris au vol rapide et acrobatique, l'apprêt actif UV d'Octoral est une solution rapide et polyvalente qui vous permet d'optimiser votre productivité.**

Le nouvel apprêt UV d'Octoral améliore la productivité et l'efficacité. Conçu pour des réparations rapides, il peut être utilisé sur la plupart des substrats automobiles, y compris le plastique, en garantissant une base lisse. Le taux de mélange pratique minimise le gaspillage, ce qui permet de gagner du temps et de réduire considérablement le temps de réparation.

OBTENEZ DES RÉSULTATS RAPIDES

VISITEZ LE SITE WEB [WWW.OCTORAL.COM](http://WWW.OCTORAL.COM) OU CONTACTEZ VOTRE DISTRIBUTEUR OCTORAL HABITUEL DÈS AUJOURD'HUI.

Une marque de **valspar**

Exclusivement dans les réseaux  
Groupauto et Precisium



**PRECISIUM**

Vite!

FORMATION

Nexus Academy a sa plateforme



Fin juin, le groupe international a ouvert sa plateforme numérique Nexus Academy. Des webinaires, vidéos, événements en direct et d'autres contenus y sont disponibles. « Nos partenaires sont engagés dans la transformation de l'industrie automobile en une entreprise plus connectée et numérisée et notre engagement est d'aider nos membres et leurs ateliers à suivre le rythme et être très compétitifs sur le marché », commente Florian Précigout, directeur du service et du concept.

EUROPE

AAG Benelux grossit aux Pays-Bas



Nouvelle acquisition néerlandaise pour AAG Benelux, n° 2 aux Pays-Bas et n° 3 en Belgique. Le grossiste Hacos, implanté à Oss, vient grossir les rangs de Parts Point, la marque que devront arborer l'ensemble des 100 succursales d'AAG Benelux d'ici la fin de l'année. Le groupe a également fait une belle prise en mai dernier en reprenant la plateforme néerlandaise de vente en ligne Winparts. Orienté BtoC, le site créé par un distributeur en 2007 annonce un CA de 30 M€.

ÉCLAIRAGE

Lumileds renforce l'authentification

L'équipementier porteur des lampes Philips veut assurer l'authenticité de ses produits. Dans le cadre de la lutte contre les contrefaçons, Lumileds a intégré un QR code sur les emballages des produits, donnant accès au site d'authentification Philips. Il suffit de photographier l'avant du produit avec un smartphone et la plateforme de la marque détecte en quelques secondes si la lampe est un produit certifié d'origine.

E-COMMERCE

« Les marketplaces ne peuvent exister sans les distributeurs »

Et si les places de marché BtoB étaient l'avenir des distributeurs? Car ce canal gagne ses galons auprès des garagistes à la recherche d'un dépannage en pièces facilement accessible. D'autant que la crise pandémique a largement servi ce modèle digital. Selon les derniers chiffres de la Fevad, à la faveur de la crise sanitaire, les places de marché BtoB ont gagné 27% de taux de pénétration en 2020 et affichent même un encourageant + 21% au premier trimestre 2021 (tous secteurs confondus). Et de fait, les distributeurs se penchent de plus en plus sur la question avec plusieurs options: devenir vendeur hébergé sur les marketplaces BtoB PR qui se multiplient ou carrément créer sa propre place de marché.

L'exemple Aniel

C'est le pari fait par le spécialiste de la pièce de carrosserie basé à Toulon (83), devenu en février 2019 Aniel Marketplace. L'aboutissement d'un long apprentissage de la vente en ligne qui a mis dix ans pour arriver d'un site de e-commerce à la maturité digitale d'une offre inédite: 14 mil-



Lors de la table ronde du CDA, de gauche à droite: Laurent Gambotti (Partakus), Jean-Claude Krois (O7ZR), Alexis Frerejean (Vroomly) et Olivier Courtecuisse (Mirakl).

lions de références pour une valeur de stock de 60 M€. « Le premier site de e-commerce nous a coûté 20 000 €; le deuxième 80 000; le troisième 300 000. Avec la technologie et les développements constants qu'exige la marketplace, nous en sommes maintenant à 800 000 €... par an », repositionne le président Vincent Belhandouz. Avec un portefeuille de 8 000 clients carrossiers, le site bouclait son premier exercice 2020 « horribilis » sur 1,3 M€ de CA, et a décollé sur les cinq premiers mois de 2021 avec un objectif d'atterrissage à 7 M€ sur l'année. Plus très loin des 8 M€ de CA, que Vincent Belhandouz estime être son point d'équilibre, mais pas son maximum. « Fin 2022, nous espérons

atteindre un mix de 50/50 entre les ventes "Aniel" et les ventes de la marketplace », pronostique-t-il. Soit le double des ventes 2021...

Business additionnel

Reste qu'investir aussi lourdement n'est pas à la portée de tous, et de toute façon pas la condition sine qua non pour s'ouvrir la porte d'une clientèle de conquête. « La marketplace ne peut pas exister sans les distributeurs. Elle est une caisse de résonance de leur offre », recadre Alexis Frerejean\*, cofondateur de la plateforme d'intermédiation Vroomly qui a récemment ajouté la brique marketplace PR. Un outil de business additionnel pour lequel les opérateurs ne sont

que des intermédiaires. « Si nous assurons le SAV client, c'est bien le distributeur qui définit son positionnement, qui a la main sur ses prix, les offres qu'il veut mettre en avant », décrit Jean-Claude Krois\*, cofondateur de O7ZR, qui a ajouté la pièce aux pneus en 2017 en format marketplace BtoB.

Une activité qui ne s'improvise pas

On l'aura compris, les opérateurs veulent convaincre, voire séduire les distributeurs qui tiennent entre leurs mains l'offre diffusée vers les réparateurs. Pas de profil type pour y jouer sa partition, ni d'équipements high-tech, hormis un simple DMS. « Mais être vendeur sur une marketplace ne s'improvise pas. Il faut y dédier au moins une personne à temps plein qui doit suivre l'activité », poursuit le patron d'O7ZR. « Disposer d'une logistique pertinente et surtout être dans un état d'esprit de conquête de clientèle », conclut Laurent Gambotti, directeur des opérations de Partakus (actionnariat Renault). ●

C. R. et J.-M. P.

\* Dans le cadre de la table ronde organisée sur le sujet lors du CDA de la Fedea.

LOGISTIQUE

AAG grandit en Nouvelle-Aquitaine

Préférence Aquitaine, la plateforme logistique régionale d'Alliance Automotive Group, s'installe dans un nouvel entrepôt de 3200 m<sup>2</sup> à Floirac (33). Objectif: élargir l'offre en intégrant les pièces techniques, absorber la croissance d'aujourd'hui et anticiper celle de demain. Piloté par Gérard Léonardi, le site gagne 30 % de surface de stockage comparé à l'ancienne plateforme n'ayant plus la capacité d'absorber le développement du groupe

sur le secteur. « La vocation de cette nouvelle plateforme est d'abord d'élargir nos gammes existantes et d'augmenter la disponibilité, mais elle nous permet aussi de proposer dorénavant l'offre pièces techniques du groupe (turbo, injecteur, chaîne de dépollution, capteur) en dispo H+4 », décrit Alan Le Jehan, directeur des plateformes logistiques du groupe. Il s'agit aussi d'absorber la croissance des adhérents historiques qui s'agrandissent, d'améliorer le maillage par de



Les 37 000 références stockées sur le site bordelais sont disponibles en H+4 en Aquitaine et en 15 minutes au comptoir pour les distributeurs locaux.

nouveaux recrutements mais également de soutenir « le réseau Pièces Auto, en plein développe-

ment », explique Laurent Attal, directeur commercial d'AAG. ● c.ridet@zepros.fr

## DISTRIBUTION

## Flauraud revoit ses plans...



Dans le plan de transformation initial de Flauraud, six magasins devaient fermer, avec plus d'un centaine de postes supprimés.

**Décidément, la transformation n'est pas un long fleuve tranquille pour la filiale recharge indépendante du Groupe Emil Frey. Le distributeur auvergnat renonce à son PSE initial... pour proposer aux salariés d'ici juillet un nouveau plan plus light.** En janvier dernier, Olivier Guillaume, directeur général de Flauraud, présentait aux 467 salariés et au CSE (comité social et économique) son plan de transformation de l'entreprise de distribution. En avril, les représentants des salariés dénonçaient ce plan qui devait déboucher sur 112 suppressions de postes et la fermeture de six magasins. À l'époque, Olivier Guillaume pensait encore pouvoir convaincre en arguant optimisation, amélioration des process et des services et création d'une petite cinquantaine de postes sur des métiers nouveaux. Mais le DG n'a pas pu faire l'économie d'une grève. Nouvel épisode: la direction de Flauraud a

renoncé début juin à présenter son plan de sauvegarde de l'emploi avec réorganisation, indique notre confrère *La Montagne*.

#### Nouveau plan de transformation

Selon les représentants syndicaux, la direction a reculé de crainte de ne pas voir accepté l'autorisation de la direction du travail, faute de faire la transparence sur la situation financière de son actionnaire (Emil Frey) qui, selon eux, serait trop florissante pour «attester de la réalité du motif économique invoqué». Lors des multiples échanges avec Zepros, Olivier Guillaume avait insisté sur l'importance pour le groupe d'obtenir l'aval du CSE pour lancer le plan. Le distributeur devrait donc présenter en juillet un nouveau plan moins drastique. Il parle ainsi «d'un plan de réorganisation moins performant, avec pour conséquence un redressement plus lent de l'entreprise». ●

C. R.

## MDD

## Magnetit Marelli muscle eQual

Magnetit Marelli Parts & Services enrichit sa marque privée avec l'introduction d'une gamme de machines tournantes (400 références couvrant 60 % du parc). L'équipementier étend également sa gamme de bobines d'allumage – 80 % des ventes de bobines de MM – pour atteindre 200 références. L'offre pompes à eau est quant à elle gonflée de 500 nouvelles références pour atteindre un total de 700 pièces. Lancée en 2008, l'offre eQual annonce un dépositionnement de 20 à 25 % par rapport aux produits d'origine.



## DES PRODUITS HAUTES PERFORMANCES

Pour un entretien complet de votre moteur et un fonctionnement optimal, utilisez le trio Mécatech : NCH, nano GDA® et TC3.

**Nettoyage circuit de lubrification avant vidange**

**Traitement antifriction moteur**

**Nettoyage curatif injection**

[www.mecatech-performances.com](http://www.mecatech-performances.com)

# DISTRIBUTEUR OFFICIEL D'ATTELAGE ET DE FAISCEAUX



**EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES



**siarr**

WESTFALIA AUTOMOTIVE



**boisnier**  
gk France



**AMD JAEGER**  
automotive

**EST ENTREPOT**

16 bis, avenue de la Malgrange - 54140 JARVILLE LA MALGRANGE  
Tél. 03 83 37 30 67 // [adv@est-entrepot.fr](mailto:adv@est-entrepot.fr) // [www.est-entrepot.fr](http://www.est-entrepot.fr)

## GROUPEMENT

## Nexus Automotive France annonce le programme

Près de huit mois après la constitution de la « division » France, son président Philippe Guyot affiche sa feuille de route. Au menu : recrutement de nouveaux adhérents et consolidation des volumes d'achat. Son ambition : asseoir sa position de troisième force dans l'Hexagone construite sur

un actionnariat d'entreprises à forte identité et parfois concurrentes (Alternative Autoparts, Aniel Marketplace, Apprau et ID Rechange) rapidement rejointes par Exadis (Renault/Mobivia) et le distributeur spécialisé Mannes. Aux manettes, Philippe Guyot a réussi à faire exister cette « troisième force »

qui fédère 338 entreprises et trente-six plateformes pour totaliser un total de 800 M€ de business. Premier signe tangible de synergies : la consolidation des achats avec déjà trente accords nationaux signés avec les équipementiers. L'entité tricolore est maintenant prête à accélérer et à entrer en « phase de recrutement actif ».

et sur le négoce carrosserie pour accompagner le déploiement par ID Rechange de l'enseigne Nexus Carrosserie. Ces trois chantiers devraient permettre d'atteindre le palier du milliard d'euros de CA à l'horizon 2023!



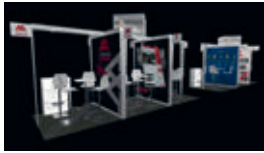
« Notre structure a prouvé sa légitimité pour être en mesure d'afficher un projet ambitieux », affirme Philippe Guyot.

péen, Nexus International vient ainsi d'ouvrir un hub en Pologne pour couvrir l'Europe de l'Est et pourrait faire de même à l'Ouest. Brique par brique, Nexus Automotive France pourrait donc bien faire mentir ceux qui pensent qu'il n'y a plus de place sur nos marchés matures pour de nouvelles organisations mutualisantes. ●

C. R.

## Nexus France fait village sur Equip Auto On Tour

Réunir les six membres du groupe sous la même bannière « en respectant leur identité » était un marqueur fort pour la structure française du groupement international.



Les Nexus France vont ainsi partager un espace commun de ce salon « itinérant » qui se tiendra six samedis consécutifs (du 25 septembre au 30 octobre) dans six grandes villes de France : Avignon, Lille, Lyon, Mulhouse, Nantes et Toulouse. De quoi exposer « l'unité » en harmonisant la présence des membres Nexus Automotive France.

## DÉVELOPPEMENT

## LKQ investit dans les défis de demain

Développer des solutions numériques en Europe, reconditionner les batteries de VE : le distributeur investit dans les impératifs d'un marché en évolution. Le n°1 européen de la distribution PR (4,62 Md€ de CA en 2020) est en pleine phase d'intégration de ses près de dix ans d'acquisitions. Outre être en phase de construction de sa cohérence (mille succursales dans vingt pays), le groupe ajoute des briques. Un hub de R&D digital vient dernièrement d'ouvrir en Pologne. Sa mission est de produire pour l'ensemble des entités européennes du groupe

des solutions et produits numériques. Dorénavant, les opérations numériques, IT et administratives sont réalisées par les experts polonais. Autre brique en phase avec l'évolution du parc : la remise en état des batteries avec l'acquisition outre-Atlantique des activités et des actifs de la société Green Bean Battery. Cette acquisition américaine, dans la droite ligne de LKQ qui a commencé son histoire sur le recyclage auto, pourrait donner une nouvelle voie de diversification à l'entité européenne. ●

C. R.



Arnd Franz pilote un LKQ Europe en chantier de consolidation.

## Vite!

## OUTILLAGE

## Bernier ouvre en Ile-de-France

Après Vaulx-en-Velin (69) et Lille (59), premières implantations de son réseau de magasins, unifiés à mi-chemin entre le libre-service et le dépôt de proximité, Bernier vient d'ouvrir sa troisième unité à Villeneuve-la-Garenne (92). Le magasin propose la livraison express en 3 heures, ou encore le click&collect. Sont également disponibles du matériel en location, le flochage des vêtements de travail et la vente de visserie en vrac.

## ALLUMAGE

## NGK standardise ses sondes

Sur un total de 927 références disponibles en rechange auto et moto, dont 626 sondes au zirconium (appelées aussi sondes binaires), les références seront ramenées à 260 produits. Le travail a consisté à regrouper les produits ayant pour seule différence leur longueur de câble afin de conserver la plus longue. Pour l'occasion, la gamme change de packaging et prend les couleurs de NTK. L'ensemble des nouvelles sondes lambda est répertorié dans TecDoc et dans le catalogue électronique de la marque.

## ÉLECTRIFICATION

## Triscan veut électrifier le marché



## TRISCAN EV

Le parc français vient de franchir le cap des 600 000 VE et VHE en circulation. Le fournisseur danois rebondit sur ce potentiel en dévoilant son offre dédiée. Origine nordique oblige où l'électrique performe depuis déjà des années, Triscan annonce une offre inédite de plus de 4 500 références. Le programme du spécialiste danois de la pièce de rechange couvre vingt-cinq familles de produits liés aux systèmes de freinage, de refroidissement, de moteur, de direction/suspension et de



transmission des véhicules EV mis sur la route par vingt-huit marques automobiles. Depuis deux ans, le fournisseur travaille son maillage du territoire français via des accords avec des plateformes et distributeurs livrés quotidiennement à partir des trois entrepôts situés en Allemagne et au Danemark. ●

C. R.

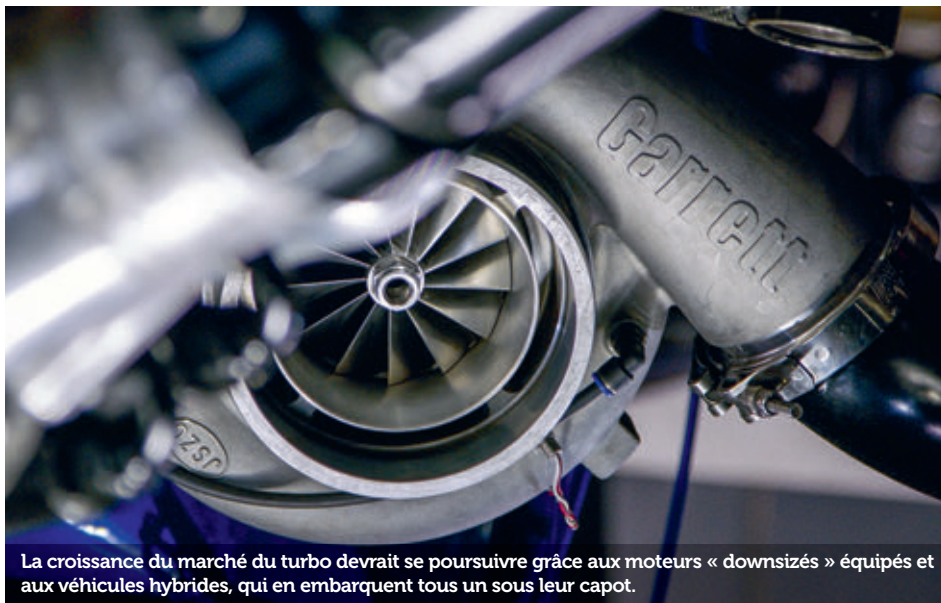
CONJONCTURE

# Un beau rebond se dessine

En recul face à la baisse du kilométrage durant l'année 2020, le marché du turbo a repris des couleurs au cours des six derniers mois. Et les promesses d'un beau rebond devraient être tenues car la physionomie du parc roulant va contribuer à augmenter les volumes dans les années à venir. L'exercice écoulé a toutefois été compliqué à digérer, y compris pour les grands fabricants, présents en première monte. « L'année 2020 a été contrastée pour l'activité après-vente de Garrett en France, avec un impact significatif du Covid-19 sur le deuxième trimestre 2020, avant un dernier trimestre supérieur à celui de l'année précédente. Au bout du compte, nous avons terminé l'année à environ - 20 % par rapport à 2019 », explique Romain Perrier, directeur des ventes internationales aftermarket de Garrett Motion.

### La logistique perturbée

Chez BorgWarner, le son de cloche est similaire : « Le monde entier a dû faire face à de nombreux défis en 2020, en raison de la pandémie, de la disponibilité limitée des pièces et d'une prévi-



La croissance du marché du turbo devrait se poursuivre grâce aux moteurs « downsizés » équipés et aux véhicules hybrides, qui en embarquent tous un sous leur capot.

sibilité réduite. » La question de l'approvisionnement était majeure sur ce marché l'an dernier, comme le confirme Guillaume Denormandie, responsable marketing et produit chez MS Motorservice France, distributeur agréé par les plus grands fabricants de turbos et fabricant de turbos remanufacturés. « Les chaînes logistiques du turbo neuf ont été cassées, certaines usines ayant été arrêtées. À l'inverse, le turbo d'échange standard est resté très compétitif », précise-t-il. Pour ce

produit de panne qu'est le turbocompresseur, les restrictions de circulation étaient aussi en cause dans le recul du marché. « Les volumes ont baissé à cause du recul du kilométrage parcouru », rappelle Éric Coquet, directeur général de l'équipementier néerlandais Vege, actif sur le segment des turbos reconditionnés.

### Un parc roulant propice à la croissance

Cette conjoncture particulière ne devrait toutefois pas avoir d'im-

pact à long terme sur le marché du turbo. Au contraire, celui-ci est porté par un taux d'équipement du parc en croissance constante. « Le turbo va connaître un développement important car toutes les motorisations thermiques en sont équipées, y compris les petits moteurs essence », relève E. Coquet. « On commence à sentir frémir les ventes de ce type de références », reconnaît G. Denormandie. Toutefois, c'est la seule reprise de la circulation qui a permis au premier semestre 2021

de reprendre des couleurs similaires par rapport à la même période en 2019. « En France nous sommes en croissance par rapport à 2019 grâce à l'excellent travail de nos équipes et de nos distributeurs. Nous sommes également portés par de nouveaux produits, notamment sur notre gamme de turbos performance qui a été fortement étendue ces deux dernières années », explique R. Perrier. « Compte tenu de la demande croissante que nous observons actuellement, nous prévoyons un fort second semestre 2021 pour notre activité de marché de la rechange », confirme-t-on chez BorgWarner. ●

Dossier réalisé par r.thirion@zepros.fr

### CHIFFRES

- 40 à 45 % de parts de marché pour la rechange indépendante.
- 300 à 1500 € pour le changement d'un turbo VL de grande série.
- Plus de 70 % du marché français en échange standard.
- Moins de 1 % des retours en garantie sont dus à une malfaçon.

### REMPACEMENT

## Plus délicat qu'il n'y paraît

Le remplacement du turbo n'est pas, techniquement, une opération qui nécessite un équipement particulier. Ce qui peut faire négliger l'aspect technique de la prestation. Or, comme aiment le rappeler les équipementiers, les authentiques retours en garantie, ceux qui concernent une malfaçon du turbo, représentent moins de 1 % des prises en charge. Ce qui signifie que la grande majorité des retours sont dus à des défauts de montage. « Les ateliers de réparation peuvent parfois être en difficulté pour changer un turbo car cela reste une prestation technique et complexe: rappelons qu'en moyenne ils n'en changent

que cinq à six par an », précise Romain Perrier (Garrett Motion). Raison pour laquelle Garrett a mis en place des programmes de formation en ligne « Installer connect » pour aider les garagistes à mieux appréhender le turbo avec plusieurs niveaux de certification. « Nous avons également lancé une nouvelle application mobile qui permet d'identifier le bon turbo et, prochainement, de savoir si c'est un original ou une copie. Il s'agit de mieux renseigner les garages », ajoute R. Perrier.

### Insister sur l'entretien

Les distributeurs ont un rôle à assurer aux côtés de l'équipe-

mentier dans le soin apporté à la prestation de remplacement de turbo. « Nous accompagnons nos distributeurs dans leurs tournées auprès des réparateurs et nous insistons sur les bonnes pratiques, dont la règle n°1: soigner l'entretien! Un turbo en bonne santé dépend notamment d'une bonne prévention, car c'est une pièce qui est conçue pour durer toute la vie du véhicule », rappelle Guillaume Denormandie (MS Motorservice). Et R. Perrier d'ajouter que « la panne est souvent due à un manque d'entretien du véhicule. Il est donc très important de respecter les instructions constructeur, notamment sur la vidange, le changement des fil-

tres à huile et à air. » D'où la nécessité d'insister auprès du professionnel sur l'impact global de l'entretien auprès de son client. Pour y aider, BorgWarner recommande ainsi « de suivre notre matrice et le processus de diagnostic guidé du fabricant du moteur afin d'aller au fond du problème. Remplacer un turbocompresseur sans corriger la cause réelle du dysfonctionnement conduit souvent à sa défaillance peu de temps après. » ●



BorgWarner renseigne précisément sur les causes de défaillance du turbo dans sa matrice de diagnostic.



## ÉCHANGE STANDARD

## Le choix de la raison



Garrett annonce jusqu'à 40 % de performance en plus, jusqu'à 28 % de réduction des NOx et plus de 4 % d'économie de carburant en neuf comme en échange standard.

**Sur un parc roulant en proie au vieillissement, l'offre de turbos neufs n'est pas la solution privilégiée pour parer à une panne. Parce que le jeu n'en vaut pas la chandelle, question tarif.** L'écart de prix entre offre d'échange standard et neuve peut aller du simple au triple selon la référence de turbo. Or, sur le marché français et ses véhicules âgés d'une dizaine d'années en moyenne, c'est l'échange standard qui domine. « Nous estimons que ce marché en France est à la hausse et représente plus de 70 % du marché total du turbo. C'est l'un des ratios les plus élevés d'Europe », affirme Romain Perrier (Garrett Motion). Un taux que corrobore Guillaume Denormandie (MS Motorservice). « C'est une part qui se stabilise néanmoins. Parce que les véhicules récents privilégieront toujours le neuf. En effet, il faut du temps pour que la filière de remanufacturing ait du sens en termes économique et de consigne, alors que l'offre neuve est disponible immédiatement auprès des équipementiers d'origine », précise-t-il. Raison pour laquelle un fabricant leader comme Garrett Motion affirme que la part de l'échange standard dans ses ventes augmente encore mais n'est que d'environ 60 %. « Beaucoup de nos clients continuent de promouvoir le

turbo neuf Garrett d'origine », souligne R. Perrier.

**Une offre croissante**

Même un acteur mixte comme MS Motorservice – mi-distributeur agréé, mi-équipementier d'échange standard – reconnaît que l'équilibre entre turbo neuf et remanufacturé n'est favorable à ce dernier qu'à 55 %. Mais le nombre de références d'échange standard croît néanmoins. « Avec notre gamme Turbo by Intec, nous complétons notre gamme en fonction des consignes disponibles et nous comptons environ 450 références, toutes applications confondues. Les équipementiers d'origine augmentent en parallèle leur gamme "reman" mais elle reste limitée entre 100 et 200 références, sauf chez Garrett », précise G. Denormandie. Le n°1 mondial du turbo rappelle cependant que, pour les garagistes indépendants, « il est parfois difficile de faire la différence entre un turbo neuf original, un échange standard original, un turbo rénové et/ou une copie. Nous devons, en tant que concepteur et fabricant de turbos pour les constructeurs automobiles, mieux expliquer ces différences car les impacts en termes de durabilité, de performance, d'émissions de NOx et de consommation de carburant sont très importants », reconnaît R. Perrier. ●



## SPÉCIALISTE TURBO

## MOTORSERVICE, LE DISTRIBUTEUR OFFICIEL DES PLUS GRANDES MARQUES DE TURBOS

GAMMES NEUVE ET ÉCHANGE STANDARD

[www.ms-motorservice.fr](http://www.ms-motorservice.fr)

PASSION POUR LA TECHNOLOGIE.



# FORMATION TECHNIQUE

Vidéo'Tech	52
DAF Conseil	53
Nouveautés	54

Toutes les vidéos sont disponibles à partir du QR code de chaque article. Pour cela, il vous suffit de télécharger sur votre smartphone l'appli correspondante sur Google Play ou l'AppStore et suivre les instructions...



Un smartphone, un QR code à scanner : bienvenue dans le digiprint ! Aujourd'hui, le tuto numérique devient le maître du jeu. Les équipementiers multiplient les occasions de mettre en image le bon geste, la fiche technique des technologies de rupture, la prise en main de nouveaux matériels... Tous les mois, votre journal sélectionne pour vous les vidéos utiles à vos ateliers.

## FREINAGE

### L'art de remplacer un frein à tambour

**Geste technique :** Bosch explique ici comment remplacer correctement un frein à tambour, avec dans un premier temps... l'outillage nécessaire bien sûr, puis les différentes étapes à suivre : contrôle préalable d'un éventuel jeu des roulements de roue, des flexibles de frein, vérification des différents éléments impliqués avec le frein à tambour, enlèvement puis remplacement du frein à tambour, etc. Et pour terminer, la procédure de purge du liquide de frein.

**Durée :** 9 min. 30 sec.



Scannez-moi



## ÉCHAPPEMENT

### Diagnostiquer et remplacer une sonde lambda

**Fiche technique :** Dans cette vidéo de NGK Spark Plugs France sont expliqués dans un premier temps la bonne façon de faire un diagnostic de la sonde et les indices qui peuvent mettre sur la piste d'une éventuelle défaillance (manque de puissance moteur, surconsommation de carburant...). Puis sont abordés la connexion au système de diag, le branchement du multimètre sur la sonde et le remplacement de la sonde défectueuse à l'aide d'une clé dynamométrique.

**Durée :** 1 min. 45 sec.



Scannez-moi



## SUSPENSION

### Vérifier les pièces de direction des essieux

**Prise en main :** Dans cette vidéo, febi bilstein démontre les avantages d'utiliser un testeur de jeu pour un diagnostic simple et rapide des pièces de direction de l'essieu avant et arrière. Avec un tel outil, il n'est pas nécessaire de monter le véhicule (jusqu'à 3,5 tonnes) sur un pont élévateur. Toutes les situations de conduite sont simulées : freinage, démarrage, virage... voire les débuts d'usure. Les butées d'amortisseur et les rotules de suspension sont ainsi sollicitées, voire les supports moteur, ainsi que les silent-blocks, souvent difficiles à tester.

**Durée :** 3 min. 54 sec.



Scannez-moi



## FREINAGE

### Les plaquettes installées sur un poids lourd

**Instructions de montage :** Dans cette vidéo, Valeo détaille la procédure à suivre pour installer dans les règles de l'art des plaquettes de frein sur un poids lourd. Au programme : outillage utilisé, démontage des plaquettes usagées, vérification et nettoyage du disque de frein, installation des nouvelles plaquettes (avec un léger graissage préalable en fonction de l'application)... et pour finir la réinstallation de la roue à l'aide de la clé à chocs et de la clé dynamométrique.

**Durée :** 7 min. 35 sec.



Scannez-moi





## Parole d'expert...



Jacques de Lesseigues,  
Président-Directeur Général

*En route vers la voiture autonome. Déjà très nombreux sur les véhicules récents, les systèmes d'aide à la conduite (ADAS) vont se multiplier et se généraliser dans tous les nouveaux véhicules, du plus petit au plus grand. Le législateur européen a en effet rendu obligatoire, à partir de 2021, onze nouveaux dispositifs de sécurité, dont le freinage d'urgence autonome (AEB), dans tous les véhicules neufs.*

*Tous ces dispositifs, indispensables pour rendre la voiture de plus en plus autonome et de plus en plus sûre, exigent d'être parfaitement réglés et calibrés pour garantir leur parfait fonctionnement.*

*Pour assimiler et comprendre les différentes méthodes de calibration, DAF Conseil propose aux réparateurs (centres pare-brise, carrossiers, MRA) une hotline spéciale ADAS et différentes formations en présentiel ou en e-learning.*

### L'importance pour les acteurs de la réparation automobile d'être formés aux ADAS



Scannez-moi



*De nos jours, les véhicules modernes embarquent de plus en plus de technologies.*

*Parmi celles-ci, on retrouve les ADAS (Advanced Driver Assistance Systems, ou systèmes avancés d'aide à la conduite en français), qui permettent aux véhicules d'être plus autonomes et plus sûrs. Ces équipements prennent la forme de capteurs, de caméras ou encore de radars de courte, moyenne et longue portée, et sont souvent installés sur la carrosserie des véhicules, et derrière leur pare-brise.*

### DAF Conseil propose un e-learning ADAS

*Vous n'avez pas le temps de suivre une formation en présentiel pour comprendre à quoi servent et comment fonctionnent les ADAS. Alors suivez, à votre rythme et selon votre disponibilité, notre formation en ligne.*

*Huit modules, chacun se concluant par un questionnaire d'évaluation, d'une durée totale d'un peu plus de deux heures.*

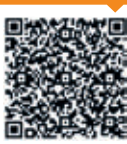
Scannez-moi



### DAF Conseil propose deux thématiques pour se former aux ADAS



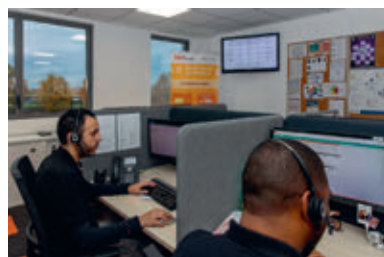
Scannez-moi



*Conseil pour monter en compétences autour des systèmes d'aide à la conduite. Une première journée pour se familiariser avec ces systèmes et une seconde journée tournée vers la pratique de la calibration des systèmes.*

*Les ADAS, ou systèmes d'aide à la conduite, deviennent incontournables sur les véhicules de dernière génération. Afin de pouvoir entretenir et réparer tous les véhicules entrant en atelier, deux journées sont proposées par DAF*

### C'est quoi une hotline ADAS ?



*DAF Conseil propose aux carrossiers, MRA ou centres vitrage de les assister dans la calibration des systèmes ADAS et ce quel que soit leur équipement (Autel, Brainbee, Bosch, Delphi, Gutmann, Snap-On, Texa...). Ce service très pratique - ouvert*

*du lundi au vendredi de 8h30 à 12h00 et de 14h00 à 18h00 - fait gagner un temps précieux à tout professionnel soucieux de sa rentabilité.*

*Pour en savoir plus ou vous abonner, nous contacter au 01 74 05 63 00 ou flasher le QR code.*

Scannez-moi



### DAF Conseil présente : les TECHNI'Boost



*Vous souhaitez en savoir plus sur des sujets techniques dans le domaine de l'auto ? Notre nouveau format vidéo court est fait pour vous : le TECHNI'Boost ! Abonnez-vous à notre chaîne YouTube pour être informé des prochaines vidéos à paraître.*

Scannez-moi



### Cette rubrique est VOTRE rubrique !

*DAF Conseil accompagne notre nouvelle approche «DigiPrint», avec formations et informations techniques au bout de votre smartphone ! Si vous ne l'avez déjà fait, téléchargez une appli de lecture de QR code et le tour est joué : vous entrez dans l'univers complet de services et de produits dédiés à la performance de votre atelier !*

## La sélection de la rédaction

- PIÈCES DE RECHANGE
- OUTILLAGE
- CARROSSERIE
- ACCESSOIRES
- SPÉCIAL POIDS LOURDS

### KIMBERLY-CLARK PROFESSIONAL

## Système de nettoyage multisurface

Le système Wypall® Wettask permet de nettoyer et de désinfecter toutes sortes de surfaces. Il se compose d'un seau distributeur feuille à feuille hermétique – pour empêcher les lingettes de sécher – et sécurisé ainsi que d'une bobine d'essuyeurs BCW (Bonded Carded Web) à imprégner avec une solution désinfectante ou un produit chimique adapté. Les nouvelles lingettes affichent un pouvoir nettoyant plus important, avec des feuilles très texturées idéales pour frotter les surfaces lisses ou sensibles. Chaque rouleau de lingettes comprend 250 feuilles (dimensions : 22,9 x 15 cm) pour une fréquence de remplissage du seau réduite. À noter : le système est compatible avec les solvants dangereux type eau de javel, peroxydes et alcools. Livré avec quatre seaux comprenant des outils de communication visuelle avec stickers rubans et buses à code couleur pour différencier les différents désinfectants.

Adaptation des lingettes selon l'utilisation



[www.kcprofessional.fr](http://www.kcprofessional.fr)

### UFI FILTERS

## Catalogues UFI et SOFIMA pour PL



Les catalogues UFI et SOFIMA « Truck and Bus » sont destinés aux applications pour poids lourds routiers (camions et autobus). Ils comprennent 125 nouvelles références par rapport à l'édition précédente, dont 16 filtres à huile, 25 filtres à carburant, 46 filtres à air, 34 filtres d'habitacle et 4 filtres de service, soit 654 références au total couvrant 11500 applications. Les catalogues sont structurés en fonction des applications (marque, modèle, version), avec des graphiques et une présentation qui facilitent la recherche de la pièce adéquate (références croisées disponibles).

[www.ufifilters.com](http://www.ufifilters.com)

### WÜRTH

## Servante collector Euro 2021

La servante Basic 8.4 est personnalisable aux couleurs des « grosses équipes » qui s'affrontent à l'Euro 2021 de football : France, Portugal, Allemagne, Espagne... Elle est facilement manipulable grâce à ses quatre roues dont un frein. Sa capacité de charge maximum est de 250 kg, avec un poids de 25 kg max. pour chaque tiroir. Constituée principalement de tôle d'acier, elle est très robuste. Les alvéoles disposent d'une protection en carbone pour une plus grande résistance et un nettoyage facilité. Prix : 349 € HT ou 499 € HT (avec six alvéoles).



[www.wurth.fr](http://www.wurth.fr)

### BILSTEIN GROUP

## Gamme freinage Blue Print



Destinée aux véhicules européens et asiatiques, la gamme freinage Blue Print est désormais complète, au même titre que les gammes filtration et embrayage. Toutes les références sont fabriquées selon les spécificités OE et répondent aux normes européennes R90 en vigueur. Elle comprend au total 3400 références dont 1700 pour les disques de frein et 1250 pour les plaquettes. Certaines références sont même exclusives pour les applications de : Polo VI, Volvo XC40 Opel Vauxhall Combo, Kia Picanto III...

[www.bilsteingroup.com](http://www.bilsteingroup.com)

### OSRAM

## Lampe halogène super-éclairante

La lampe halogène Night Breaker offre une sortie de lumière particulièrement élevée : son faisceau lumineux s'étend jusqu'à 150 mètres, améliorant ainsi sensiblement la visibilité avec un angle de vision plus large ! De plus, elle fournit 20 % de lumière plus blanche que ne l'exige la loi. Côté look, son dôme chromé en miroir lui confère un petit côté moderne... Disponible en H4 et H7 (haute intensité de décharge) en boîte unitaire ou en pack de deux lampes.



[www.osram.com](http://www.osram.com)

### CLAS

## Clé dynamométrique 1/2" pré-réglée

La clé dynamométrique 1/2" OM 0765 permet un gain de temps lors du serrage/desserrage des roues puisque le couple est déjà pré-réglé. Sa précision de déclenchement est de l'ordre de +/- 4 %. Longue de 375 mm pour un poids de 825 g, elle est dotée d'un incliné à 105° pour faciliter le serrage des goujons. Un clic sonore est émis quand le couple souhaité (jusqu'à 120 N.m) est atteint. Sa poignée en caoutchouc facilite sa manipulation. Prix de vente conseillé : 60 € HT.

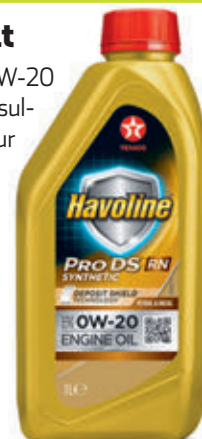


[www.clas.com](http://www.clas.com)

### CHEVRON

## Huile moteur homologuée Renault

La nouvelle huile Texaco Havoline ProDS RN SAE 0W-20 se caractérise par sa faible teneur moyenne en cendres sulfatées, en phosphore et en soufre. Elle est conçue pour protéger les catalyseurs et les filtres à particules des véhicules essence diesel. Le process : déposer un film de lubrifiant de 2 microns, de façon à réduire les émissions polluantes. Sa faible viscosité et sa formule d'additifs contribuent à réduire la consommation de carburant. Fluide même à basse température, elle circule rapidement et protège contre l'usure lors des démarrages à froid. Commercialisée avec l'homologation de Renault.



[www.texacolubricants.com](http://www.texacolubricants.com)

QUAND  
VOUS REFERMEZ  
UN **I-JOURNAL**  
UNE NOUVELLE VIE  
S'OUVRE À LUI.

---

EN TRIANT VOS JOURNAUX,  
MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,  
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES  
PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE  
PLUS DURABLE. DONNONS ENSEMBLE  
UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS.  
[CONSIGNESDETRI.FR](http://CONSIGNESDETRI.FR)

---

**CITEO**

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio



## ZE MAG

Showroom	
Voiture passion	56
People	58

Toutes les vidéos sont disponibles à partir du QR code de chaque article. Pour cela, il vous suffit de télécharger sur votre smartphone l'appli correspondante sur Google Play ou l'AppStore... Cette rubrique est conçue avec AM-Today à partir des communiqués des constructeurs.

### BMW

#### Look sportif et moderne pour les X3 et X4

Dans leur nouvelle version, ces deux modèles de la marque premium affichent une ligne plus sportive (cf. vidéo) avec, pour la X3, les parties avant (calandre, projecteurs) et arrière (pare-chocs et feux arrière) redessinées, mettant ainsi l'accent sur les éléments « X » classiques de la gamme. Quant à la X4, elle se distingue par sa face avant avec une double calandre maillée, propre aux modèles sportifs du constructeur. Les tarifs débutent à 49650 € pour la X3 et 59500 € pour la X4. La qualité a un prix !

Scannez-moi



Scannez-moi



### FIAT

#### La Tipo Sport, esthétique travaillée

La nouvelle Tipo Sport présente un design pour le moins dynamique (cf. vidéo) : elle est dotée d'éléments esthétiques distinctifs (poignées de porte, coque de rétroviseur... et moult autres détails), agrémentées par des jantes en alliage diamantées de 18". Son coloris exclusif Gris Metropoli fait déjà un carton en Italie (cinq autres coloris sont proposés). Côté infodivertissement, l'instrumentation est numérique, avec un écran de 7" TFT configurable et notamment des commandes de clim revisitées et un système d'ouverture sans clé.

### VOITURE PASSION

#### LA BMW i4, ÉLECTRIQUE ET DYNAMIQUE

Cette familiale 100 % électrique mais sportive propose une expérience axée sur le dynamisme (cf. vidéo). Attendue dans les concessions en novembre prochain (à partir de 59700 €), elle promet une autonomie de 590 km en cycle WLTP. Ce qui ne l'empêche pas d'atteindre le 0 à 100 km/h en 3,9 secondes en version M50. Et en termes de technologies embarquées, rien n'a été oublié : système de commande BMW iDrive,



Scannez-moi



écran 12,3", mises à jour logicielles à distance, système de clim automatique...

#### LA ROLLS-ROYCE BOAT TAIL, TOUT EN DÉMESURE

Scannez-moi



Ce « paquebot sur roues » embarque sous le capot un V12 6,75 l biturbo repris de la Phantom qui développe

570 ch. Ultra-exclusive est l'adjectif le plus approprié pour la décrire : les 1813 pièces qui la composent ont été fabriquées uniquement pour ce modèle. Luxe suprême : le coffre intègre un service de couverts signé Christofle, avec un parasol qui se déploie et, comme il se doit, un... double réfrigérateur pour garder le champagne au frais ! Beyonce et Jay-Z auraient déjà passé commande pour un chèque de quelque 23 M€. Ouf !



**ALFA ROMEO**

**La Giulia GTA revient aux sources**

Allégée de 100 kg, ce modèle emblématique d'Alfa Romeo annonce de sacrées performances, avec un 0 à 100 km/h en 3,6 secondes ! Inspirée de la version de 1965, la nouvelle Giulia présente un profil très aérodynamique (cf. vidéo), avec une face avant musclée, un aerosplitter actif repensé (et agrandi sur la version GTAm), un système d'échappement central Akrapovic en titane... et des jantes de 20" avec écrou central, une première pour une berline !

Scannez-moi



Scannez-moi



**SKODA**  
**Enyaq Sportline iV,**  
**athlétique et dynamique**

Ce SUV 100% électrique a des allures de sportive (cf. vidéo), notamment grâce à une série d'éléments de design, des grandes jantes et des vitres teintées à l'extérieur. S'y ajoutent des garnitures style carbone, un volant (chauffant) à trois branches et des sièges appui-tête intégrés à l'intérieur. Il peut atteindre les 160 km/h et dispose d'une autonomie 500 km en cycle WLTP. Côté confort de conduite, l'affichage tête haute complète l'écran de 5,3" du Digital Cockpit, ce qui en fait le premier véhicule Skoda équipé de la réalité augmentée.



**PORSCHE 911 GT3 PACK TOURING : PERFORMANCE ET STYLE ÉPURÉ**

Ça va déménager avec un moteur qui déploie 510 ch. (375 kW) ! Disponible avec une boîte de vitesses à six ou sept rapports, cette supercar est destinée aux amateurs d'émotions fortes, avec un aérodynamisme optimisé, et de design (cf. vidéo). Ici, pas d'aile fixe à l'arrière : le spoiler arrière à déploiement automatique génère la déportance requise à vitesse élevée. Dans l'habitacle, les éléments en cuir ont la mainmise. Mais l'excellence a un coût : 173 562 € TTC.



Scannez-moi



**Exigez la qualité premium**  
**Made by MEYLE,**  
**nous nous occupons du reste !**



Vous aussi, comme 60 % des ateliers français\*, vous faites confiance aux pièces de rechange MEYLE et vous faites le bon choix, celui de la qualité conçue et homologuée en Allemagne. Depuis plus de 60 ans, MEYLE innove grâce à son savoir-faire d'équipementier fabricant et son expérience en course automobile. 24 000 pièces et solutions supérieures au service de l'atelier et de la satisfaction de vos clients vous attendent auprès de nos partenaires. **Avec MEYLE, le meilleur ami du conducteur, c'est vous !**

Plus d'informations: [www.meyle.com/fr/sites/france/](http://www.meyle.com/fr/sites/france/)  
[serviceclientfrance@meyle.com](mailto:serviceclientfrance@meyle.com) / 05 61 63 31 52

\* enquête réalisée auprès d'un Institut indépendant

**DRIVER'S BEST FRIEND**

**MEYLE**

**FIEV**

1 **Jean-François Le Bos**, 66 ans, succède à **Claude Cham** – dorénavant président d'honneur – à la présidence du syndicat des équipementiers et apporteurs de solutions automobile. Il évolue depuis 2009 au sein de la filiale automobile du Groupe Financière SNOF Dunois, dont il est conseiller du président du directoire aux affaires externes depuis l'an dernier.

**EQUIP PAUTO**

2 **Hervé Gros** est nommé directeur opérationnel d'Equip Auto et de ses produits : Equip Auto Paris, Equip Auto On Tour et Equip Auto Algeria. Ancien du groupe Renault, il s'est illustré dans ses dernières fonctions au sein de la Société des ingénieurs de l'automobile (SIA) où il était directeur général puis conseil du président.

**FNA**

3 **Robert Bassols**, 64 ans, succède à **Gérard Polo** à la présidence de la Fédération nationale de l'artisanat automobile. Il est présent depuis de nombreuses années au sein de la fédération : chef d'entreprise depuis 1985, il a été représentant des agents Peugeot Sud Europe (GAP). Il a été par la suite président de la CMA des Pyrénées-Orientales et de la FNA Occitanie.

**CHIMIREC**

4 **Johann Daniel**, 48 ans, est nommé directeur des filiales de traitement (Aretzia en Loire-Atlantique, Solairgies dans le Maine-et-Loire, PPM en Indre-et-Loire et Aprochim en Mayenne) et R&D du spécialiste de la collecte et du traitement des déchets. Il débute sa carrière comme ingénieur Environnement chez VIDAM, expert de l'industrie du déchet, puis crée sa société Envirolog SSII. En 2005, il rejoint

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS

● FRANCE ● EUROPE ● MONDE

le groupe Weychem, puis l'entreprise Roquette en 2016 et enfin la société allemande Brenntag (produits chimiques) en tant que directeur des opérations. Il intègre finalement Chimirec en 2020 en tant que chef de projet.

**GOLDA**

5 **Thierry Leblanc** prend la présidence du Groupement pour l'optimisation des liaisons dans la distribution automobile. Il est parallèlement directeur général France et Benelux de Bosch. Il succède à **Olivier Vejdosky**, directeur général adjoint d'AAG, qui a aligné trois mandats consécutifs de 2015 à aujourd'hui et qui devient vice-président du Golda.

**HYUNDAI**

6 **Lionel French Keogh**, 49 ans, est nommé président pour la France de la marque coréenne. Il rejoint le monde de l'auto en

1998 chez Rover France, puis intègre en 2000 Mercedes-Benz Financement. Un an plus tard, il entre chez Volkswagen France. Passé par Kia Motors France, il rejoint en 2012 Nissan West Europe où il s'occupe du développement réseau pour la France et le Benelux. Finalement, il intègre Hyundai Motor France en tant que directeur général.

**FEDA**

7 **Alain Landec** est réélu à la présidence de la Fédération de la distribution automobile. Avant d'être élu président de l'organisation pour la première fois en 2014, il a dirigé pendant douze ans le réseau Précisium. L'assemblée générale votante a également nommé **Thierry Dufour**, directeur des opérations filiales chez Alliance Automotive Group, comme administrateur en remplacement de Franck Baduel.

**CGI**

8 **Philippe Barbier**, 66 ans, est réélu pour un second mandat de trois ans à la présidence de la Confédération française du commerce de gros et international. Il est parallèlement vice-président du conseil de surveillance du Groupe Pomona.

**FIGIEFA**

9 **Cor Baltus** est élu président de la Fédération internationale des grossistes importateurs et exportateurs de fournitures automobiles. Il est déjà membre du bureau de l'organisme depuis 2015. En parallèle directeur général d'AAG pour le Benelux, il succède ainsi à **Hartmut Röhl**. Ce dernier reste d'ailleurs président d'honneur de la Figiefa.

**FAURECIA**

10 **Yves Andres**, 40 ans, est promu vice-président exécutif

de Faurecia Clean Mobility, la branche du groupe spécialisée dans le développement et la production de technologies de pointe visant à réduire les émissions nocives. Il entame sa carrière en 2005 chez ZF, puis rejoint Faurecia où il occupe pendant quatorze ans différentes postes dans les domaines de la finance, des opérations industrielles, de la gestion clients et des ventes, en Europe et aux États-Unis.

**FREE2MOVE ESOLUTIONS**

11 **Roberto Di Stefano** est nommé directeur général de la nouvelle joint-venture créée par Stellantis et Engie EPS et dont le but est de proposer des solutions pour favoriser la mobilité électrique à l'échelle mondiale. Il bénéficie d'une expérience de plus de trente ans dans les secteurs automobiles et technologiques.

**zeppros** après vente auto 8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - email : [contact-auto@zeppros.fr](mailto:contact-auto@zeppros.fr) - Internet : [www.zeppros.fr](http://www.zeppros.fr) - Site groupe : [www.groupegratuitpros.fr](http://www.groupegratuitpros.fr) • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - [p.paulic@zeppros.fr](mailto:p.paulic@zeppros.fr) • **Éditeur délégué** : Serge Boillot - Tél. : 06 20 11 12 73 - [s.boillot@zeppros.fr](mailto:s.boillot@zeppros.fr) • **RÉDACTION** Directeur des rédactions **Mobilité** : Jean-Marc Pierret - Tél. : 06 03 26 41 08 - [j.m.pierret@zeppros.fr](mailto:j.m.pierret@zeppros.fr) • **Directrice de la rédaction** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - [c.ridet@zeppros.fr](mailto:c.ridet@zeppros.fr) • **Rédactrice en chef** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - [m.blancheton@zeppros.fr](mailto:m.blancheton@zeppros.fr) • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan - Tél. : 06 85 38 90 50 - [j.morvan@zeppros.fr](mailto:j.morvan@zeppros.fr) • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion - Tél. : 06 68 06 05 69 06 - [r.thirion@zeppros.fr](mailto:r.thirion@zeppros.fr) • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - [jp.scardina@zeppros.fr](mailto:jp.scardina@zeppros.fr) • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - [maquette@zeppros.fr](mailto:maquette@zeppros.fr) • **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Poullieute • **Ont participé à ce numéro** : Correspondants régionaux : Alsace Christophe Nagys, Aquitaine Hélène Lerivain, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Centre Martine Rigaudie, Rhône-Alpes Vincent Riberolles Limousin, Bourgogne et Ile-de-France contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, 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 : Adobestock • **MARKETING-DIFFUSION** Sandrine Reumont - [s.reumont@zeppros.fr](mailto:s.reumont@zeppros.fr) • **PUBLICITÉ** • **Directrice commerciale** : Nathalie Richard-Mathieu - Tél. : 06 69 65 93 83 - [n.richard-mathieu@zeppros.fr](mailto:n.richard-mathieu@zeppros.fr) • **Directeur du développement** : Benjamin Huet - Tél. : 07 61 44 60 52 - [b.huet@zeppros.fr](mailto:b.huet@zeppros.fr) • **ADMINISTRATION Responsable** : Mofid Barkallah - [m.barkallah@zeppros.fr](mailto:m.barkallah@zeppros.fr) • **Assistante** : Marie Beaumelou - [m.beaumelou@zeppros.fr](mailto:m.beaumelou@zeppros.fr) • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3650 • OJD : Mise en distribution certifiée 2020 : 39 095 ex. OJD/ACPM janv. 2020 à déc. 2020 • ZEPPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B483 806 717.

**ACPM** **PRINT** **PEFC** 10-31-3337 / Certifié PEFC / Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. / [pefc-france.org](http://pefc-france.org)

Procédé d'impression sans eau waterless - Origine du papier : France (Chapelle Darblay) - Taux de fibres recyclées : 100 % - Eutrophisation : PTot = 0,009 kg/tonne.

# NE MANQUEZ PAS L'ÉDITION 2021-2022 DE L'ATLAS DE LA DISTRIBUTION PIÈCE DE RECHANGE



Une publication exclusive  
bilingue Français / Anglais.  
Plongez au cœur du business  
de la pièce de rechange,  
et revivez les temps forts  
de cette année riche  
en événements !

PARUTION EN  
**DÉCEMBRE**  
2021

## AU PROGRAMME DE CE NUMÉRO

- Les chiffres du marché européen.
- Les interviews exclusives des leaders de la distribution : leur stratégie, leurs ambitions.
- Les tendances de la distribution pays par pays.



**Et toujours en exclusivité : un focus sur le marché Américain.**

Vous voulez recevoir et/ou communiquer dans ce journal ?  
Contactez Benjamin : [b.huet@zepros.fr](mailto:b.huet@zepros.fr)

**DENSO**

# CLIMATISATION DENSO

## LA QUALITÉ EN TOUTE CONFIANCE

- > Plus de 2 500 références
- > Jusqu'à 90 % de taux de couverture<sup>(1)</sup>
- > Gammes 100 % neuf et qualité d'origine
- > Performance et durabilité
- > Les derniers véhicules du parc roulant français
- > La référence sur les véhicules hybrides

[1] Selon gammes.



### À CE PRIX LÀ, AUTANT PRÉFÉRER L'ORIGINAL !

Avec DENSO, vous installez en toute confiance le bon compresseur, de qualité d'origine, robuste et performant, à prix compétitif. **C'EST LE MEILLEUR CHOIX !**  
Vos clients rouleront ainsi l'esprit tranquille en toute fraîcheur.

#### NOTRE OFFRE CLIMATISATION :

COMPRESSEURS | CONDENSEURS | FILTRES DÉSHYDRATANTS | FILTRES HABITACLE | DÉTENDEURS | PRESSOSTATS  
PULSEURS | RÉGULATEURS | RADIATEURS DE CHAUFFAGE | ÉVAPORATEURS | ACTIONNEURS | SONDAS



#### DENSO Aftermarket France

Service Clients | tél. 01.55.02.57.77 | fax 01.55.02.57.87 | [aftermarket.france@denso-ts.it](mailto:aftermarket.france@denso-ts.it)