

PIÈCES DE RECHANGE

Renault France déploie 80 plateformes

Pièces d'origine, MDD Motrio et pièces équipementières (via Exadis) vont être distribuées par 80 plateformes déployées selon un plan établi avec le réseau de concessionnaires qui conserveront leurs contrats PR. **P. 28**



Ivan Segal,
DC France Renault

RETOURS

Warranty dépoussière la garantie pièce

Mywarranty.fr veut structurer et simplifier le lourd process du retour en garantie en digitalisant et revalorisant l'ensemble des opérations. Objectif : économiser jusqu'à 30 % des coûts induits... **P. 37**

39 095
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 92 | Février - Mars 2022

zePROS

après vente

auto

P. 14 ÉQUIPEMENT DE GARAGE

Vitaminer son atelier



zePROS après
vente
réseaux

CE MOIS-CI : Les MRA traditionnels ne sont plus les seules cibles de recrutement des têtes de réseaux multimarques. Les RA2 bien sûr, et maintenant les concessionnaires, favorisent une montée en quantité, et surtout en qualité... **P. 26**



LE CONSEIL NATIONAL DES PROFESSIONS
DE L'AUTOMOBILE (CNPA) DEVIENT

MOBILIANS

Les entreprises
de la mobilité

**Un collectif qui porte la voix de
tous les entrepreneurs de la mobilité.**

Face aux nouveaux enjeux de la mobilité, MOBILIANS est
un acteur de progrès qui poursuit **4 engagements clés**

**Représenter
les intérêts**
de la profession
auprès des institutions
publiques et privées

1

**Apporter
des services
d'experts**
aux entreprises
de notre filière

2

**Conduire
une prospective**
sur les métiers
de la mobilité
terrestre

3

**Tracer
une trajectoire
de développement
durable**
de l'ensemble
des professions
liées à la mobilité
terrestre

4



Jean-Marc Pierret
Directeur des rédactions Mobilité

ÉDITO

L'ère des salaires

Congelée par les confinements de 2020 à - 8 %, la croissance française sort de 2021 en surchauffe, à + 7 %. Une bonne nouvelle évidemment, d'autant que, pour une fois et ne boudons pas notre plaisir, la France trône dans le peloton de tête des rebonds économiques européens.

Reste à en traiter les effets induits, à commencer par l'inflation qui galope, les coûts de production et de transport qui explosent pendant que le pouvoir d'achat décroche. Pour les chefs d'entreprise de tous secteurs qui s'en seraient bien passés, la question des augmentations de salaires remonte en haut d'une pile de défis à relever. D'autant que l'hôtellerie-restauration vient d'envoyer un signal fort à tous les salariés en signant un accord de revalorisation moyenne de + 16,33 % applicable dès avril prochain.

Dans l'entretien-réparation automobile, il y a évidemment là de quoi surinfecter l'endémique problème du recrutement des productifs. Pôle Emploi vient de le confirmer une nouvelle fois : dans le Top 10 des métiers en grande tension en 2021, les carrossiers, mécaniciens et électroniciens automobiles émergent dès les 9^e et 10^e positions ; et ce, alors même que l'activité des ateliers est soutenue, à la fois conjoncturellement et structurellement.

Bien sûr, l'inflation a théoriquement du bon. Les prix d'achat en hausse ont pour vocation d'être répercutés sur les prix de vente, augmentant mécaniquement les marges. De quoi potentiellement financer des hausses de salaires et l'attractivité du secteur... si, bien sûr, les consommateurs peuvent supporter de voir bondir les étiquettes du quotidien comme celles des devis de réparation... 2022 s'annonce donc comme l'année de la masse salariale, thème en outre largement surinfecté par les promesses des candidats à la présidentielle. Amis chefs d'entreprise, à vos calculettes... •



LA PHRASE DU MOIS

« L'électrification est la technologie choisie par les politiques, pas par l'industrie. »

Carlos Tavares, directeur général du Groupe Stellantis

SOMMAIRE

INDICATEURS NOUVEAU 04

ANALYSE NOUVEAU 05

Les défaillances d'entreprises auto supérieures à la moyenne

PEOPLE 06

ACTUALITÉS

France 08

VOS RÉGIONS 10



F. Mariscal : devenir un super acteur régional



Refactory VO : vers 45 000 VO en 2023

BUSINESS

Sourcing véhicules 18

Pneumatiques 19

RÉSEAUX 21

Agents et concessionnaires, cibles des recruteurs

MÉTIERS

Réparateurs agréés 28

Réparateurs indépendants 32

Carrossiers 34

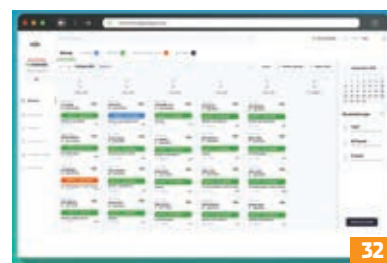
Distributeurs Équipementiers 36

MARCHÉ

Freinage : moins dynamique qu'attendu 38



Le disque, star de 2022 ?



iDGARAGES : nouvelle plateforme BtoB

FORMATION TECHNIQUE

Nouveautés 42

DAF Conseil 43

CONJONCTURE ATELIERS

Observatoire AMToday/EBP MéCa (évolution sur 2021)

FOCUS MRA



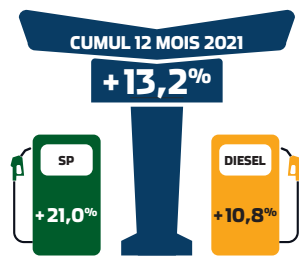
+12,9%
sur 12 mois 2021

PIÈCES ET MO

Le cumul des bons mois d'octobre et novembre et le super bond de décembre ont finalement permis de clôturer l'année sur une belle performance. 2021 affiche même un encourageant + 5 % comparé à 2019, année hors crise pandémique. Pour rappel, l'atterrissage 2020 s'était fait sur un - 8 % pour le business des réparateurs.

VOLUME CARBURANTS ROUTIERS

Évolution mensuelle VP + VU + VI



48,16 millions de m³ de carburants routiers ont été livrés sur le marché français en 2021. Si les progressions enregistrées sur N-1 sont quasi spectaculaires, ramenées à N-2 (2019), les ventes restent en repli de 3,8 % au global, tirées vers le bas par un recul de 6,2 % des ventes de diesel. A contrario, le SP est resté en progression de 4,4 % sur 2019.

PNEUS TOURISME

CUMUL 12 MOIS



- dont 4 Saisons : **+75,1%**
- dont Hiver : **+53,8%**
- dont Été : **-5,2%**

PART DE MARCHÉ 12 MOIS



- 4 Saisons : **21,3%**
- Hiver : **14,7%**
- Été : **64,0%**

Petite baisse de régime pour les centres autos en décembre avec un repli de 4,4 % en volume. À qui profite le pneu ? Aux négociants spécialistes qui dévoilent un joli + 14,9 % ! Au cumul 2021, le pneu 4 Saisons a avalé les volumes et les parts de marché... Remplacera-t-il à terme le pneu Été ? Le pneu Hiver a visiblement profité de la loi Montagne, avec un effet booster encore à prévoir fin 2022, lorsque les amendes vont pleuvoir... Au final, le pneu Tourisme s'octroie toujours 84 % de parts de marché, le 4x4 prend 5,8 % et les VUL grimpent à 10 %.

Source : SPP

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source : AutoScout24)



12/2021

-4,6%

soit 460 190 véhicules

CUMUL 12 MOIS

+8,1%

soit 5 966 869 véhicules

Remarquable bilan 2021 pour le marché de l'occasion qui est la meilleure performance depuis dix ans. Boosté par les faiblesses des ventes VN, il explose son record en frôlant les 6 millions d'unités. S'il a performé sur 2020, il affiche également une progression de 3,3 % par rapport à 2019. Le manque de mises sur le marché (30 % en moins) de VO a comme corollaire logique un gonflement de 13 % des prix moyens. 2022 devrait revenir à la normale.

Meilleures ventes (Source : Indicata - Autorola)

ÉVOLUTION SUR UN AN DU NOMBRE DE VÉHICULES EN VENTE PAR TYPOLOGIE DE CARBURANT EN 2021

-5,95%

de véhicules vendus entre décembre 2020 et décembre 2021

- DIESEL **-11,15%** • ESSENCE **-8,69%**
- ÉLECTRIQUE **+37,8%** • HYBRIDE **+40,27%**

DÉLAI NÉCESSAIRE POUR VENDRE UN VÉHICULE SUR UN AN (DÉCEMBRE 2020 À DÉCEMBRE 2021)

- DIESEL | - DE 27 JOURS
- ESSENCE | - DE 44 JOURS
- ÉLECTRIQUE | - DE 113 JOURS
- HYBRIDE | - DE 27 JOURS

ÉVOLUTION SUR UN AN DU NOMBRE DE VÉHICULES VENDUS PAR TYPOLOGIE DE CARBURANT EN 2021

+129,35%

de véhicules vendus entre décembre 2020 et décembre 2021

- DIESEL **+14,45%** • ESSENCE **+38,08%**
- ÉLECTRIQUE **+295,13%** • HYBRIDE **+178,76%**

TOP 5 DES VÉHICULES LES PLUS ATTRACTIFS (NOMBRE DE JOURS POUR LES VENDRE, DÉCEMBRE 2021)

- PEUGEOT 208 | 56,5 JOURS
- PEUGEOT 2008 | 56,7 JOURS
- RENAULT CLIO | 57,2 JOURS
- PEUGEOT 308 | 63,5 JOURS
- PEUGEOT 3008 | 66 JOURS

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes (Sources : CCFA et PFA)



12/2021

-15,1%

soit 158 118 VP



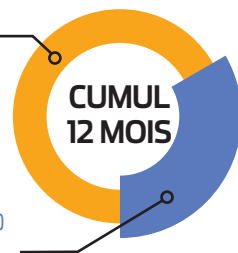
CUMUL 12 MOIS

+0,5%

soit 1 659 004 VP

Immatriculations VP + VUL en LLD (Sources : Arval Mobility Observatory et PFA)

805 941 (-10,91%)
immatriculations LLD
Soit **48,57%**
des immatriculations totales



dont
322 381 (-10,63%)
immatriculations VUL

2021 signe la deuxième année consécutive de repli pour le marché entreprise. Il a manqué 98 650 VP et VUL. En cause : la crise des semi-conducteurs qui rallonge les délais de livraison. Les VP affichent un recul de 11,1 % de leurs immatriculations (483 560 unités) tandis que les VUL résistent un peu mieux, avec un repli contenu à - 10,63 % (322 381 unités).

La crise des semi-conducteurs a eu raison de l'espoir de belle reprise en 2021. Si l'on compare à 2019, c'est une chute de 25 % que le marché VP a enregistrée.

Les ventes en version essence représentent 40,2 % du total, soit près de 7 points de moins qu'en 2020. Tandis que celles du diesel sont tombées à 21 % (30 % en 2020), doublées par les hybrides (dont rechargeables) qui pèsent pour 25,8 % des immatriculations 2021 (14,8 % en 2020). Enfin, les 100 % électriques affichent 9,8 % des ventes (6,7 % en 2020).

Mix énergétique des véhicules en LLD (Source : Arval Mobility Observatory)



En 2021, la pdm des VE en entreprise atteint 22,45 % (vs 13,52 % en 2020 et 6,41 % en 2019). Les hybrides explosent (+ 271,5 % pour 138 053 immats VP + VUL), particulièrement les « rechargeables » (+ 680 % à 67 332 VP + VUL). Et ce au détriment des VP essence (- 23,42 %) et diesel (- 44,22 %). Sur ce segment, l'essence s'octroie 29,35 % de pdm, le diesel 35,51 %, l'électrique 6,65 % et les hybrides 27,24 %.

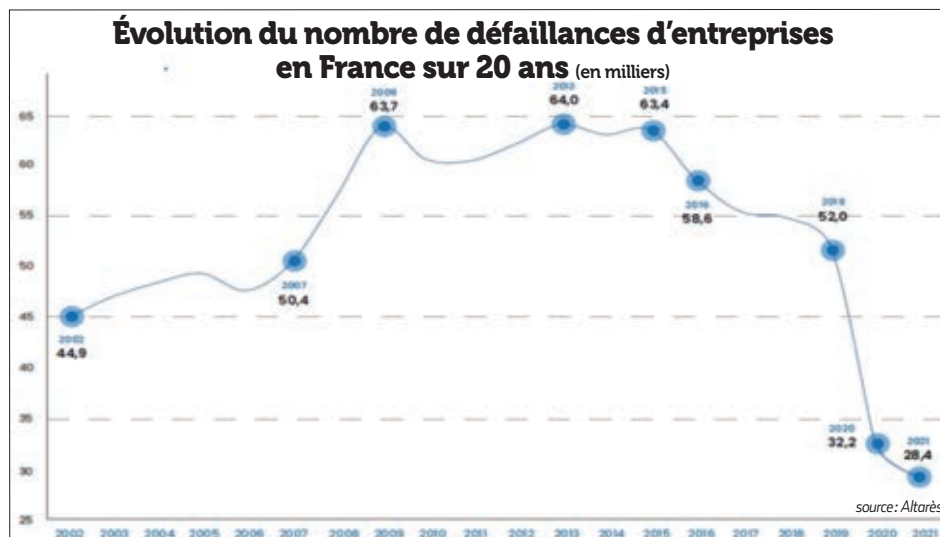
CONJONCTURE

Défaillances d'entreprises : l'auto est-elle en train de décrocher ?

La reprise économique et le débranchement progressif des aides aux entreprises ont permis d'enregistrer en 2021 le plus faible taux de défaillances d'entreprises en France depuis... 1986. Mais côté secteur auto, on constate un dangereux décrochement. Alors que les défaillances de l'ensemble des entreprises en France reculent de 12 %, celles du commerce et de la réparation bondissent de 8,2 %, liquidations en tête... Après 52 000, puis 32 200 défaillances fin 2019 et fin 2020, l'année 2021 s'est terminée à seulement 28 400. Un record : « En baisse de près de 12 % par rapport à 2020 et de 45 % par rapport à 2019, le nombre de défaillances est au plus bas depuis 35 ans », vient ainsi de démontrer Altarès. Merci bien sûr au fameux « quoi qu'il en coûte » : « Soutenues par une reprise vigoureuse et par un débranchement tardif et progressif des aides, les entreprises résistent encore à la crise sanitaire », confirme Thierry Millon, directeur des études.

Commerce et réparation auto décrochent

Une tendance générale que le commerce et la réparation auto ne partagent hélas pas vraiment. Alors que les activités commer-



ciales en général affichent même un recul de défaillances de 13,5 %, celles des pros de l'auto finissent l'année avec un triste + 8,2 %, soit un différentiel de 22 points. Plus inquiétant : les liquidations judiciaires pures et dures domi-

nent. En passant de 974 à 1063 entre 2020 et 2021, elles progressent de 9,1 %, contre + 3,6 % pour les redressements judiciaires (de 275 en 2020 à 285 en 2021). Les procédures de sauve-

garde bondissent certes de 31,3 %, mais pour un nombre relativement marginal (de 16 à 21) – voir détails ci-dessous.

Triste podium

La fin de l'année 2020 était en effet plus rassurante. Les liqui-

datations du secteur avaient baissé de 34,7 %, réussissant ainsi à rester dans la tendance moyenne de - 35,4 % des entreprises du commerce dans leur ensemble. Globalement, tous types de défaillances confondus, l'automobile faisait peu ou prou aussi bien, voire mieux que le reste du commerce.

Le secteur semble donc avoir vécu une plus préoccupante deuxième année de crise, décrochant nettement en 2021 par rapport aux autres activités de commerce pour venir s'offrir la première place du peu enviable podium des défaillances. Loin devant le soin de la personne et l'optique (0 % de défaillances supplémentaires) et les magasins multirayons (en recul de 4,3 %).

jm.pierret@zepros.fr
& a.lesueur@zepros.fr

Le détail... ne fait pas de détail

Le détail des défaillances par activité que nous avons demandé à Altarès n'offre, malheureusement, que peu de précisions permettant d'identifier les entreprises les plus fragilisées, d'autant que la segmentation entre sauvegarde, redressement et liquidation par code NAF n'est pas précisée. Premier constat général légèrement rassurant : par rapport aux quelque 150 000 entreprises auto réparties entre sept catégories de codes NAF (six en excluant les 7 500 entreprises de commerce et réparation de motocycles), les 1 369 défaillances de 2021 ne pèsent que 0,94 % de l'ensemble, contre plus de 1,4 % en 2018 et en 2019, années pré-Covid.

Deux catégories se détachent toutefois. Le commerce de VL et VUL (578 défaillances en 2021, soit 1,04 % parmi plus de 55 000 entreprises « 4511Z »), mais sans oublier que 1,5 % à 1,6 % d'entreprises concernées faiblissaient déjà en 2018 et 2019. Plus surprenant, le record de défaillances en commerce de gros en équipements (4531Z) : 47, soit 1,22 % des 3 852 entreprises recensées, mais pas très loin là encore des 1,50 % recensées en 2018 et 2019. Puisque les distributeurs de pièces semblent avoir généralement bien fini 2021, faut-il rechercher ces défaillances parmi les plus petites structures des « jobbers » ?

Rien de bien significatif non plus parmi l'autre gros des troupes, à savoir les presque 66 000 structures de l'entretien des VP et VUL (4520A). Les 579 défaillances de la catégorie en 2021 ne pèsent « que » 0,88 % de l'ensemble, pas très loin de la moyenne de 1,2 % en 2018-2019.

ON LUBRIFIE TOUT !

ENFIN PRESQUE...



Spécialiste
français
du lubrifiant
depuis 1953

www.hafa.fr



HAFA
L'esprit pionnier

GNFA

1 **Virginie de Pierrepont** est nommée présidente et directrice générale de l'organisme de formation de référence de la branche des Services de l'Automobile par le conseil d'administration. Elle était déjà depuis 2019 présidente du GNFA. La nouvelle P-DG bénéficie d'une certaine expertise, étant également vice-présidente de la branche des Concessionnaires VP au sein du CNPA. De plus, ses précédents mandats au sein du GCAP (Groupe des concessionnaires automobiles Peugeot) et en tant que président de l'ANFA devraient lui conférer la légitimité et l'expérience nécessaires pour réaliser ses objectifs.

AGRA

2 **Marianne Negrier** est nommée responsable du nouveau service GLA (Gamme Linéaire Approvisionnements) dont l'ambition est d'offrir un « *parcours achat optimisé et une expérience réussie* ». Elle dirige ainsi une équipe de quatre personnes. Elle bénéficie de quinze ans d'expérience dans le secteur automobile, notamment à des postes stratégiques au sein de la supply chain (gestionnaire des stocks et approvisionnements chez une autre distributeur de pièces détachées ou encore directrice des opérations chez un équipementier d'origine italienne. Elle évolue depuis cinq ans au sein de l'AGRA, où elle était jusqu'à présent en charge de la gestion des stocks et des tarifs.

Quant à 3 **Lionel Olivier**, il prend les rênes de la direction logistique exploitation du groupe. Il prend ainsi en charge les huit plateformes du groupement. Depuis dix-huit mois, il était directeur de la plateforme marseillaise de l'AGRA,



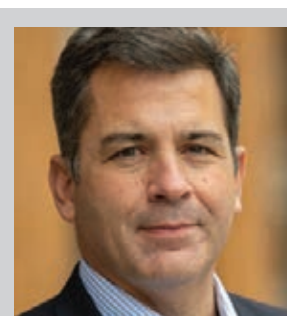
1 Virginie de Pierrepont



2 Marianne Negrier

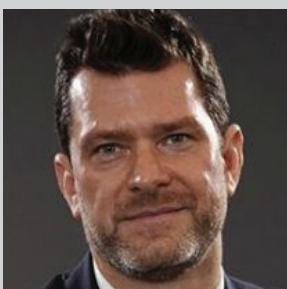


3 Lionel Olivier



4 Michel Vincentelli

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS



5 Aymeric Le Her



6 Jérôme Gendre



7 Franck Millet



8 David Slump

● FRANCE ● EUROPE ● MONDE

poste qui est ainsi dorénavant confié à **Islam Bouchareb**. Ce dernier travaille sur la plateforme des Bouches-du-Rhône depuis son ouverture et a dorénavant pour mission de « *poursuivre le très bon travail réalisé en insufflant encore plus de dynamisme* ».

ALLOPNEUS

4 **Michel Vincentelli**, 49 ans, succède à **Mathieu Blaise** à la direction générale d'Allopus suite au rachat de l'entreprise par le groupe Michelin. Il a rejoint les rangs du pneumaticien en 1997 en tant que responsable compte clé, d'abord en Italie puis en France à la division pneus Tourisme Camionnette Remplacement. À partir de 2005, il est nommé directeur des ventes France réseaux constructeurs et grossistes dans cette même division. Trois ans plus tard, il devient respon-

sable de la stratégie d'accès au marché Europe multilignes produits, puis directeur commercial des activités première monte pour les pneus PL du groupe pour toute l'Europe. Enfin, depuis 2018, il était directeur commercial Monde de l'activité première monte auto.

PSA

5 **Aymeric Le Her** est nommé directeur Pièces et Services France du Groupe PSA. Il succède à ce poste **Jacques-Édouard Daubresse**, promu directeur de DS Automobiles France. Il a évolué pendant une décennie chez Renault à des fonctions de développement de projet et de commerce. En 2010, il rejoint Speedy comme directeur des produits et services, puis directeur des achats et du commerce. Il intègre Bridgestone en 2016 en qualité de directeur

de la stratégie commerciale et achats pour la région EMEA.

OSCARO

6 **Jérôme Gendre**, 49 ans, est nommé directeur commercial et membre du comité de direction du leader français de la vente de pièces automobiles sur Internet. Il bénéficie de vingt-cinq ans d'expérience dans le secteur auto à différents postes en marketing et en vente à l'échelle internationale. Il a notamment exercé des fonctions de direction chez Valeo, JVC, Bosch, Federal-Mogul ou encore VDL Bus & Coach.

AUTODOC

7 **Franck Millet** prend la direction générale de la version française du leader allemand de la vente de pièces en ligne. Créateur d'Otop, modèle physique en son temps repris par

Point S en juin 2020, il poursuit donc sa route en mode digital. Il a débuté sa carrière chez Renault où il est resté onze ans. Il a ensuite pris la direction de l'enseigne Rody, puis assumé durant dix ans la direction générale de Doyen avant de fonder Otop.

MARELLI

8 **David Slump** succède à **Beda Bolzenius** en tant que P-DG de l'équipementier d'origine italienne spécialisée dans les alternateurs, batteries pour tous types de véhicules, bobines, centrales et systèmes électroniques d'allumage. Le nouveau patron bénéficie d'une expérience de plus de trente dans les secteurs de l'automobile et de l'énergie, acquise à l'international (Asie, Russie et Amérique) chez Harman, General Electric, Landys + Gyr, ou encore ABB.

ZEPROS après
vente

8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax : 01 49 98 58 47 - email : contact-auto@zepros.fr - Internet : www.zepros.fr - Site groupe : www.groupegratuitpros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - p.paulic@zepros.fr • **Éditeur délégué** : Serge Boillot - Tél. : 06 20 11 12 73 - s.boillot@zepros.fr • **RÉDACTION** Directeur des rédactions Mobilité : Jean-Marc Pierret - Tél. : 06 03 26 41 08 - jm.pierret@zepros.fr • **Directrice de la rédaction** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - c.ridet@zepros.fr • **Rédactrice en chef** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - m.blancheton@zepros.fr • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan - Tél. : 06 85 38 90 50 - j.morvan@zepros.fr • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion - Tél. : 06 66 64 58 60 - r.thirion@zepros.fr • **Rédacteur** : Alexandre Lesueur • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - jp.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr • **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Pouilleute • **Ont participé à ce numéro** : Philippe Lamigeon - Correspondants régionaux : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Hélène Lerivrain, 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 Reumond - s.reumond@zepros.fr • **PUBLICITÉ** Directrice commerciale : Nathalie Richard-Mathieu - Tél. : 06 69 65 93 83 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directeur du développement** : Benjamin Huet - Tél. : 07 61 44 60 52 - b.huet@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moufid Barkallah - m.barkallah@zepros.fr • **Assistante** : Marie Beaumelou - m.beaumelou@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3650 • **OJD** : Mise en distribution certifiée 2020 : 39 095 ex. OJD/ACPM janv. 2020 à déc. 2020 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.



METIERS
DISTRIBUTEURS PR

zepros.fr

zePROS

TOP 100 DES DISTRIBUTEURS PIÈCES DE RECHANGE

- RETROUVEZ LE CLASSEMENT DES 100 PREMIERS ACTEURS DU MARCHÉ PIÈCES DE RECHANGE
- LE TOP 30 DES DISTRIBUTEURS PEINTURE CARROSSERIE
- SUIVEZ LES ÉVOLUTIONS DU COMMERCE DE GROS AUTOMOBILE ET LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES ENTREPRISES LES PLUS DYNAMIQUES DU SECTEUR

PROCHAINE
ÉDITION
**JUILLET
2022**



zePROS
DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

Vous voulez recevoir et/ou communiquer dans ce numéro ?
Contactez Benjamin : b.huetezepros.fr / 07 61 44 60 52

Vite!

CONCURRENCE

La CGI veut un code des bonnes pratiques



La confédération des grossistes publie un guide pratique du droit de la concurrence, avec le cabinet spécialisé Vogel & Vogel. Objectif : présenter les règles de droit en matière de concurrence à ses adhérents qui pourront ainsi mieux identifier les comportements et situations à risque.

REVALORISATION

Le SMIC en hausse de 0,9 %

Par décret, le salaire minimum a été revalorisé au 1^{er} janvier 2022. Le SMIC horaire brut passe à 10,57 € (vs 10,48 € jusqu'alors), et le SMIC mensuel brut passe à 1603,12 € (sur la base de 35 heures hebdomadaires). Cette nouvelle hausse – après celle d'octobre 2021 – confirme ainsi une évolution de 3,1 % sur un an, soit 48 € bruts de plus par mois.

MUTATION DU PARC

2,5 millions de VE en 2026

Dans cinq ans, la France comptera 2,5 millions d'électriques, d'après Les Échos Études, pour représenter 6 % du parc (2 % actuellement). Les raisons : un portefeuille plus étoffé chez les constructeurs qui nouent des alliances multiples avec des énergéticiens, start-up, fabricants de bornes de recharge, sociétés de services énergétiques... La faiblesse actuelle des infrastructures de recharge (40 000 points de charge publics) devrait s'inverser avec 100 000 bornes accessibles en 2026.

PARTENARIAT

Stellantis connecté à Amazon

Après Ford et Renault (Google), Volkswagen et GM (Microsoft), Stellantis se rapproche d'Amazon pour lancer SmartCockpit, une plateforme avec assistance vocale Alexa, guidage GPS, gestion de l'entretien du véhicule, plateforme d'achat en ligne. Le Français va investir 30 Md€ d'ici 2025 dans son électrification dont 20 % en logiciels. Il prévoit un CA de 4 Md€ par an dans ces services dès 2026 et 20 Md€ en 2030.

RECONVERSION INDUSTRIELLE

Électrification, synonyme de redynamisation ?

La renaissance de l'usine Renault à Flins (lire page 18) signe une revitalisation – encore partielle – de certains sites industriels du constructeur français. Une étincelle ravivée par l'électrification obligatoire du parc et entretenue par de nouveaux besoins en contenus technologiques, compétences, économie circulaire... Pour Jean-Dominique Sénard, le président de Renault, l'industrie automobile a donc bien tous les atouts pour être de nouveau sur le devant de la scène. Car la décarbonation galopante a fait renaître une industrie décriée depuis des

années. « Sans l'industrie, personne ne peut atteindre les objectifs fixés par Bruxelles sur les émissions. Tous les nouveaux véhicules qui sortent des chaînes, quels qu'ils soient, modifient l'histoire voire l'accélèrent ! », lance le président. S'il est convaincu du regain économique via les emplois directs et indirects, il sait que la compétitivité est au cœur du sujet.

Montée en compétences devenue obligatoire

Et cela passe par la montée en compétences des salariés dans des usines qui n'assembleront plus. Rien que sur le site de Flins

(4 000 postes actuels dont 1200 intérimaires), les nouvelles compétences sont multiples : reconditionnement VO (Re-Factory) mais aussi réparation des batteries et stockage stationnaire d'énergie (Re-Energy), recyclage et réemploi de pièces (Re-Cycle), prototypage, impression 3D, reconditionnement de robots et formations professionnelles (Re-Start). Renault promet la création de 3000 emplois à terme. « À Flins, nous avons promis de conserver un maximum d'emplois. C'est une priorité. Idem pour le site de Choisy, transféré sur le site. Pourquoi aller chercher le savoir-faire ailleurs



« L'industrie auto est une solution, pas un problème », estime Jean-Dominique Sénard, président de Renault.

alors que nous possédons déjà toutes les compétences en interne ? Ce serait absurde. Nous cherchons la rentabilité sur toute la chaîne de valeur. Et cette rentabilité va rejaillir sur le concessionnaire qui va se concentrer sur son activité principale, à savoir faire du commerce, et nous allons faire notre métier d'industriel. » ● m.blancheton@zepros.fr

RÉGLEMENTATION

Voiture trop chère, trop lourde, trop taxée

Nouveau malus au poids, TVS dédoublée et barème kilométrique rehaussé... Les nouveaux paramètres fiscaux et réglementaires se sont déclenchés au 1^{er} janvier 2022 pour les pros de l'auto.

• La TVS est divisée en deux taxes : la taxe annuelle relative aux émissions de CO₂, avec un barème selon le grammage, et la taxe annuelle relative aux émissions de polluants atmosphériques. Le tout est calculé selon le nombre de jours d'utilisation et non plus le nombre de trimestres (payables en 2023).

- Le malus au poids fait son apparition pour les voitures de plus de 1,8 tonne et s'élève à 10 € par kilogramme supplémentaire.
- Tous les véhicules neufs émettant plus de 128 g/km de CO₂ (contre 132 g/km de CO₂ auparavant) sont taxés, avec un malus allant jusqu'à 40 000 € contre 30 000 € en 2021.
- Les péages augmentent de 2 % (+ 0,44 % en 2021).
- Le barème des indemnités kilométriques est relevé de 10 % pour faire face à l'explosion des prix du carburant. ●

M. B.



ÉVOLUTION

Le CNPA est mort, vive Mobilians !



Xavier Horent, délégué général, et Francis Bartholomé, président de Mobilians.

Exit les traditionnels acronymes qui se sont succédé depuis la création du syndicat professionnel en 1902. Place à Mobilians qui, en associant les notions de mobilité et d'alliance, incarnera dorénavant le premier représentant des entreprises de la filière des services de l'auto. La mobilité prend le sens symbolique de la mise en mouvement de l'ensemble d'une filière confrontée comme jamais à de concomitants défis climatiques, écologiques, énergétiques, sociétaux, digitaux et technologiques. La notion d'alliance ne pouvait pas non plus échapper à une organisation fédérant une ving-

taine de métiers, « tous placés à égale distance de la gouvernance de Mobilians, rappelle le président Francis Bartholomé. Nous voulons ainsi incarner les atouts d'un collectif, de la plus petite start-up au plus gros distributeur. » Mobilians souhaite ainsi renforcer le poids de la filière aval face à la culture si française du tout industriel. Et mettre à profit la croissance de ses ressources – passées de 9 à 13 M€ de cotisations depuis cinq ans – pour jouer un nouveau rôle d'évangélisation des services auprès de consommateurs trop souvent biberonnés au « car-bashing ». ●

jm.pierret@zepros.fr

ÉLECTRIFICATION

Pourquoi Bruxelles a accéléré la transition

La marche forcée vers l'électrification impulsée par la Commission européenne fait polémique ! Quand l'industrie se fait un croche-pied... toute seule ! Analyse de Tommaso Pardi, chercheur au Gerpisa*. Depuis deux ans, l'accélération électrique de l'Europe est plus forte que nulle part ailleurs. « Or, plus elle est rapide, plus il y a de risque qu'elle soit disruptive et même injuste », relève Tommaso Pardi. Ainsi, le risque de déstabilisation de l'industrie sur ses emplois (15 % de pertes attendues d'ici 2025) est fort, tout comme la rupture d'égalité d'accès à la mobilité entre les consommateurs.

Nord, Sud et Est pas au même niveau

En 2020, l'Europe du Nord a concentré 88 % des ventes de VE, contre 10 % au Sud et 2 % à l'Est. Pour Tommaso Pardi, la « météorite » du Dieselgate de 2015 a débouché sur des réglementations durcies et a disqualifié une technologie qui permettait d'absorber les contraintes de réduction d'émissions de CO₂. Pour rester dans les clous, les constructeurs n'avaient plus que l'électrification. Ils se sont ainsi fait prendre dans le piège du contournement de la réglementation par l'optimisation des tests, alors même que depuis les années 1990 l'industrie automobile a beaucoup investi dans le moteur « propre ». L'ACEA s'était en effet engagée sur une réduction de 140 g/km de CO₂ pour 2008. Mais en 2007, Bruxelles s'est rendu compte que les marques premium alle-

mandes étaient loin de la ligne d'arrivée, contrairement aux généralistes françaises et italiennes. Elle a donc mis en place des objectifs pondérés par le poids ! « La stratégie opposée – objectivement plus rationnelle – consistant à faire des véhicules moins lourds et moins polluants est disqualifiée, car elle tend vers des objectifs de réduction de CO₂ plus contraignants. » Réaction en chaîne de cette « prime » aux véhicules plus lourds : la montée en gamme et en poids des véhicules avec le règne du SUV. Le poids moyen d'une auto a ainsi augmenté de 10 %, les prix de 50 % et la puissance de 40 %... pour arriver à une augmentation de 32 % des émissions de CO₂ entre 2001 et 2019, alors même que l'industrie était censée réduire ces émissions de 30 % pour 2015 ! Or cette montée en gamme nécessitait une réduction effective de 62 %. Impossible !

L'enjeu bruxellois

Finalement, l'industrie européenne est parvenue à afficher une réduction de 40 % mais qui ne correspondait qu'à 8 %. D'où la nécessité de compenser par l'optimisation ! Si les dés semblent être jetés, c'est bien à Bruxelles, avec leur jeu d'influence, que les constructeurs généralistes espèrent faire entendre leur voix, notamment sur la stratégie alternative du véhicule au poids, avec le retour en grâce des segments B (moins chers). ●

c.ridet@zepros.fr

* Groupe d'études et de recherche permanent sur l'industrie et les salariés de l'automobile.



« Cette transition électrique rapide favorise les constructeurs premium car ils ont besoin d'électrifier leurs ventes bien davantage que les généralistes ! », argue Tommaso Pardi (Gerpisa).

LA MARQUE ALTERNATIVE

GAGNER

C'EST LIVRER LE 1^{ER} LA BONNE PIÈCE !

FREINAGE

FILTRATION

LIAISON AU SOL

ALLUMAGE

MOTEUR

PIÈCES TECHNIQUES

EMBRAYAGE

NOUVEAU VANNES EGR

www.myMGA.fr

30 JOURS dans vos REGIONS

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

63 | CLERMONT-FERRAND

321turbo : la TPE qui redonne du souffle

Ancien conducteur de travaux, Fabrice Colas, passionné par la Lancia Delta HF, a d'abord relancé la fabrication de logos et badges vendus dans toute l'Europe pour la carrosserie de cette sportive. Afin de rendre service aux collectionneurs contrariés par un turbo cassé ou fatigué, il investit 1000 € dans un stock de kits de réparation fabriqués par l'entreprise britannique Melett. En 2012, il crée sa société mais voit vite poindre des concurrents attirés par ce marché de niche et la démocratisation de l'utilisation

du CHRA (Center Housing Rotating Assembly, le cœur du turbo). À partir de 2015, les vendeurs asiatiques sur les plateformes de vente (eBay...) vont menacer son entreprise. « Mon activité de vente en ligne est montée jusqu'à 300 000 € en 2016 et redescendue à 50 000 € aujourd'hui. » Il réduit son personnel de neuf à trois personnes et aménage un atelier chez lui à côté du comptoir. « J'ai acheté un banc d'essai, une équilibreuse et avec un employé – Sébastien Griffet – nous nous sommes formés par

nous-mêmes. » Si la vente de pièces en ligne continue, l'activité de réparation a pris le relais. « Nous remplaçons le turbo (500 à 2500 €) si la casse a détérioré les carters, sinon nous réparons ! Je le teste au banc d'essai et je commence mon travail d'enquête pour comprendre l'origine de la défaillance. Celle-ci peut provenir par exemple d'une contamination de l'huile par des particules métalliques ou d'une fuite dans le circuit de refroidissement de la vanne EGR... » ●

Jean-Pierre Raynaud



Sébastien Griffet et Fabrice Colas devant l'équilibreuse (en arrière-plan).

GRAND EST

Groupe Moretto : croissance continue

Le groupe Moretto vient de fêter ses trente ans. Lancé en Meuse à Belleville-sur-Meuse (après le rachat par le fondateur José Moretto d'une concession Ford), le groupe affiche aujourd'hui quinze points de vente sur cinq départements : de Sarreguemines à Vitry-le-François en passant par Forbach, Thionville, Metz... Six marques au total avec Ford, l'historique, Mazda en 2004 et Nissan en 2009, puis Hyundai et Citroën et enfin DS Salon à Saint-Dizier. En 2021,

le groupe a acquis deux concessions Ford à Forbach et Sarreguemines en juillet puis repris Mazda à Metz et Thionville en septembre. Spécialisé dans la vente VN, les VO s'affichent aujourd'hui comme un axe de développement fort. Atelier mécanique, carrosserie toutes marques et magasin de pièces détachées sont présents dans toutes les concessions. Le groupe emploie 250 collaborateurs... et le maillage territorial devrait se poursuivre. ●

Emmanuel Varrier



En 2021, le groupe Moretto a poursuivi sa croissance externe en faisant l'acquisition de concessions Ford et Mazda en Moselle.

33 | BORDEAUX

Puump gère la pression des pneus des flottes

« Si plus de 70 % des véhicules roulent en France avec des pneus sous-gonflés, c'est encore plus alarmant pour les véhicules des flottes d'entreprise puisque nous sommes à 85 %. » Simon Leloutre s'est lancé en 2018 dans l'activité de maintenance préventive régulière des pneumatiques en créant Puump, dont le siège social a récemment déménagé à Bordeaux. Concrètement, la société intervient partout en France sur le site de ses clients où elle réalise un diagnostic de la flotte auto. « Nous vérifions la pression des pneus, la corrigeons. Nous évaluons leur usure et réalisons quinze points de contrôle sur le véhicule. Toutes ces données sont rentrées sur une plateforme de gestion en mode SaaS pour avoir une photographie de l'état de son parc, mais elles permettent aussi de calculer les gains générés en matière de



Les opérateurs interviennent sur site pour le gonflage des pneus et réalisent des revues de parc autour de quinze points de contrôle.

consommation de carburant, d'usure des pneus et de tonnes de CO₂ et de particules fines évitées », explique Simon Leloutre. Bilan ? Il travaille sur 6500 véhicules et en vise 20 000 à 30 000 à fin 2022. « C'est plus qu'un marché, c'est une nécessité », insiste Simon Leloutre. 90 % de l'acti-

vité de Puump est réalisée auprès de ses clients en direct. Pour le reste, l'entreprise est notamment partenaire de Norauto et Feu Vert. « Cela leur permet d'être à niveau dans la prestation qu'ils proposent à leurs clients pros », explique le patron. ●

Hélène Lerivrain



44 | COUËRON

Cotrolia investit 2M€ dans un nouveau site

Créée en 2008 par deux ingénieurs, Vincent Nicot et Jean-Charles Trochon, la société spécialisée dans la réparation électronique et la maintenance préventive vient d'emménager dans un bâtiment de 2000 m² à Couëron (1000 m² auparavant). Cet investissement de 2 M€ va soutenir la croissance de l'activité. « Nous sommes à +15 % depuis deux ans », précise Benoît Courteille, responsable du développement commercial, sans donner le CA de l'entreprise. Cotrolia travaille avec 10 000 clients pros – Autodistribution, Stellantis, concessions des groupes Dubreuil, Chopard, Gemy... – de plus en plus conscients de l'intérêt de la réparation. Son catalogue totalise 2650 références produits dans 14 familles et pour 45 marques. Une de ses forces est

de gérer la logistique et proposer une intervention en 24/48 heures dans 80 % des cas. Cotrolia développe également en interne des bancs de test, récemment pour les blocs ABS et les calculateurs moteur, complétés par des process industrialisés. Le nouveau site va permettre aux techniciens des cinq pôles (mécatronique, multimédia, capteurs BSI, calculateurs, R&D) de gagner en confort de travail et d'élargir leur gamme de réparations. Des développements sur les young-timers et boîtes de vitesses sont annoncés. Le pôle R&D s'intéresse évidemment aux électriques. Cotrolia annonce enfin l'intégration d'un nouvel ERP début 2022 afin de simplifier la création de comptes client et la demande d'intervention. ●

Thierry Goussin



Les techniciens de Cotrolia interviennent chaque jour sur une centaine de pièces.



33 | BORDEAUX

Wedrivit prospecte les propriétaires d'anciennes

La plateforme de location de voitures de collection entre particuliers, lancée à Bordeaux en 2019, répertorie près de 1000 véhicules et rassemble une communauté de 10 000 inscrits, mais son fondateur vise plus haut. « Ce n'est pas suffisant pour proposer une offre homogène et répondre à toutes les demandes en France », assure Hubert de Villeneuve. Le dirigeant s'est fixé pour objectif d'atteindre les 3000 véhicules fin 2022. « Pour cela, il faut continuer à se faire connaître du grand public. » Le chef d'entreprise entend prospecter les propriétaires à qui il rappelle que Wedrivit permet d'amortir les frais d'entretien de leur véhicule (3085 € par an et par véhicule selon la dernière enquête de la Fédération française des véhicules d'époque). Il prévoit également d'améliorer le parcours utilisateur de l'outil et de renforcer le marketing terrain et digital. Pour cela, Wedrivit souhaite lever 300 000 € d'ici mi-février via



Hubert de Villeneuve, fondateur de Wedrivit.

la plateforme bordelaise Happy Capital, spécialiste de l'investissement participatif. À ce stade, la société référence déjà des professionnels de la location d'anciennes. « 20 % des véhicules appartiennent à des pros qui, souvent, se lancent. C'est vécu comme un coup de boost pour le démarrage », témoigne Hubert de Villeneuve, qui entend aussi louer un premier véhicule rétrofité en 2022. Le marché français de la location de voitures de collection est estimé à 220 M€ par an. ●

H. L.



03 | MONTLUÇON

Une jeune direction pour Opel SIVRAC

Fin 2020, la SIVRAC a changé de main. « Après avoir été vendeuse itinérante chez ABCIS Montluçon, j'ai vendu des pièces PSA pour la plateforme Alliance Centre Auvergne et Opel Montluçon était mon client. Lorsque j'ai su que la concession allait fermer, j'ai contacté mon client Stéphane Delarbre, ancien agent Peugeot, devenu mon associé », explique Julie Husson, rejointe par son mari à la réception atelier. « Le contrat a été signé le 20 octobre, juste avant le confinement, et les premières ventes ont été réalisées par Internet. » La jeune dirigeante a multiplié les actions : journées Opel Pro, portes ouvertes pour

les particuliers avec des week-ends en Opel Corsa à gagner, présentation de nouveaux modèles électriques, exposition dans les centres commerciaux et à l'agence Rapid Pare-Brise, jeu-concours, etc. « Nous avons rassuré l'équipe de onze collaborateurs. Le contrat annuel étant de 125 VN et 125 VO, nous pensons augmenter les ventes et avons déjà doublé le CA. Notre clientèle de proximité est fidèle et roule en Opel depuis quarante ans, la nouvelle gamme nous amène une relève. Nous réorganisons l'atelier, investissons dans un nouvel outillage et formons nos employés. » ●

J.-P. R.



Julie Husson dirige l'affaire et son mari Mathieu est conseiller SAV.

57 | METZ

Nouvelle agence Optima System



Et de trois ! Optima System, spécialisé dans l'aménagement et l'équipement de VU, a ouvert une nouvelle agence à Metz en novembre dernier. D'une superficie de 600 m², elle va permettre à l'entreprise d'étendre sa zone d'intervention. Six postes de montage y sont présents, permettant d'aménager jusqu'à une quarantaine de véhicules par semaine.

29 | CHÂTEAUNEUF-DU-FAOU

Premier garage Delko breton

Un premier garage Delko a ouvert en Bretagne fin 2021. Géré par David Rolland, ancien mécanicien chez Peugeot puis conseiller commercial pour Volkswagen, le garage multimarque compte deux mécaniciens et un apprenti. David Rolland projette déjà d'ouvrir d'autres franchises de l'enseigne dans la région au cours des prochaines années.



86 | VIENNE

Deux entreprises de l'auto liquidées

Le tribunal de commerce de Poitiers a prononcé la liquidation judiciaire de huit sociétés dont deux travaillant dans le secteur de l'automobile : la SARL David Automobiles, garagiste sur La Trimouille, et la Carrosserie de l'Auxance, implantée sur la commune de Migné-Auxances.

03 LAPALISSE

Un bouchon de 800 véhicules anciens



Dans une ambiance des années soixante, la grande fête de la Nationale 7 s'est déroulée dans la petite ville de l'Allier et au musée de l'AVAIA, qui regroupe 150 véhicules utilitaires à Saint-Prix. Après un report de l'édition 2020, 800 véhicules anciens (autos, motos, poids lourds) ont ainsi bloqué l'avenue Franklin Roosevelt à Lapalisse pour fêter les quinze ans de la déviation.

54 DOMBASLE-SUR-MEURTHE

SA2CO embreaye



Spécialiste de la vente de VO multimarques, SA2CO embreaye du côté de l'avenue de Lunéville en annonçant une activité entretien et réparation des véhicules. Un développement d'activité logique dans la politique de croissance de l'indépendant.

22 BELLE-ISLE-EN-TERRA

Vincent K auto s'agrandit

Ouvert l'été dernier, le garage Vincent K profite de la rentrée 2022 pour agrandir son parc d'une quinzaine de VO en moyenne déjà exposés sur 5 000 m². Après l'embauche d'un chef d'atelier pour les activités de réparation et contrôle technique, le gérant, Vincent Kerdren, souhaite se concentrer sur la vente et étendre l'offre de véhicules utilitaires tout en augmentant la fréquence des arrivages de véhicules.



17 | PÉRIGNY

NeBORN rétrofite les véhicules

Dans deux ans, les premières zones à faibles émissions vont débarquer. Pour La Rochelle, ce sera en 2030. Les automobilistes vont devoir choisir entre l'achat d'un véhicule électrique et le rétrofit de leur ancienne thermique. Profitant de l'arrêté du 13 mars 2020, Frédéric Chollet et deux associés se sont positionnés sur la seconde solution. Le propriétaire du garage rochelais GTO va créer une start-up, NeBORN, spécialisée dans la vente et l'installation d'un kit de rétrofit. « La société a été immatriculée et nous sommes en train de lever des fonds pour la rendre opérationnelle. Les automobilistes déposeront leur voiture le lundi et la récupéreront le vendredi. Le kit et son installation coûteront 15 000 €, la facture pourra être allégée avec les aides de l'État en faveur des VE. Et grâce au système



Pour créer NeBORN, Frédéric Chollet va lever entre 7 et 10 M€.

de location des batteries, les clients seront assurés d'avoir des accumulateurs dotés des dernières avancées technologiques. » L'une des ambitions de l'entreprise est de pouvoir intervenir sur tout le territoire. Pour y parvenir, elle s'appuiera d'ici 2025 sur un réseau local de 240 installateurs agréés, supportés par un plateau technique régional. « Ce sera l'un des atouts majeurs de notre organisation. Le plateau pilotera une équipe technique mobile qui offrira à nos installateurs un soutien technique à l'installation et l'après-vente », conclut Frédéric Chollet. ●

Jean-Sébastien Thomas

54 | MAXÉVILLE

L'UIMM voit rouge contre la Chine



« Nous vivons un véritable assassinat de la filière auto en France », assure Hervé Baudin.

Le président de l'Union des industries et métiers de la métallurgie Lorraine monte au créneau face au diktat chinois sur les matières premières. Il parle d'une véritable « stratégie d'assassinat » contre l'industrie automobile nationale. « Je suis interpellé par des industriels de l'auto sur un sujet qui habituellement se règle avec discrétion : les négociations tarifaires entre les constructeurs et les sous-trai-

tants », explique Hervé Baudin. Face à la hausse du prix de matières premières, les sous-traitants souhaitent la répercuter sur les constructeurs qui eux ne l'acceptent pas. « Les matières premières viennent en partie de Chine. Les Chinois contrôlent tous les maillons de leur chaîne industrielle automobile et ils augmentent le prix des matières premières vendues hors de Chine en ayant la main un peu lourde. » Pour le président de l'UIMM Lorraine, « soit les sous-traitants absorbent les augmentations et ils vont rapidement s'effondrer, soit les constructeurs intègrent les augmentations au risque de ne plus être compétitifs face aux voitures chinoises ». Dans les deux cas, « notre filière automobile s'écroule ». La solution ? « Du dumping face à la Chine ! », prône Hervé Baudin. ●

E. V.

35 | RENNES

Cobredia prépare son avenir

Le groupe brestois prépare son développement dans le Grand Ouest avec le déménagement de son siège social en périphérie de Rennes depuis la rentrée 2022. Selon François Picard, président de Cobredia, ce déplacement du siège vise à étendre l'activité à l'extérieur des frontières bretonnes. En 2021, Cobredia a résorbé la baisse des résultats de 2020 liée à la crise sanitaire avec un CA proche de celui de 2019 établi à 640 M€ (vs 580 M€ en 2020). Le groupe mise notamment sur l'électrique, qui a représenté 10 % des ventes en 2021 (vs 5 % en 2019) et sur le VO, en croissance de 20 % l'an dernier. Déjà en 2020, sur les 22 300 véhicules vendus, 10 500 étaient d'occasion. La croissance passe aussi par la digitalisation, après le lancement du site Cap VO dédié à la cotation et la vente



Cobredia cherche à recruter de nouveaux profils pour déployer ses nouveaux services.

de secondes mains. Fin 2022, Cobredia lancera la marketplace d'achat VO pour les pros (PROS-VO) qui permettra aux marchands d'accéder aux 2500 véhicules en stock dans les 60 concessions du groupe en Bretagne et en Mayenne. Suite au Covid-19, François Picard souhaite transformer progressivement le distributeur en fournisseur de mobilité en proposant de nouveaux services, notamment de location ou d'autopartage. ●

Renaud Chasle

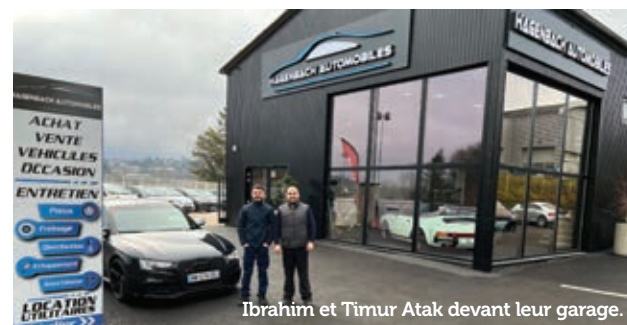
68 | HAGENBACH

Ibrahim Atak adepte du « slow working »

Après huit ans passés dans une enseigne connue pour la rapidité de ses prestations, Ibrahim Atak s'est converti au « slow working ». En 2017, ce mécanicien diplômé crée sa propre entreprise de réparation, Hagenbach Automobiles, d'abord chez lui. « Je n'avais plus envie de faire de la mécanique rapide, de courir après la rentabilité maximum », explique-t-il. Outre l'entretien des véhicules, il se lance aussi dans le VO. Pour autant, Ibrahim ne confond pas un certain art de

vivre et travail médiocre. C'est pourquoi il rachète un local de 300 m², dont une centaine pour le showroom, avec son frère Timur qui s'occupe de la partie commerciale. Après les travaux d'installation et un parking de 900 m², il dispose d'un stock d'une vingtaine de VO et entretient les véhicules pour une clientèle fidèle. Pour renforcer l'équipe, les deux frères vont embaucher un mécanicien et une secrétaire, tranquillement mais sûrement... ●

Christophe Nagyos



Ibrahim et Timur Atak devant leur garage.

86 | POITIERS

L'Agence
Automobilière
s'installe

Séduit par le principe d'appliquer à l'automobile les recettes de l'immobilier, Alain Nicolas a ouvert une antenne du réseau l'Agence Automobilière sur Poitiers. Malgré sa passion pour les voitures de sport, le nouveau franchisé n'est pas issu du monde de l'auto puisqu'il était responsable commercial d'une grande enseigne de vêtements professionnels.

42 | MONTVERDUN

Un entrepreneur
vend sa collec'

Lorsqu'il a vendu son entreprise de forge, Richard Romagny a décidé de se constituer une collection des fleurons de l'automobile française des années 1930 à 2000 au point d'en posséder plusieurs centaines. Quatre-vingt-neuf d'entre elles (de la Dyane à la Renault 30 TS ayant moins de 30 000 km et en parfait état) ont été proposées aux enchères via la maison Artcurial fin 2021. Les DS et 205 GTI ont même dépassé les estimations.

16 | NIEUIL

Rénovation de jantes :
une activité qui tourne

Le tour numérique, un investissement à 60 000 €.

Ludovic Dumas ne manque pas d'idées pour développer son garage, l'Atelier de l'Auto, sous panneau Proximeca. Le MRA qui emploie huit personnes a investi en mai dernier 60 000 € dans un tour numérique pour rénover les jantes en alu. « J'ai acheté cette machine avant tout pour nos VO. Auparavant, nous faisons les réparations à la main, mais nous n'arrivions pas à un résultat parfait. » Seul en Charente à pratiquer ce type de réparation sans les faire sous-traiter, il a déjà séduit les pros de l'auto qui représente aujourd'hui 90 % de sa clientèle. « Notre force est de travailler en 48 à 72 heures. J'ai d'ailleurs récemment embauché

un compagnon pour s'occuper en priorité de cet atelier », se félicite le patron qui tourne à une quinzaine de jantes par semaine et qui souhaite se renforcer auprès des particuliers. Depuis sa création en 2009, l'Atelier de l'Auto est spécialisé dans la mécanique, la carrosserie ainsi que la vente de VO, VN et véhicules d'importation toutes marques. L'entreprise réalise environ une soixantaine d'entrées atelier par semaine et commercialise quelque 130 voitures par an. Enfin, en novembre dernier, le gérant a ajouté une corde à son arc en proposant la pose de boîtiers bioéthanol. ●

J.-S. T.

50 | GUILBERVILLE

Bodemer construit une
seconde plateforme PR

Quelques jours avant Noël, Alain Daher a posé la première pierre de la future plateforme de pièces de rechange du groupe Bodemer qui doit ouvrir en novembre 2022. Le président du distributeur breton initie ainsi l'extension en Normandie de son modèle de centre logistique régional après la création en 2019 de la plateforme de Saint-Caradec (22) qui alimente en pièces détachées une trentaine de ses sites de la région. Situé près de Saint-Lô, ce second entrepôt de 7000 m² stockera 13000 références de pièces de

rechange de toutes marques et 10000 pneus. Il permettra de doubler la capacité actuelle de stockage; soit un taux de disponibilité des pièces estimé entre 97 et 99 %, et d'approvisionner en quelques heures les 1000 garages clients normands aux alentours à raison de deux livraisons quotidiennes possibles. Bodemer a investi près de 4 M€ dans cet outil logistique afin de supporter la croissance attendue du groupe qui écoule pour l'heure 8000 véhicules par an en Normandie. ●

R. C.



La plateforme PR de Bodemer devrait employer une cinquantaine de personnes, dont une trentaine sont en cours de recrutement.

68 | HIRSINGUE

Ouverture du premier
Norauto Wash français

L'enseigne de centres autos a ouvert sa première station de lavage franchisée, sous la houlette du groupe Agri-Center dirigé par Fabien Rosenblatt. « Il s'agit d'un concept complètement innovant », assure le P-DG de cette entreprise familiale de 130 salariés pour 20 M€ de CA, spécialisée dans le service aux véhicules (Points S et Norauto) et dans le jardinage et le bricolage (Espace Émeraude). Installée sur le parking d'un centre Leclerc, la station propose une palette de services avec deux pistes haute pression et deux rouleaux. Côté

entretien, la station dispose de cinq postes d'aspiration avec lave-tapis vapeur, distributeur de lingettes pour pare-brise, cuir et tableau de bord, mais aussi une borne pour produits lave-glace et nettoyeurs des jantes, etc. « Nous avons un personnel sur place quatre heures par jour, chargé de l'entretien de la station et de conseiller la clientèle. » Doté de tous les systèmes de paiement, ce concept vise à relativiser le tout-automatique en renouant avec le contact client. Coût total de la station : 600 000 € HT. ●

C. N.



79 | LA CHAPELLE-SAINT-LAURENT

Le garage de La Chapelle
rejoint Autoprismo

Avec le départ à la retraite de Jean-René Clisson, le garage éponyme de La Chapelle-Saint-Laurent a changé de main mi-octobre. Et le (désormais) garage de La Chapelle change également de pancarte. « J'abandonne le panneau Eurorepar Car Service pour Autoprismo, souligne Grégory Carvin, le repreneur, par affinité et pour privilégier le local. » En effet, le MRA a travaillé dix ans chez Peugeot Parthenay, dirigé par la famille Talbot, elle-même à la tête d'AD Talbot et dont le siège est à quelques kilomètres de La Chapelle-Saint-

Laurent. « Je préfère faire travailler les grossistes locaux que ceux de Poitiers. » Le gérant a également recruté un carrossier-peintre afin de relancer cette activité mise en stand-by par l'ancien propriétaire. Grégory Carvin compte aussi bien mettre à profit ses vingt-cinq années d'expérience dans la vente de voitures pour développer la partie VO : « Je possède un terrain de 600 m² qui jouxte le garage afin d'agrandir le parc », complète le nouveau propriétaire qui, pour attirer les clients, s'occupe de toutes les formalités administratives et



Le garage a remplacé Eurorepar Car Service par Autoprismo.

des cartes grises. Enfin, la station-service Total et la station de lavage Oki, elles, ne changent pas et restent en place... ●

J.-S. T.

1 Au-delà de renouveler des équipements standards arrivés en fin de vie – valise de diag tous les 5 ans, pont élévateur tous les 7-8 ans, démonte-pneus tous les 3-4 ans –, les réparateurs s'équipent de matériel leur permettant de coller aux évolutions du parc pour ajouter des prestations à leur offre.

2 & 3 Pour contrer l'arrivée de matériel low cost, Autodistribution et Alliance Automotive Group ont lancé leur marque propre. Un mode défensif qui permet de servir des clients freinés par les prix du premium mais qui n'est proposé que comme une alternative.



1

FOCUS

INVESTISSEMENT

Pas de déprime dans l'équipe

Malgré une succession d'obstacles conjoncturels, la vente d'équipements d'atelier n'a pas décroché et a même performé en 2021. Les réparateurs veulent et doivent s'équiper pour répondre aux mutations technologiques des véhicules.

L'écosystème craignait un effondrement des ventes de matériels de garage sur 2020-2021. Le bilan de ces deux années les fait mentir. Si elles ont effectivement souffert sur 2020, au plus fort de la pandémie, les ventes ont bien remonté la pente sur 2021. On parle d'une croissance de 14 % sur un an en moyenne selon nos interlocuteurs, et même + 4 % comparé à 2019. Pas si mal ! Les raisons de ce dynamisme : davantage de temps pour repenser, optimiser, moderniser son atelier, se projeter sur le « jour d'après », et une activité qui a repris sur les chapeaux de roues. Le PGE gonflant les trésoreries des réparateurs a également impacté positivement leurs capacités d'investissement, à la

marge estiment nombre de nos interlocuteurs. Bémol cependant à cette croissance faciale : l'inflation du coût des matières premières et des transports qui a gonflé « artificiellement » les chiffres d'affaires.

Le fameux sésame de la disponibilité

Corollaire naturel de la situation : les difficultés d'approvisionnement débouchent sur l'allongement des délais de livraison. Équipementiers et distributeurs ont là encore peu ou prou réussi à faire tampon, du moins pour ceux qui ont chargé leurs entrepôts et assumé plus de six mois de stock de produits onéreux et encombrants. De quoi honorer les devis, qui plus est aux tarifs d'avant l'explosion des coûts. Plus que jamais le stock a été le nerf de la guerre et le restera

au moins au cours du prochain semestre.

Les best-sellers

Le gros des achats se fait sur du renouvellement d'équipements vieillissants. Car investir dans les dernières générations de matériel est intimement lié à la stratégie du chef d'entreprise voulant insuffler une dynamique à son atelier axé sur l'intégration des véhicules récents, disposant de la place et des équipes nécessaires pour investir dans de nouveaux matériels avec l'optique

d'ajouter de nouvelles prestations... et avec dans le viseur des indicateurs de productivité et de rentabilité. Les investissements commencent ainsi à frémir sur les machines de vidange de boîte de vitesses automatique, l'opacimètre... Le produit porteur du moment : l'outil de calibration ADAS, qui se démocratise avec l'arrivée des versions digitales plus simple d'utilisation. Clairement, l'innovation devient un booster d'activité pour les fournisseurs, d'autant plus que les nouvelles technologies embar-

Atelier idéal

Les basiques incontournables : outils de levage, démonte-pneus, équilibreuse, banc de géométrie, réglophare, station de clim', valise de diagnostic, compresseur.

Les indispensables du ROI : calibration ADAS, station de vidange BVA, station de décalaminage.

... et demain : borne de recharge pour véhicules électriques, outillage et EPI dédiés aux VE.





2



3

ement d'atelier

quées dans les véhicules, les normes réglementaires, l'ingénierie rendent ces équipements indispensables à terme. Et dans cette réflexion, le distributeur a un grand rôle à jouer pour anticiper les évolutions.

Quelle projection sur 2022 ?

Les fournisseurs tablent sur le maintien d'une bonne dynamique. Et ce d'autant plus que 2022 est l'année du retour des salons européens en présentiel, dont Equip Auto

« Sur deux années lissées, la hausse générale des tarifs a été inférieure à 3 % chez Hella. »



Clément Perrin (Hella)

à Paris programmé du 18 au 22 octobre prochain, après l'allemand Automechanika et avant l'italien Autopromotec. Des échéances qui devraient générer leur lot d'innovations, d'autant que l'on espère une sortie de crise « pénurie/tarifaire » pour le second semestre. ●

Les habitudes ont la vie dure...

Sauf que tous les distributeurs n'ont pas le même niveau de maturité pour la vente de financement associé. « Les mentalités ont changé. Avant, nos équipes osaient à peine le proposer et aujourd'hui nous proposons des packages complets avec l'argument d'un loyer que le client peut amortir mensuellement en vendant une prestation liée », reconnaît Gauthier Leroy, P-DG d'Autodistribution Grand-blaise Leroy. Les réparateurs sont encore très attachés à la propriété. « Mais pour l'outil de diagnostic, le leasing en 24 ou 36 mois devient une évidence, permettant au réparateur d'avoir un matériel up-to-date », assure Clément Perrin, responsable Équipement de garage chez Hella. De fait, la location financière gagne du terrain alors que

FOCUS FINANCEMENT

Le loyer s'installe

Si le leasing ne représente encore que 20 à 30 % des taux d'équipements financés, il suit une courbe ascendante. La LLD arrivée plus récemment doit encore convaincre mais pourrait finir par remporter la mise. Reste que le bon vieux crédit résiste...

« Location financière en 24, 36 ou 48 mois ou bien pur crédit en dix fois sans frais, la vente avec financement fonctionne de mieux en mieux car cela évite au client réparateur de sortir du cash ou de bloquer sa capacité d'endettement », décrit Jacques Harivel, directeur équipement atelier/outillage chez Alliance Automotive Group. Car si les spécialistes multiplient les formules, ce sont bien les distributeurs qui poussent le message. « Financer un banc de géométrie ou de calibration ADAS a du sens : tous les mois, vous payez moins que ce que vous gagnez. Il faut être didactique. Nous adaptons les périodes de financement à l'obsolescence du produit », explique Matthieu Montchamp, directeur du pôle Équipement Outillage de l'Autodistribution.



« Avec la location, le pro préserve sa trésorerie. »
Patrice Depois (Leasia)

la LLD balbutie avec des distributeurs friileux.

... mais les mentalités sont en train de changer !

« Un matériel sur cinq est vendu avec une formule de financement... peu importe la formule ! », explique Sylvain Estrade, directeur commercial de Provac qui a lancé deux contrats (Intégral et Sérénité), intégrant financement et SAV en LLD. De leur côté, les spécialistes avancent un processus identique au leasing d'un véhicule avec un loyer fixe sur 12 à 48 mois et en fin de contrat le rachat ou le renouvellement selon la nature de l'équipement plus ou moins obsolète. « Un loyer étant considéré comme une charge, il n'y a aucun impact

sur le bilan. Le professionnel préserve sa trésorerie et n'a pas non plus la TVA à avancer puisqu'elle est incluse dans le loyer », explique Patrice Depois, président de Leasia, qui a bâti une application digitale (personnalisée aux couleurs du distributeur) pour faciliter la transaction. Même démarche chez Keybas. « Nos formules d'abonnement séduisent et nous ne proposons que de la location avec intégration de tout l'équipement par travée. Nous avons des offres qui vont de 250 à 650 € incluant la borne de recharge, avec notre système de lease-back pour renouveler le matériel en bout de course », décrit Mickaël Perrin, P-DG et fondateur de France Atelier. ●

PRATIQUE

Crédit/leasing/LLD : choix comptable

Crédit : les taux d'emprunt sont généralement moins élevés que sur un leasing, met obère la capacité d'endettement future. Propriété à 100 % du matériel et gonfle les actifs immobilisés.

Location financière : pas d'apport personnel nécessaire et les loyers sont imputables en frais généraux et déductibles du revenu imposable. Pas d'immobilisations au bilan et engagement inscrit dans l'annexe des comptes annuels. Rachat possible à la valeur résiduelle à l'issue de la période de location.

Location longue durée : pas un endettement, préservant intégralement la capacité d'emprunt. Les loyers peuvent être imputés sur des budgets de fonctionnement déductibles du revenu. Ils sont passés en charge avec TVA récupérée. Rachat possible à la valeur résiduelle à l'issue de la période de location.

FOCUS INFLATION

Stabilisation de la hausse en 2022

En 2021, 8 à 10 % d'augmentation ont été en moyenne répercutée aux clients-réparateurs par les fournisseurs et les distributeurs subissant les vagues tarifaires de matières premières et des transports. 2022 devrait calmer le jeu. En juillet dernier, le marché de l'équipement de garage s'est pris la déferlante des pénuries générant une explosion des coûts, combinée à des tarifs de fret maritime en provenance de Chine multipliés par dix. Résultat : + 20 points. Une hausse que fournisseurs et distributeurs ont contenue en assumant une grosse partie. « Nous avons dû intégrer huit hausses, de 8 à 21% selon les marques », décrit Mickaël Maquet, directeur commercial de la SFAC. De quoi complexifier les relations com-

merciales avec les clients. « Nous avons réduit nos marges car décomptement, nous ne pouvons pas imputer toutes les augmentations », complète Sylvain Estrade, directeur commercial de Provac.

Effet tampon...

L'effet tampon des fournisseurs et des distributeurs a joué son rôle d'amortisseur. « Ce lissage par étage a limité à 5% les augmentations moyennes », explique Matthieu Montchamp, directeur du pôle Équipement Outillage de l'Autodistribution, qui a également bénéficié d'une stratégie de stocks surgonflés. « Nous n'avons fait passer aucune hausse sur les nouvelles versions du système de calibration ADAS CSC Tool Digital et de l'outil de diag mega macs X. Sur deux années

lissées, la hausse générale a été inférieure à 3% », assure Clément Perrin, responsable Équipement de garage chez Hella.

Retrouver de l'oxygène en 2022

La volatilité des prix va se poursuivre au premier semestre 2022, pour se stabiliser ensuite. « Mais nous restons très vigilants car va se jouer un effet ciseau avec des reports de l'inflation. Pourtant, chez Autodistribution, nous n'anticipons pas une inflation galopante. Le prix des containers se stabilise autour 15 000 \$ (1250 \$ avant la crise), et pour la première fois, en décembre, nous avons relevé une très légère déflation du prix des matières premières », indique Matthieu Montchamp. Le plafond serait-il atteint ? ●

FOCUS MARQUE

L'alternative MDD pour baisser la facture

Dépositionnées jusqu'à 25 % par rapport au premium, les marques propres sont arrivées pour contrer les produits exotiques low cost. Le premium garde la main, mais les distributeurs sont imaginatifs. Exit les marques d'entrée de gamme (qualité non assurée, SAV intenable...), les distributeurs jouent la carte du premium face à un client qui cherche la sécurité et la longévité du produit, pas forcément le prix. Et pour adresser l'ensemble des besoins des clients, Autodistribution puis AAG ont lancé leur MDD, respectivement Isotech et Primetool : une sélection pointilleuse avec un bon niveau de qualité pour un prix abordable et la possibilité d'assurer le SAV.

Un niveau de service « premium » sur Isotech (20 % du volume de vente en matériels), en termes d'accompagnement, de formation, de gestion PR... et quelque 200 techniciens terrain dédiés. Le choix de proposer du premium se fait en fonction du budget du client mais aussi de l'intensité d'utilisation du matériel. Même dynamique chez AAG qui a lancé un site web dédié. Primetool est proposé si les tarifs du premium ne passent pas. Et pas question d'aller sur des matériels plus technologiques pour ne pas cannibaliser le premium. Les deux groupements ont réduit leur offre MDD aux ponts, machines-pneumatiques et compresseurs. ●

FOCUS PRESCRIPTION

Les distributeurs se structurent sur le conseil

Avec la complexification des matériels et des modes d'acquisition, les distributeurs doivent endosser le rôle crucial de prescripteur pour accompagner le réparateur. Bon nombre de grossistes ne sont pas convertis à l'équipement de garage. Dommage, car le

conseil apporté est un vrai service pour le réparateur. « Avec la calibration ADAS, atteindre un taux d'équipement satisfaisant demande du temps, et de nouvelles prestations signifient de la croissance », assure Matthieu Montchamp (Autodistribution). Bémols : des marges moins

alléchantes, des stocks onéreux et encombrants, sans compter une équipe dédiée. Chez Grandblaise Leroy, la vente d'équipements est dans l'ADN du groupe. « Cette division stratégique génère 2,5 M€ de CA (le double espéré attendu d'ici à trois ans), le tout avec des croissances rentables.

Notre organisation – neuf personnes dont sept techniciens – fait la différence », remarque Gauthier Leroy. IDLP s'est penché sur le dossier l'an passé. « Avec dorénavant un commercial et trois technico-commerciaux, l'activité représente 10% du CA du groupe, boostée par Ouest

Injection, très fort sur la carrosserie », reconnaît Christophe Combes, directeur opérationnel. Autre argument : « Vendre de l'équipement est un bon levier pour approcher un concessionnaire, un centre auto... qui ne se sert pas chez nous en pièces », rappelle Jacques Harivel (AAG). ●

INNOVATION



« LES RÉPARATEURS ONT UNE VRAIE APPÉTENCE POUR L'INNOVATION. Le côté passionnel existe dans l'équipement de garage. Toutefois, c'est l'évolution des véhicules et la nécessité d'y adapter les outils qui poussent le renouvellement », argue Jacques Harivel (AAG).

INFLATION



« AU DÉBUT DE LA CRISE, NOUS AVONS MAINTENU L'OFFRE DE NOS DEVIS sur la vente de matériel pendant un à trois mois. Aujourd'hui, c'est une semaine, car nous n'avons aucune visibilité », confie Gauthier Leroy (Autodistribution Grandblaise Leroy).

ACCOMPAGNEMENT



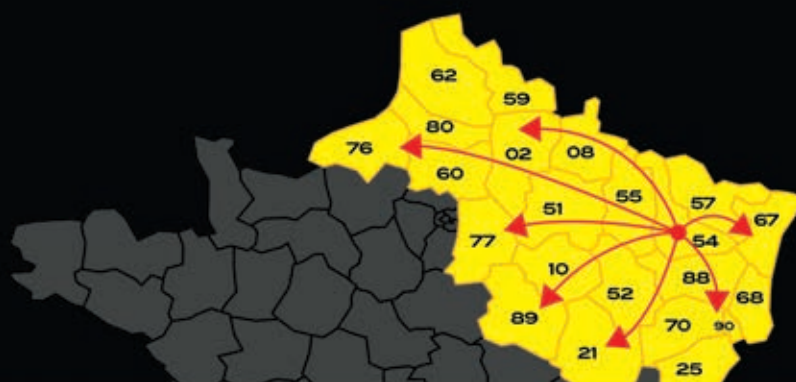
« AUJOURD'HUI, IL FAUT VRAIMENT SE POSITIONNER EN CONSEIL. Nous ne sommes pas là pour leur vendre des matériels qui vont dormir au fond de leur atelier, mais des solutions de prestations de service supplémentaires », explique Matthieu Montchamp (Autodistribution).



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

22 DÉPARTEMENTS LIVRÉS AU BON PRIX AU BON MOMENT



NOS FOURNISSEURS



CONTACT : 03 83 37 30 67

EST ENTREPOT - 16Bis avenue de la Malgrange - 54140 JARVILLE LA MALGRANGE
adv@est-entrepot.fr / www.est-entrepot.fr



BUSINESS

Sourcing véhicules 18

Pneumatiques 19

Vite !

STRATÉGIE

Refactory VO veut ouvrir ses portes

L'avenir du reconditionnement en mode industriel reposera peut-être chez Renault sur des partenariats extérieurs, et pourquoi pas des concessionnaires ! Luca de Meo (photo), le président du groupe, assume l'idée. « Certains ont d'ores et déjà ouvert leurs propres sites, mais pourquoi ne pas imaginer avec eux des deals qui leur permettraient de baisser leurs coûts en augmentant les cadences ? Je suis ouvert ! » À suivre...



LABEL

Spoticar remplace AutoExpert

AutoExpert, le label occasion du groupe Fiat, devient Spoticar, la marque commerciale VO de Stellantis (créée en 2019). Une conversion intégrale qui s'achèvera cette année, mais aussi logique puisque Spoticar doit regrouper l'ensemble des véhicules vendus dans les réseaux de marques du groupe (Citroën, Opel, Peugeot, Fiat, Abarth et Jeep), hors DS et Alfa Romeo. Spoticar a écoulé plus de 39 000 véhicules dans l'Hexagone.



RECONDITIONNEMENT

Renault: Refactory promet 45 000 VO dès 2023

Pour aboutir à un schéma logistique « simple, rapide et à coûts optimisés » et livrer son réseau en VO dans des délais raccourcis, Renault avait promis une gestion en mode industrielle. C'est chose faite avec Refactory. À Flins (78), le site a converti 11 000 m² (sur 670 000 m² au total) en centre de reconditionnement. Le plus grand site européen revendiqué par le constructeur avec 180 VO par jour (45 000 par an en 2023) veut gagner en productivité. En clair, réduire le temps d'immobilisation du véhicule

pour conserver plus longtemps sa valeur lors de sa revente.

Rationalisation des flux à l'extrême...

« Alors chaque seconde compte ! Nous sommes dans l'hyperrationalisation avec un flux logistique cadencé et sans temps mort », avance Jean-Philippe Bahuaud, directeur de la stratégie et du plan environnement de Refactory. Exemples : les pièces sont commandées dès l'entrée du véhicule sur la zone d'attente, le contrôle technique est intégré dans le process, il y a quatre flux pour

chaque poste, vingt-huit ponts pour la mécanique, une zone carrosserie/smart repair, un contrôle qualité indépendant – qui peut refuser le véhicule – et un studio photo/vidéo, sachant que le VO suit une progression sans retour arrière possible. Refactory emploie 700 personnes (3 000 d'ici 2030) et fonctionne en 3x8.

... et donc un temps d'immobilisation limité

Résultats : 15 % de gains de productivité observés et une réduction de vingt-et-un à six jours pour les délais de rotation entre



l'entrée sur parc et la remise à la vente, mais aussi des coûts moyens estimés à 800 € en moyenne sur des modèles de 3,5 ans, tous issus des reprises VP des filiales RRG de la région, et des concessions du groupe dans un rayon de 200 kilomètres (+ 15 % de véhicules multi-marques, et ce ratio doit augmenter). ●

m.blancheton@zeppros.fr

STOCK

Quand les réserves fondent à vue d'œil

Encore une année explosive pour les immatriculations VO en 2021 avec plus de 6 millions d'unités (+ 8 %), quand 2019 affichait déjà + 4 % ! Oui, mais... d'après les calculs d'Autobiz, les stocks diminuent à grande vitesse chez les revendeurs. La réserve serait de 502 397 unités chez les pros, soit - 1,5 % par rapport à 2020. Un rythme qui pourrait conduire à une pénurie – là aussi – de véhicules, plus particulièrement sur le segment des moins de 7 ans, très demandés par les particuliers. En décembre dernier, ces véhicules ont affiché un niveau de stock particulièrement



La liquidité du stock est de trois mois.

bas avec une baisse de près de 8 000 unités par rapport à novembre 2021. Surtout, Autobiz note des secondes mains rehaussées de 231 € au-dessus de la moyenne du marché au dernier quadrimestre 2021, « ce qui demeure, sur cette durée de quatre mois consécutif, un phénomène inflationniste rarement vu sur le marché ». ●

M. B.

SALON

Le remarketing au cœur d'Equip Auto

La 4^e édition d'Univers VO se positionne déjà pour le prochain salon de l'après-vente. Parmi les fidèles, VPN Autos, Car Garantie et même Sherwin-Williams ! Recrutement de nouveaux franchisés et présentation de son sourcing digital pour VPN Autos, présentation de ses outils facilitant la revente pour Car Garantie... L'attractivité du marché de la seconde main sera encore démontrée sur Equip Auto. Sur 800 m², Univers VO prévoit ainsi une cinquantaine d'exposants, des débats et des démonstrations. Plus particulièrement, le remarketing sera au cœur de tous les enjeux, « avec

des volumes de reconditionnement de plus en plus concentrés vers d'immenses centres régionaux dédiés », observe Jean-Christophe Servant. Le DG de Sherwin-Williams Automotive Finishes France veut s'insérer dans cette chaîne de valeur qui propose des solutions « pour assurer le triptyque qualité-coût-délai ». ●

M. B.



Univers VO s'est octroyé 800 m² en plein cœur du salon.

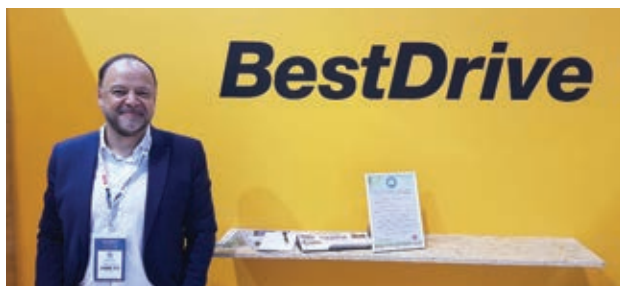
FLOTTES

BestDrive: Fleet Solutions, ligne droite vers la diversification

Digitalisation du suivi de parc, déploiement du dépannage et de solutions pour les flottes, formations... BestDrive, sous la houlette de Laurent Proust, avance ses pions. Le réseau aux 300 M€ de CA, dans le giron de Continental, reste majoritairement filialisé avec 170 sites intégrés pour seulement 32 franchisés (dont 9 enregistrés en 2021). 70 % du business est réalisé via le véhicule industriel, avec des pôles méca en PL dédiés comme la chronotachygraphie.

Parcours digitalisé

Après plusieurs années d'incubation au sein de ses filiales, l'outil de gestion de parc Fleet-Fox est introduit chez les franchisés. La digitalisation des opérations de maintenance et le suivi des flottes mettent fin aux ordres



Laurent Proust, directeur général de BestDrive.

de réparation en papier, « ce qui permet un gain de temps et de productivité pour l'opérateur ! », s'exclame L. Proust. Le directeur général de l'enseigne de Continental, en place depuis 2020, annonce plusieurs déploiements pour les franchisés : service dépannage national et 24h/24 avec un call center dédié, « car la digitalisation nous permet d'envoyer directement sur les tablettes des techniciens les ordres de dépannage », et mise en place de l'ERP

Profit, déjà adopté chez certains franchisés (EDI avec les fournisseurs, gestion de flotte...). Depuis trois ans, BestDrive a renforcé ses accords grands comptes en s'appuyant sur Fleet-Partners, son alliance avec son cousin Eurotyre (également Continental) et Feu Vert, soit 750 points de service cumulés.

Offre « tout-en-un »

« Vient ensuite le dernier étage de notre fusée, baptisé Best-

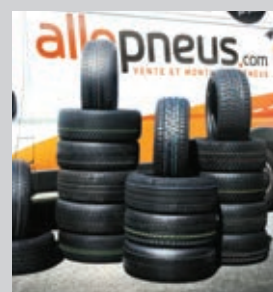
Drive Fleet Solutions. Il s'agit d'une offre complète de leasing et de gestion de flotte avec prise en charge de l'intégralité du cycle de vie du véhicule, jusqu'à son financement en passant par la forfaitisation de son entretien et remplacement des pneumatiques... Un apport de business pour nos franchisés et de rationalisation pour nos clients et leur TCO. Surtout, c'est une vision très claire de notre évolution vers la diversification de nos services. Sortir du pneumatique est un enjeu à long terme pour l'avenir de nos métiers », avance L. Proust. Enfin, BestDrive mise sur les formations pour la montée en compétences des entreprises, avec quelque 250 modules axés sur l'hybride, le freinage, les véhicules élec-

triques... ● m.blancheton@zepros.fr

Vite !

RACHAT

Allopneus repris par Michelin



La cession progressive d'Allopneus.com au manufacturier était engagée depuis 2015, lorsque ce dernier est entré à hauteur de 40 % dans le capital du pure-player pour 60 M€. L'Autorité de la concurrence a autorisé le rachat du capital restant. Michelin s'empare ainsi d'un acteur historique détenant 40 % de parts de marché sur un marché en ligne qui représente 20 % des ventes d'enveloppes. Allopneus détient aussi une plateforme nationale à Valence (26) et emploie 300 personnes.

CONVERSION

Un site Warning bascule en Point S

Le centre auto de Sallanches (74) change de panneau et devient Point S, sa maison mère qui compte presque 600 points de service. Le site de 1200 m² emploie deux personnes qui devraient être rejointes par un nouveau mécanicien pour compléter l'équipe. Le site va donc bénéficier des accords grands comptes de l'enseigne, de conditions d'achat et d'accès à la MDD du groupement.

DISTRIBUTION

AAG travaille ses outils avec Dipropneu

Pour redonner de l'espace à une filière de distribution de proximité, AAG a privilégié des partenariats avec des hyperspécialistes comme Dipropneu (1,5 million d'enveloppes par an, 60 M€ de CA), sachant qu'un bon nombre de ses distributeurs sont déjà de gros vendeurs (Fer-

ron, Ragues...). Mais l'indépendant Dipropneu met à disposition du réseau de distribution d'AAG un accès à Dipro Connect, son e-catalogue multimarque de 50 000 références (TC4, moto, SUV...), des livraisons de J+1 à J+3, et met en place des incen-

tives avec soutien commercial et support marketing pour les marques dont il est le distributeur exclusif (Triangle, Avon, Gislaved). Dipropneu propose aussi un accès direct pour les réparateurs vers son site de commande et d'achat Solupneus, avec facturation centralisée et service client dédié. ●

M. B.





Téléphone : 01.44.78.10.00 | info-erol@pneu.com | www.platin.fr



PLATIN
★★★ TYRES

Une gamme complète :

- Tourisme et VUL
- 200 dimensions
- du 13" au 19"

Nouveau
PLATIN RP 60 Winter
Endurance et Performance

Marque allemande de jantes et de pneumatiques.





AUTOFIRST
ACCOMPAGNE
LES RÉPARATEURS
INDÉPENDANTS !

- ✓ PROGRAMME DE FORMATIONS
- ✓ BASE DE DONNÉES HAYNESPRO
- ✓ COMMUNICATION LOCALE
- ✓ KIT ENSEIGNES
- ✓ PLAN PROMOTIONNEL
- ✓ SUPPORTS DE COMMUNICATION

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !



03.60.85.09.93



autofirst@vhjp.eu



VO AD Occasion, nouvelle arme du réseau AD

Autodistribution déploie un nouveau service clé en main afin que les adhérents du réseau AD investissent davantage le marché porteur des véhicules d'occasion. **P. 22**



PROSPECTS À chacun son enseigne

Les groupements jonglent entre panneaux light et premium afin de capter différents profils de réparateurs. Une technique des feux croisés qui fait mouche... **P. 27**

zePros après vente réseaux



Maillage réseaux

LA GRANDE CHASSE AUX PÉPITES !

Les agents et concessionnaires deviennent des cibles de choix

Vite!

CONSTRUCTEURS

Bridgestone s'associe à Fisker



Fisker, constructeur américain de véhicules électriques, commercialisera fin 2022 son SUV Ocean en Allemagne et en France. Bridgestone et Fisker ont officialisé un partenariat en déléguant la fourniture de solutions de support et de maintenance des véhicules aux réseaux détenus par Bridgestone. Pour la France, Fisker s'appuiera donc sur le réseau Speedy, dont une partie des 450 points de services accueilleront les SUV Ocean pour leur entretien.

ÉQUIPEMENTIERS

Premier séminaire pour Bosch Classic



Le réseau d'entretien-réparation dédié aux véhicules anciens a organisé son premier séminaire en fin d'année à Magny-Cours (58), où les 35 adhérents de l'enseigne y ont visité les locaux de l'équipe Orea. Ce séminaire a été l'occasion de présenter aux adhérents des formations ainsi que des matériels de garage. Il a aussi permis d'échanger avec les forces de vente Bosch, les services marketing et formation.

COMMUNICATION

ERCS passe un cap



La web-série créée par Eurorepar Car Service, « Nos adhérents ont du talent », boucle sa troisième saison en passant une barre symbolique : 100 des 1400 réparateurs ERCS ont déjà pu raconter leur entreprise dans une vidéo ! Florian Grimaud, responsable marketing communication digital France Stellantis/ERCS, part à la rencontre des adhérents afin qu'ils décrivent leur quotidien, leur métier. Le réseau démarre 2022 en lançant la quatrième saison.

OCCASION

AD Occasion : nouvelle arme de conquête du réseau AD

L'enseigne garage d'Autodistribution déploie une nouvelle solution dédiée au marché de l'occasion. Baptisée AD Occasion, cette offre clé en main donne accès à une place de marché unique pour le réseau (via Car Group), recensant en permanence plus de 3000 véhicules. S'ajoutent à la plateforme un outil de gestion interfaçable avec le portail Autossimo ainsi que le DMS « maison », ADMS 360, et pilotant l'ensemble de l'activité VO du garage. La solution s'appuie également sur le site AD.fr – refondu pour l'occasion – pour la vente de VO au niveau national, avec une re-



Le site AD.fr a été refondu pour faciliter la recherche de VO par les internautes.

cherche multicritère, la géolocalisation, des photos à 360° des véhicules et les solutions de financement. Enfin, les véhicules disponibles via la plateforme sont également visibles sur le site de chaque adhérent pour les ventes en local.

Tous les véhicules proposés sont révisés (110 points de contrôle) et garantis douze mois. À cela s'ajoute une batterie de services complémentaires comme la reprise, la carte grise, la livraison du véhicule ou encore son financement. Ce nouveau service était

attendu des adhérents pour mieux se positionner sur un marché en pleine effervescence, porté par un marché VN en berne. Un coup de pouce pour les professionnels sous enseigne AD dont 50 % ont déjà une activité VO, et près de 350 d'entre eux écoulent au moins 70 véhicules par an. Pour Eddy Albert, responsable national des réseaux mécaniques VL chez Autodistribution, « c'était l'un des engagements de notre plan Préférence 2022. [...] Avec AD Occasion, nous avons l'ambition de faire du VO une activité indissociable de la réparation mécanique. » ● j.morvan@zepros.fr

FORMATION

Les ateliers AutoFirst à la LKQ Academy

Depuis le 1^{er} février, les 95 ateliers AutoFirst auront accès gratuitement à des modules proposés sur la plateforme en ligne de formation LKQ Academy. Sur la douzaine de thématiques couvertes, les membres du réseau pourront suivre un module en fonction de leur niveau de compétence dans les trois thèmes sélectionnés par la tête de réseau : systèmes essence, diesel et hybride/électrique. Le coût de la formation est intégré à la cotisation annuelle. L'opération sera renouvelée sur trois ans, donnant ainsi accès « gratuitement » à neuf modules. L'idée

est de favoriser une montée en compétences graduelle et donc efficiente. « Nous avons ciblé des thématiques en phase avec les évolutions du mix énergétique. Il est de notre responsabilité d'apporter à nos adhérents les moyens d'accéder à des programmes complets de formation avec un accès permanent aux dernières informations relatives à notre secteur », explique Ludovic Montenot, directeur marketing LKQ-VHIP. Cette nouvelle brique vient compléter les formations dispensées par ses partenaires équipementiers et DAF Conseil. ● c.ridet@zepros



Les adhérents AutoFirst bénéficient annuellement de trois modules de formation de la LKQ Academy intégrés dans leur cotisation.

CONVENTION

Quand Delko prend de l'altitude...



La convention Delko a permis de sensibiliser les adhérents aux nouvelles attentes des consommateurs, nouvelles technos, digitalisation...

Du 10 au 12 décembre dernier, l'enseigne Delko avait donné rendez-vous à ses adhérents pour sa convention dans la station de sports d'hiver des Arcs 1800. Ce rendez-vous a été l'occasion pour Philippe Lannes, président et fondateur du réseau, de faire le bilan de l'année écoulée, et notamment du déploiement de l'enseigne. Delko a en effet accueilli en 2021 neuf nouveaux garages et s'est implanté en Bretagne, dans les

Hauts-de-France ou encore en Mayenne. Le réseau compte 92 points de service et ambitionne de franchir la barre symbolique des 100 garages au premier trimestre 2022. La convention a été l'occasion d'organiser des ateliers entre franchisés et franchisés afin d'identifier les besoins des adhérents en matière d'informatique et de digital, d'achats, de comptabilité ou d'animation du réseau. ● J. M.

proximeca

la formule tout inclus

Tout en préservant votre identité,
le réseau Proximeca se définit comme
une véritable solution sur mesure permettant
de révéler le potentiel votre garage.

www.proximeca.fr



2 RÉSEAUX, 2 SOLUTIONS ET 100% D'INDÉPENDANCE



point 
repar

le réseau à la carte

Tout en s'adaptant à vos besoins,
le réseau Point Repar vous permet de
choisir librement vos prestations et services
pour valoriser vos compétences.

www.pointrepar.fr

Les réseaux Proximeca & Point Repar sont proposés
par les distributeurs membres du groupe AGRA.

agra 
le groupement à taille humaine

LA CRÈME DE L'INFO

à l'heure du petit-déjeuner



Toute l'info matinale pour
tous les pros de la mobilité.

AMTODAY By **ZEPROS**
L'AFTERMARKET À LA SOURCE

www.am-today.com

Contact annonceurs :
Benjamin Huet
Directeur de Publicité
Tél. : 07 61 44 60 52
b.huet@zepros.fr



35000 RENNES
SERVICES CAR GREEN

56100 LORIENT
ARM AUTO
ZAVEN Aroutunov



14790 MOUEN
STEPHAN AUTOMOBILES

37700 LA VILLE-AUX-DAMES
GARAGE RENARD

44260 PRINQUIAU
LM SERVICES AUTO



50240 SAINT-JAMES
GARAGE LEBEDEL AUTOMOBILES

14700 FALAISE
GARAGE BUSNEL FRANCK



29790 MAHALON
GARAGE HELIAS
HELIAS Ludovic

41220 SAINT-LAURENT-NOUAN
ML MECANIQUE
LEBAILLIF Matthieu

36200 SAINT-MARCEL
WEISS CLASSIC AUTO
WEISS André



85160 SAINT-JEAN-DE-MONTS
CM AUTO 85
MURZAUD Cyrille

53200 CHEMAZÉ
GARAGE DAUDIN CHEMAZÉ
DAUDIN Sébastien



50890 CONDÉ-SUR-VIRE
CSV AUTOMOBILES
LEBELANGER Mathieu

22830 PLOUASNE
AUTO SERVICES
REDOT Fabien



59122 HONDSCHOOTE
ARNAUD REP AUTO

59181 STEENWERCK
FLANDRES UTILITAIRES

91460 MARCOUSSIS
T.A ENGINEERING PERFORM



62110 HÉNIN-BEAUMONT
MOTOR BOX

93800 ÉPINAY-SUR-SEINE
MECA SMILE



76760 YERVILLE
L'ATELIER DE L'AUTO
JACQUEMIN Davy



59173 BLARINGHEM
MECA' PNEUS SERVICES
WATTRELOT Samuel

77165 SAINT-SOUPPLETS
AUTO CONCEPT
HENRISSAT Mike



62510 ARQUES
DEVULDER AUTOMOBILE



76330 NOTRE-DAME-DE-GRAVENCHON
LB AUTO
LE BAILLIF Kevin



94290 VILLENEUVE-LE-ROI
AUTO RAFAEL
OLIVEIRA FERREIRA Jao Paulo



59270 BAILLEUL
GARAGE CATTEAU
CATTEAU Yannick

59222 BOUSIES
LUNA AUTOS
RICHARD Sébastien



64000 PAU
NÉGOCE AUTO PALOISE
KHAROUBI Mustapha



17000 LA ROCHELLE
GARAGE ATELIER BERNARD

17220 SAINT-MÉDARD-D'AUNIS
DELTA MOTORS



33610 CESTAS
AQUITAINE SERVICE AUTO

31320 CASTANET-TOLOSAN
GOUSSET AUTOMOBILES



86190 LATILLÉ
GARAGE BONNET
BONNET Sébastien

32240 LIAS-D'ARMAGNAC
GARAGE SEB AUTO
RIVIERE Sébastien

79120 ROM
MECAMAX AUTOMOBILES
BODIN Maxime



17130 SOUMÉRAS
CHRIS MECA TECH-CMT
VELHINHO Christophe

17620 ÉCHILLAIS
DIAGAUTO17
RENOULLAUD Benjamin

82710 BRESSOLS
BRESSOLS AUTOMOBILES
MOMMAYOU Cédric



86000 POITIERS
GARAGE FRERET & ASSOCIÉS
THOUVENET Jonathan

33560 CARBON-BLANC
UTIL SERVICES
PERODEAU Gaëtan



79370 CELLES-SUR-BELLE
MOREAU DAVID AUTOMOBILE

09310 SINSAT
CENTRE AUTO 09



24300 NONTRON
CARROSSERIE MARGUET
MARGUET Grégory

31280 DRÉMIL-LAFAGE
GARAGE MENDONÇA
MENDONÇA Victor

32190 VIC-FEZENSAC
CARROSSERIE GDA
GERGNANIN DAVID



07400 LE TEIL
AUTO REPAIR
TOUZANI Hamza

38150 SALAISE-SUR-SANNE
GARAGE DES CITÉS
SEIXAS Carlos



01170 CESSY
GARAGE ABF

03200 VICHY
GARAGE GMD

06210 MANDELIEU-LA-NAPOULE
LAND TECHNIC SERVICES



03190 VALLON-EN-SULLY
SARL GARAGE LACHASSAGNE



34140 BOUZIGUES
CARBUR
KEBBOUR Nadir

20233 SISCO
SOTRACAP DAMIANI
DAMIANI Julien



83130 LA GARDE
AB GARAGE
HIBAOUI Abdelmajid

74160 BEAUMONT
ADS AUTO
DIAZ Anthony



05000 NEFFES
FD MECA

04240 ANNOT
ANNOT PNEUS

05000 PELLEAUTIER
QRL MECA-AUTO

04400 BARCELONNETTE
GARAGE MÉCANIQUE ET PASSION



30210 REMOULINS
GARAGE THERASSE
THERASSE Fabrice



26220 DIEULEFIT
DGL AUTOS
DIAS GOMES Emily



83550 VIDAUBAN
AUTO QUALITE SERVICES
BELLIL Laurent

69380 CHAZAY-D'AZERGUES
GARAGE CHRISTOPHE DIAZ
DIAZ Christophe

83170 TOURVES
AM AUTOS
CHAUSSEPIED Fabien



25370 MÉTABIEF
GARAGE DE LA RENVERSEE



39120 CHAUSSIN
M.T. AUTO 39

88220 XERTIGNY
EURL GARAGE DU CENTRE



71490 COUCHES
GARAGE FICHOT
FICHOT Romain



68720 ILLFURTH
GARAGE GMK
KOZIK TSCHAEN Gregory

90110 SAINT-GERMAIN-LE-CHÂTELET
GARAGE ROUILLON
ROUILLON Éric



88160 FRESSE-SUR-MOSELLE
GARAGE DE LA HARDOYE
MASSON Pierre-Edouard

90000 BELFORT
MAC AUTOMOBILE
MALGRAS Alexis

1 Avant la quantité, les têtes de réseaux misent sur la qualité des nouveaux entrants : compétences techniques associées à des activités diversifiées à l'atelier sont un profil très recherché...

2 Pour recruter, les enseignes mettent en avant l'accompagnement dans la diversification des ateliers et la formation aux nouvelles technologies.

3 Un concessionnaire Mercedes a ouvert récemment à Évreux le plus grand Top Garage de France. Un nouveau profil, avec de gros moyens...



© AdobeStock

1

MAILLAGE

La priorité est donnée à la q

Le durcissement du marché envoie toujours plus les réparateurs dans les bras des réseaux multimarques. Et dans leur quête de nouvelles pépites pour mailler plus finement le territoire, les MRA traditionnels ne sont plus les seules cibles des enseignes...

Malgré la crise sanitaire, le maillage continue. Tandis que les petits réseaux régionaux tentent d'atteindre une taille critique synonyme de visibilité, les « grands » dépassent les 500 à 600 adhérents. S'ils disposent d'une visibilité nationale, ils ne lèvent pas le pied pour autant. Car disposer de plus de 1400 adhérents (pour les plus gros) est certes une force, « les donneurs d'ordres tablent aujourd'hui sur des partenariats leur permettant de revendiquer 3500 à 4000 points de service », révèle Fabien Guimard, directeur des réseaux chez Autodistribution. Il y a donc de la marge... Certains ont pu noter un certain attentisme des réparateurs durant la crise. « Tous réseaux confondus, nous avons enregistré 375 signa-

tures en 2020 et en 2021, soit 10% de moins qu'en 2019. Mais nous observons aussi moins de sorties », déclare Vincent Congnet, directeur des réseaux VL chez Alliance Automotive Group.

Attractifs

Et les enseignes peuvent compter sur une dynamique positive. Les mutations du marché rendent l'indépendance pure et dure d'un réparateur de plus en plus difficile tandis qu'en face, les concepts avancés par les têtes de réseau apparaissent comme un véritable couteau de survie. « Vis-à-vis des MRA sans enseigne, le discours des réseaux d'entretien porte d'autant mieux que la technicité des véhicules augmente. Il y a aussi la problématique d'approvisionnement en pièces de rechange... », poursuit Vincent Congnet. À cet

égard, le concept du réseau doit être cohérent, toujours très axé sur l'opérationnel et adapté aux enjeux actuels et à venir du secteur de la réparation. Il doit être solide en marketing et en communication. « Pour nous différencier, nous développons des partenariats pour proposer de nouveaux services comme de la location courte durée, cibler les flottes en local, etc. La diversification et la maîtrise des nouvelles technologies ont pour objectif de faire que, dans sa zone de chalandise, l'adhérent soit LE point d'entrée unique pour l'automobiliste », explique Jérôme Magloire, concept manager Bosch Car Service. Dans le même esprit, « notre boîte à outils nous positionne comme une réelle alternative aux réseaux de marque, de vrais agents multimarques », déclare Eddy Albert, responsa-

ble national des réseaux mécaniques VL de l'Autodistribution.

Rôle pivot du distributeur

Autre prérequis pour développer un réseau : disposer d'un distributeur convaincu par le contenu de l'enseigne et armé pour l'animer. « Le distributeur doit intégrer et disposer des compétences de développement et d'animation du réseau. La proximité avec les réparateurs en local est capitale. Pour un garage, le référent reste le distributeur, pas le panneau accroché au-dessus de l'atelier », insiste Sandra Henric, responsable du réseau Technicar Services. Ce que confirme Eddy Albert : « Allouer des ressources en local est capital. Le développement et le déploiement d'un réseau sur le terrain, ce n'est pas de l'opportunisme ; cela relève d'un vrai plan de bataille, d'une vraie stratégie. » ●

j.morvan@zepros.fr

FOCUS PROSPECTS

À chacun son enseigne



2



3



Les agents, rompus aux nouvelles technologies et à la vente VN/VO constituent aujourd'hui des cibles privilégiées pour les enseignes multimarques.

ualité !

“ Entretien-réparation des véhicules électriques, politique des constructeurs... Les agents se posent beaucoup de questions ”

Fabien Guimard
(Autodistribution)



Parce qu'il n'y a pas un mais des profils de prospects, les groupements ont élaboré non pas un, mais des concepts d'enseigne. « Le prospect idéal, c'est un pro qui cherche à optimiser les performances de son entreprise à travers les outils que l'on peut mettre à sa disposition. C'est le pro qui se positionne dans une logique d'optimisation commerciale avec son distributeur », résume Sandra Henric (Technicar Services). « La bonne stratégie est de disposer de plusieurs concepts de réseau à même de pouvoir répondre aux besoins des différents profils de réparateurs », déclare Eddy Albert (Autodistribution). Lorsqu'il s'agit d'une petite structure qui entend profiter d'un minimum de services pour une faible cotisation, un panneau light sera proposé. Et la demande ne tarit pas pour ce type d'offre. « Le réseau qui a enregistré le plus d'adhésions l'année dernière est notre panneau Garage Premier avec 120 nouveaux membres ! », souligne Vincent Congnet (AAG).

Les agents pour cible

Pour des réseaux plus « structurés » – AD Expert, Top Garage, Précisium ou Bosch Car Service –, la cible est de plus en plus

précisément identifiée. « Le profil des nouveaux entrants est très orienté sur la technique, qui est l'ADN du réseau Bosch Car Service. À cet égard, les RA2 peuvent être séduits par notre concept : leur culture constructeur leur a fait comprendre la nécessité de pouvoir intervenir sur des véhicules récents – ce qui est idéal pour aller chercher des clients grands comptes – mais ils trouvent en plus chez nous davantage de latitude dans leur business qu'à travers des liens avec un constructeur », analyse Jérôme Magloire, qui avance que les ex-RA2 représentent plus de la moitié des nouveaux adhérents chez BCS. « Les agents se posent beaucoup

de questions sur le business en après-vente pour les véhicules électriques, ou sur la politique des constructeurs dont certains ont dit souhaiter les vendre en ligne », renchérit Fabien Guimard (Autodistribution). De quoi annoncer que plus d'un quart des nouveaux entrants est issu de cette population de professionnels. Même constat chez AAG : « La population des RA2 représente aujourd'hui 60% de nos nouveaux entrants », confirme ainsi Vincent Congnet. Il ne faut pas négliger non plus les « promotions en interne », voyant des adhérents d'un réseau light monter en gamme pour adopter un concept plus structurant. ●

TENDANCE

Quand les concessionnaires s'y mettent

« Nous travaillons sur la cible des agents depuis cinq ou six ans, ce qui représente 60% de nos nouvelles recrues. Mais nous avons de plus en plus de contacts avec des concessionnaires », explique Vincent Congnet (AAG). Témoin, ce distributeur Mercedes qui a ouvert le plus grand Top Garage de France du côté d'Évreux. Ce nouveau garage, dirigé par Alexandre Poirier, avance 10 000 m² d'exposition, deux niveaux avec un parking en sous-sol et une station de lavage rouleau. Ses effectifs : 15 personnes ! La concurrence confirme à demi-mot : les touches sont plus fréquentes avec les concessionnaires, eux aussi désireux de trouver des relais de croissance. Et lorsqu'ils appuient sur le bouton, ils y mettent les moyens : l'an dernier, le groupe Morin a par exemple ouvert en quelques semaines six sites d'entretien-réparation sous panneau Speedy...



MÉTIER

Réparateurs agréés	28
Réparateurs indépendants	32
Carrossiers	34
Distributeurs	
Équipementiers	36
Marché freinage	38

PIÈCES DE RECHANGE

Renault ouvre 80 plateformes

Initiée par le groupe Bodemer en 2018, la stratégie pièces de Renault s'accélère. Le constructeur entend ouvrir quatre-vingts plateformes dans l'Hexagone avec son réseau, servies par le magasin central de Villeroy (77). Des « hubs » ouverts par les distributeurs eux-mêmes mais paramétrés pour servir les 650 concessions Renault, les 3000 agents et une population alléchante de réparateurs indépendants, dans un périmètre de livraison ne dépassant pas 1h30.

Au menu : des gammes plus larges mais moins profondes, des pièces d'origine et équipementiers (via Exadis), une offre en pneumatiques gonflée... « L'intérêt économique de regrouper le CA pièces des concessionnaires sur un hub idéalement placé au centre de leurs besoins est évident. Chaque distributeur va rayonner sur sa zone et livrer ses points de vente, ses agents et

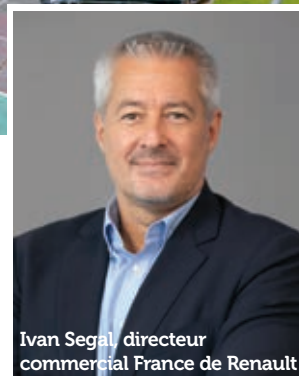


les MRA alentour », assure Ivan Segal. Le directeur commercial France de Renault évoque ainsi la mise en place de plaques pour les concessionnaires avec une taille critique pour chacune car adaptée localement aux besoins locaux.

Potentiel margeur... sous conditions

Ivan Segal évoque également le potentiel margeur d'un CA pièces

de rechange en augmentation chaque année (+ 1,6 % en 2021 contre 2019 pour un CA global avoisinant les 700 M€) et des ventes dites « autres marques » en plein décollage avec 20 M€ de CA. « Sur ce point, nous avons à présent une offre de qualité (pièce, logistique et tarif) qui répond vraiment aux besoins des MRA, ce qui n'était pas le cas il y a deux ans », indique le directeur commercial. « Si nous



Ivan Segal, directeur commercial France de Renault

observons qu'un hub ne se justifie pas dans une région, pour de multiples raisons (taille de la concession, coût de transport pour acheminer la pièce vers les

garages), il n'y a aucune obligation. Nous n'avons pas cassé les contrats PR. Nous sommes respectueux de notre réseau. Nous avons écrit les business plans ensemble afin que chacun puisse voir le retour sur investissement, son point mort... », souligne Ivan Segal, pour qui la règle ne peut pas être générale si ce n'est pas rentable.

Mix des activités

D'autant que les distributeurs investisseurs peuvent déjà compléter leur hub par un centre de reconditionnement, une carrosserie... Objectif : l'amortissement de l'investissement par une baisse du coût de l'immobilier. « Un mix des activités sera plus efficace sachant que nous planchons tous sur les moyens de faire baisser les coûts de distribution. Les leviers sont nombreux. La pièce de rechange en fait partie. » ●

m.blancheton@zeppros.fr

Vite!

FUSION

LeasePlan + ALD = NewALD

Après Stellantis et le Crédit Agricole, c'est au tour d'ALD – Société Générale – et LeasePlan (ex-Volkswagen) d'accoucher d'un mastodonte de la LLD. Pour 5 Md€, ALD s'est offert LeasePlan et a fusionné pour créer NewALD. Au cumul, 3,5 millions de véhicules en parc dans 40 pays, des synergies sur les achats et une flotte en croissance de 6 % par an. Sur tout, NewALD sera à la tête de la plus grande flotte mondiale de VE.

EMPLOI

10000 postes sur la sellette chez les concessionnaires

Le CNPA met en garde sur un tsunami social en vue dans les réseaux primaires. En cause : des ventes VP freinées par la crise sanitaire depuis deux ans et celle des semi-composants depuis un an. Les vendeurs VN payés à la livraison, les secrétaires administratives ou encore les préparateurs sont autant de postes directement liés à l'activité VN d'une concession. Sauf qu'ils subissent de plein fouet la crise des semi-composants

et la chute des ventes VP avec un portefeuille commercial garni mais pas de voitures à livrer avant six mois voire un an selon les marques ! En 2021, ils ont même livré moins de VN qu'en 2020, qui comportait pourtant deux mois de fermeture totale (1,5 million de VP écoulés en 2021 vs 1,65 million de VP en 2020). Résultat : un sondage réalisé auprès de la branche Concessionnaires VP en décembre a montré que 60 % des

concessions envisageaient des suppressions d'emplois au premier semestre 2022, soit 10000 postes menacés. « Licencier n'est jamais la solution ! Pour tenir, nous demandons de la souplesse au gouvernement, avec une prise en charge de 84 % du chômage partiel pour maintenir les métiers », demande Francis Bartholomé, le président de Mobilians (ex-CNPA). Une réassurance pour les chefs d'entreprise qui voient s'installer une situation



conjoncturelle tendue sans porte de sortie d'ici 2023. ●

M.B.

LA "SOFT POWER"*

AU MOIS DE MARS ESSUIE-GLACES

STOCKS
100 % DISPO



ESSUYAGE PARFAIT
SILENCIEUX
ET SANS TRACE
PERFORMANCE
LONGUE DURÉE
ESSUIE-GLACES
TESTÉS PAR TOUS
LES TEMPS SUR
VOTRE VÉHICULE

* LA PUISSANCE
DE LA DOUCEUR



BOSCH

Des technologies pour la vie

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

APPRAU®
c'est dispo!

apprau.fr



TROIS QUESTIONS À FRANCK MARISCAL (SIMA HOLDING)

Devenir un super acteur régional en taille, en pièces et en réparation »

Comment un groupe à votre échelle traverse des périodes aussi chahutées ?

Franck Mariscal : Il n'y a pas de remède miracle, il faut avoir les reins solides ! Chaque décision, chaque orientation prise il y a des années nous permet aujourd'hui de traverser cette période heurtée par le Covid-19 en 2020 et la pénurie des semi-conducteurs en 2021. Sachant que cette dernière s'installe durablement, au moins sur 2022. La gestion des délais de commande et livraisons se tend. Nous pouvons décaler les financements avec les clients. Le sourcing du véhicule d'occasion devient très compliqué en ce début d'année. Sachant que les prix de vente n'ont pas bougé

contrairement aux prix d'achat, ce qui a tassé la marge ! Nous avons clôturé 2021 avec 13500 VN et 12500 VO dont 7500 à particuliers. Au global, le CA est de 400 M€ (360 M€ en 2020), dont 55 M€ via notre plaque Distrigo XPR Distribution et 30 M€ via nos douze API (implantés en Savoie, Bourgogne, région parisienne et Hauts-de-France). Une diversification bien venue...

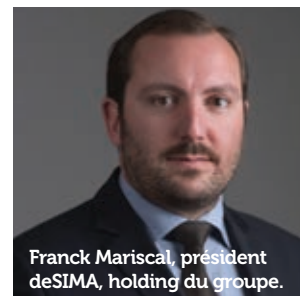
Vous êtes distributeur « hybride » depuis 2019 avec API. Cela a-t-il aiguisé votre appétit sur la pièce multimarque ?

F. M. : Le panneau nous a montré la voie et permis d'appréhender un monde nouveau. À présent, nous avons une limite

territoriale, logiquement dessinée par l'implantation de magasins appartenant à PHE, maison mère d'API. Il faut éviter les conflits de territoire. Nous étudions toutes les possibilités pour nous développer, et cela nous permettra de compléter notre offre PR en équipements de garage, pièces de carrosserie et peinture. Il y a beaucoup de groupes automobiles qui ont développé cette activité. Nous sommes déjà acteur avec notre plateforme Distrigo. Nous développer avec d'autres enseignes permet de compléter notre offre.

Est-ce une manière de s'affranchir de votre métier de vendeur ?

F. M. : C'est une évolution, c'est certain. Le marché de la réparation et de l'occasion est un vrai business, naturellement pris par les indépendants (Top Garage, AD, Eurorepar Car Service, Motrio...) et les agents. Et c'est pour apprendre ce métier que nous avons deux magasins Norauto depuis 2021 (Albert et Méru). Ce modèle de centre auto apporte un service client différent avec une montée technologique évidente dans les ateliers. L'électrification croissante du parc modifie la donne. Le lien avec le client sera avant tout digital, et l'électrification du parc auto va modifier l'animation de nos ateliers. Nous vendrons moins de pièces avec des heures certainement



Franck Mariscal, président deSIMA, holding du groupe.

plus chères, du fait de la formation liée à la complexité des véhicules. Nous aurons besoin de plus de techniciens et donc de recruter et former. Tout ceci nous impose de trouver des alternatives. La pièce et la réparation en font partie, avec de nouvelles structures à développer dans les deux cas. Nous pouvons ainsi devenir un super acteur régional en taille, en offre pièces et réseau de réparation ! ●

M. B.

*Citroën, DS, Peugeot, Fiat, Fiat Professional, Abarth, Jeep, Alfa Romeo, Hyundai.

Vite !

BILAN

Volvo Car Fleet passe les 10 000 véhicules



L'heure du bilan a sonné pour le service créé il y a dix ans par le constructeur suédois et le loueur ALD Automotive. Volvo Car Fleet Services annonce 10 000 véhicules gérés et plus de 20 000 contrats LLD enregistrés sur la période. Plus de 8 000 pros adhèrent à cette offre déployée dans les 119 concessions de la marque en France.

PÉNÉTRATION

Škoda veut dépasser les 2 %

Avec 39 000 modèles commandés en France en 2021 (+ 14 % vs 2019), Škoda a su maintenir sa pdm en pleine pandémie : de 1,81 % en 2020, elle est passée à 1,83 % l'an passé, malgré la crise de semi-conducteurs. Son maillage compte même cinq distributeurs supplémentaires depuis 2021. Ses 158 points de vente ont immatriculé 30 400 VP (+ 2 %). Une accélération due aux lancements de nouveaux modèles (Enyaq iV, Fabia) et au renouvellement du Kodiaq, son SUV familial.

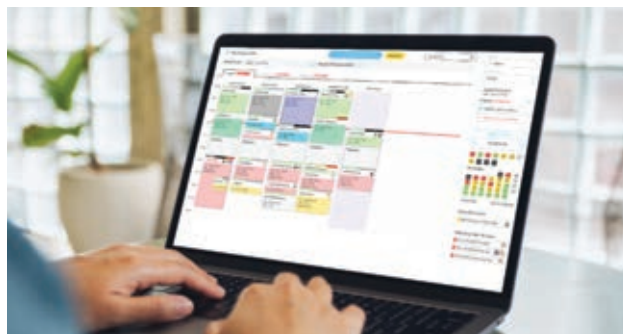
LOGICIEL

SAV : Emil Frey France en mode Kaizen

Tous les ateliers du distributeur seront équipés de trois logiciels de gestion de 3Dsoft dédiés à la mécanique, à la carrosserie et à la rénovation VO. Objectif : la suppression des temps morts et la hausse de la productivité. Rien de tel que d'appliquer la méthode Kaizen – bien connue chez Toyota – basée sur l'amélioration continue pour lisser le taux de remplissage des ateliers, sans heurts. Mais cette fois, la technologie – et le digital en particulier – vient soutenir la méthode traditionnelle en automatisant les actions et en accélérant significativement

les temps de parcours du client. Exemple avec MecaPlanning qui simplifie chaque action, de la prise de rendez-vous à la restitution du véhicule, via une organisation interne optimisée au plus juste et des alertes automatiques. Le deuxième outil, baptisé Kairos LS, optimise les flux de carrosserie avec une augmentation de la productivité par la planification, la réduction du lead time et la communication en temps réel. Enfin, MecaPlanning Factory coordonne automatiquement les flux et les outils d'un centre de préparation VO. ●

M. B.



Déjà installés dans 90 concessions (Renault, Mercedes et Ford), les outils MecaPlanning, Kairos LS et MecaPlanning Factory de 3Dsoft seront rapidement déployés au niveau national au cours de l'année.

ÉLECTRIQUE

Le réseau Checkstar répare les YOYO



L'ex-équipementier de Fiat avance ses pions dans l'après-vente des constructeurs de VE. Son réseau de réparation Checkstar devient l'un des points d'entrée pour la maintenance du quadricycle baptisé YOYO, unique modèle développé par la start-up italienne XEV, concurrent de l'AMI ou de la Microlino...

La start-up turinoise a des ambitions européennes pour son modèle micro-urbain à batterie interchangeable. XEV s'appuiera sur l'implantation du réseau Checkstar en Espagne et en

Pologne pour son envol espéré en Europe. Dans la péninsule, près de trente villes ont vu fleurir des distributeurs du quadricycle avec quatre-vingts ateliers de réparation. Désormais, le réseau Checkstar de Magneti Marelli Parts & Services assure la maintenance de la micro-citadine électrique et la formation technique des concessionnaires XEV. «Avec la présence étendue du réseau Checkstar, nous atteindrons des niveaux plus élevés de sécurité, d'efficacité et de satisfaction client», indique la marque. ●

M. B.

CEVAN



**Pompes de
direction
assistée**



**Compresseurs
de climatisation**



Transmissions



**Crémaillères
de direction**

Alternateurs



Démarrateurs



QUALITÉ



CONSEIL



PROXIMITÉ

TECDOC®
TecDoc®
DATA SUPPLIER

E.T.A.I.
INFOPRO DIGITAL AUTOMOTIVE

CICERONE

cevam.com

Vite!

PARTENARIAT

LKQ-VHIP France proche de la FNA



Le groupement va s'appuyer sur les 60 structures locales de la Fédération Nationale de l'Automobile pour alimenter ses partenaires réparateurs (5 000 annoncés) et sa centaine de distributeurs partenaires en informations réglementaires, assistance juridique et commerciale. Des sessions dédiées seront organisées localement. En contrepartie, la fédération s'ouvre un potentiel de nouveaux adhérents pour gonfler ses rangs. Ludovic Montenot (LKQ-VHIP) et Aliou Sow (FNA) sur la photo.

INFOS TECHNIQUES

Le QR code chez DRiV Motorparts

Il suffit de scanner la nouvelle étiquette sur l'emballage pour confirmer l'authenticité du produit, ses spécifications, la bonne méthode de montage, les conditions de garantie et même s'inscrire sur la plateforme de formation en ligne Garage Gurus. Dans un premier temps, le QR code sera inclus sur les plaquettes et les disques VL Ferodo et Jurid, ainsi que sur les pièces moteur (Glyco, Nural, Goetze et AE). Le reste (Monroe et MOOG notamment) sera ajouté dans les mois à venir.

BIOÉTHANOL

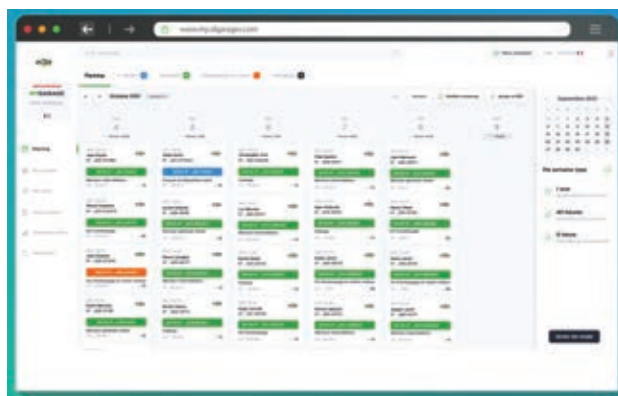
Homologation en série

FlexFuel Energy Development et Biomotors viennent d'obtenir le sésame de l'Utac pour leurs boîtiers de conversion E85 pour les versions essence à injection directe de 15 CV et plus, normes Euro 5 et 6. Au total, plus de 12 000 modèles mis en circulation depuis le 1^{er} janvier 2011 sont concernés. À venir pour Biomotors, la neuvième homologation pour l'injection indirecte Euro 5 et 6 pour les 15 CV et plus, comme pour FFED qui attend en complément le « feu vert » pour les Euro 3 et 4 en 15 CV et plus.

DIGITAL

Nouvelle plateforme BtoB pour iDGARAGES.com

My.iDGARAGES est une plateforme accessible à distance sur laquelle le réparateur adhérent retrouve tout son espace pro. Elle s'adresse aux 4 350 professionnels inscrits (France et Belgique) et regroupe l'ensemble des outils mis à la disposition des pros pour optimiser leur visibilité et leur rentabilité. À chaque adhérent son espace pro personnalisable (taux horaire, prestations, plages d'ouverture, conditions commerciales, remises). Une fois ces champs renseignés, la création de devis est rapide et sûre, s'appuyant sur les connecteurs AAA (plaques d'immatriculation), Golda (tarifs équipementiers) et Autodata (temps barémés constructeurs). Chaque devis reflète la politique tarifaire enregistrée dans les



Sur un seul et même planning, le professionnel regroupe les rendez-vous pris via le site iDGARAGES.com par le réparateur, voire ceux inscrits sur le planning du DMS de l'atelier...

paramétrages initiaux (taux de main-d'œuvre et remises).

Suivi en temps réel

Autre nouveauté : un planning de charge d'atelier incrémenté en temps réel à chaque rendez-vous

confirmé, que ce soit sur le site où directement par le réparateur, et qui peut s'interfacer avec certains DMS (Fiducial et Lacour) et reprendre la charge de l'atelier déjà renseignée dans ces derniers. La relation client est elle aussi

fluidifiée, avec l'envoi systématique de mails ou SMS (au choix) pour la confirmation du rendez-vous, son annulation, sa modification et son rappel à J-1.

Repositionnement tarifaire

Un abonnement mensuel aux services iDGARAGES passe à 49 €, « soit à peine une heure de main-d'œuvre », relève Jonathan Bloch, directeur général du site. Autre innovation du site d'intermédiation : la sécurisation des rendez-vous pris sur le site par les automobilistes qui doivent régler dès la prise de rendez-vous l'équivalent de 9 % au titre de frais de réservation. Un rempart aux 40 à 50 % de rendez-vous planifiés mais non honorés par les automobilistes. ●

j.morvan@zepros.fr

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Back2Car ouvre son site web aux particuliers

Lancée il y a quatre ans, la marque de pièces de l'économie circulaire (PIEC) d'Alliance Automotive Group a lancé une version grand public de son site internet. Une façon de s'ouvrir 50 % du marché détenu par les particuliers, d'autant qu'un Français sur dix envisage d'acheter ses pièces auto en ligne. À la clé : un service inédit. Outre les livraisons à domicile, Back2Car lance le « click&collect » pour une livraison possible dans l'un des 1024 magasins sous panneau du groupe, mais également un « click&repair » mettant les clients particuliers en relation avec l'un des 2 345 ateliers portant une enseigne AAG (Top Garage, Précisium, Etape Auto...). « C'est un

vrai apport d'affaires pour nos partenaires garagistes. Sachant qu'ils ne factureront que la main-d'œuvre, AAG leur versera une commission sur la pièce achetée directement sur notre site », précise Luc Fournier, directeur technique et de la BU Préférence Recyclage. En s'ouvrant au BtoC, Back2Car espère doubler ses 40 M€ de CA 2021 à l'horizon 2025. D'autant que son business plan prévoit le renforcement de son maillage en acquérant trois centres VHU en 2022. ●

c.ridet@zepros.fr

Fort de ses 17 000 clients pros en portefeuille, Back2Car se lance à la conquête des clients automobilistes.



FORMATION

La Vroomly Academy entre au Garac



La plateforme d'intermédiation élargit ses horizons. Dès ce mois de janvier, elle initie son programme « La Vroomly Academy entre dans les écoles ». Moins d'un an après avoir initié son dispositif d'accompagnement à la digitalisation des garagistes destinée à booster leur visibilité, Vroomly fait son entrée à l'école d'Argenteuil (95). Pendant une matinée, les premières années de BTS « Maintenance des véhicules options VP » seront formées aux différentes techniques de marketing digital. Dans un second temps, ils seront challengés

autour d'un cas pratique d'optimisation de la visibilité d'un garage déjà établi. Nombre d'abonnés gagnés sur Facebook, d'avis positifs laissés, évolution de la note Google ou encore taux de réponses attribués aux avis Google seront étudiés afin de déterminer les résultats. Une formation en accéléré, qui profite tant aux apprentis qu'aux professionnels. Outre mesurer les enjeux du digital, les étudiants mettent immédiatement en pratique leurs nouvelles compétences... Et pour le garagiste, c'est un « audit » clé en main. ●

Alexandre Lesueur



**CETTE AGENCE
EST SPÉ...**

-CIALISÉE
DANS LA STRATÉGIE
DE COMMUNICATION
DIGITALE.

**Découvrez
notre expertise!**

tokster 
agence de communication digitale

Vite!

PARTENARIAT

Autoneo et Point S vers un accord



Le réseau de carrossiers et l'enseigne d'entretien-pneumatique travaillent sur un accord permettant aux réparateurs Autoneo d'adopter l'un des nombreux concepts Point S, comme la Carrosserie Mousseau de La Mothe-Achard (85) l'a fait de son côté il y a déjà plusieurs années. Les panneaux Point S Glass, Point S City ou Point S Eco Mobilité peuvent aussi leur permettre de devenir respectivement centre de vitrage ou disposer d'une baie dédiée, réparateur rapide de proximité ou centre de micromobilité verte. Quant aux plus ambitieux, ils peuvent envisager d'ajouter la corde pneumatique ou retail à leur instrument de croissance, au travers des concepts Point S classiques et Point S Centre Auto.

EXPERTISE

Nouvelle charte BCA/FFC



La FFC a signé le 19 novembre dernier une nouvelle charte professionnelle avec BCA Expertise, encadrant les rapports entre ses adhérents carrossiers et les experts de l'entreprise. Parmi les nouveautés, le recalibrage ADAS est enfin pris en compte dans l'expertise contradictoire. Le réparateur est aussi le seul à pouvoir prescrire de la PIEC. Celui-ci est également déresponsabilisé de l'essai routier par l'expert du véhicule à réparer dans le cadre d'une procédure VE. Enfin, la charte a clarifié les procédures d'expertise dans le cadre de la sous-traitance et mis en place une grille d'expertise pour les sinistres grêle. Par ailleurs, a été entérinée la transmission au réparateur du rapport d'expertise dès son édition.

TARIFS PEINTURE

Carrossiers agréés cherchent prise en charge à la hauteur

2022 a commencé par une forte hausse des tarifs des produits peinture, qui s'ajoute aux augmentations successives de 2021.

Une inflation alarmante, qui s'ajoute à celle de l'énergie et des pièces et nuit particulièrement aux carrossiers agréés par les assureurs. Entre décembre 2020 et mars 2022, les principaux fabricants – Axalta, Akzo-Nobel, BASF, PPG et Sherwin-Williams – ont appliqué des hausses de 12 à plus de 20 % au cumul. Alors qu'en général, les prix ne sont revus à la hausse qu'une fois l'an et « l'augmentation est souvent de l'ordre de 3,5 à 5 % », rappelle Yves Levaillant, président de la branche Carrossiers au CNPA. En cause : les cours dé-

bridés des matières premières et des coûts de transport en plein boom. Pour enrayer la machine, Carflex avait souhaité se poser en médiateur mais les acteurs du secteur – fabricants, distributeurs, enseignes de réparation, assureurs – n'ont pas donné suite.

Les assureurs ont les clés

Les seules initiatives pour limiter l'impact des hausses restent individuelles, comme chez Car-Coating Solution. Le distributeur spécialisé annonçait en décembre avoir « décidé d'absorber l'augmentation des tarifs afin de conserver un juste prix pour les carrossiers ». Si les raisons des augmentations de tarifs ne sont pas fondamentalement remises



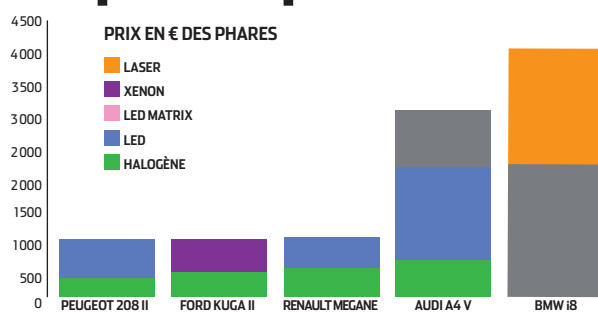
+12 à +20 %
sur les tarifs peinture
entre décembre 2020 et mars 2022

en cause par les distributeurs et les représentants des réparateurs, leur prise en charge par les véritables payeurs des factures, les assureurs, est questionnée depuis de longues semaines. Dès juillet dernier, le CNPA avait saisi sans succès la Fédération française de l'assurance (FFA), puis a relancé seize assureurs avant

les fêtes de fin d'année. La FFC, de son côté, a insisté auprès des carrossiers agréés pour qu'ils abordent la question dans les négociations annuelles avec leurs apporteurs d'affaires. Avec des résultats à hauteur de « 3,5 % pour la majorité à 6 % pour un seul assureur se détachant du lot ». ●
r.thirion@zepros.fr

INFLATION

Le lourd poids du panier pièces



De 400 € en moyenne pour une optique halogène, la facture passe de 1000 à 3000 € pour les LED. Et jusqu'à 8000 € pour certains modèles laser.

Marquée par les hausses des cours des matières premières et des coûts de transport en 2021, la pièce pèse encore un peu plus sur la facture du carrossier. L'augmentation de 25 % du panier pièces entre 2017 et 2021 est particulièrement « urticante » pour les assureurs-payeurs, sachant qu'il pèse pour plus de 50 %

+25 %
sur le panier pièces
entre 2017 et 2021

de la facture totale selon SRA. En réalité, sur les cinq dernières années, le prix moyen du panier a gonflé de 15 %, mais c'est la pénétration des nouveaux modèles

qui a fait bondir ce coût moyen. En témoigne le changement de génération du bloc optique : sur quatre ans, le coût moyen a explosé de 46 %. Et cela ne devrait pas s'arranger car l'halogène (85 % du parc) commence à être remplacé par le LED (8 % du parc actuel), qui devrait représenter 50 % des optiques en 2030. Par ailleurs, la multiplication des pièces d'enjolivement peu réparables, des nouvelles technologies et des ADAS tend à limiter leur réparabilité. ●
c.ridet@zepros.fr

GRANDS COMPTES

Aniel Marketplace sur tous les fronts

La place de marché spécialisée en carrosserie maintient sa dynamique d'accords avec divers acteurs de la réparation-collision. Dernier en date, début janvier, Aniel Marketplace signe un partenariat avec le réseau de carrossiers de la plateforme de gestion de sinistres Assercar. « Aniel Marketplace va leur permettre à la fois de regrouper tous leurs achats, de simplifier leur processus de commande, de gagner du temps sur leur organisation quotidienne et donc de se recentrer sur leur cœur de métier », estime Stéphane Rapiné,

directeur général d'Assercar. Un accord qui vient après celui avec Autoneo mi-2021, ZeCarrossery et A+Glass cet automne et avant les fêtes celui avec Delco. La filiale du Groupe Faubourg entend accompagner les franchisés de l'enseigne d'entretien mécanique vers une diversification en carrosserie. Celle-ci entend « continuer à proposer à ses clients une réponse globale pour la réparation et l'entretien de leurs véhicules », selon son directeur des achats, Fabien Jouvét. ●

R. T.



Depuis un an, Aniel Marketplace se positionne comme partenaire privilégié des réseaux de carrossiers.



SMT 324 EXTRA - Plateaux à lamelle



**FD 500 - Disque de ponçage avec
mousse, auto-agrippant**



**FP 73 WK - Disque
auto-agrippant**

**Une gamme
complète
d'abrasifs.**

By Proxitech®

Vite!

DÉMÉNAGEMENT

ACR optimise ses implantations



Dans le cadre de l'intégration de l'offre Doyen, le réseau aux neuf plateformes de PHE déménage son entrepôt toulousain. Sa nouvelle implantation va lui permettre de tripler sa capacité de stockage à 60 000 références, selon notre confrère J2R. Opérationnel depuis décembre, le site toulousain reproduit ainsi le schéma de regroupement de ses deux entrepôts marseillais du printemps dernier.

EUROPE

Autodis Italia acquiert CIDA



Dans la foulée de la rationalisation de ses activités italiennes, PHE renforce son maillage dans le sud de l'Italie. Autodis Italia vient d'intégrer à son capital le distributeur leader dans la région des Pouilles. Basé à Bari, CIDA Autocomponents SpA annonce un CA de plus de 20 M€. Une cinquième entité pour la filiale italienne de PHE qui lui permet de passer ainsi à un CA consolidé de 220 M€ pour 250 000 références disponibles.

MARQUE PRIVÉE

NAPA accélère sur le freinage

La marque privée d'Alliance Automotive Group s'étoffe encore avec sa gamme de freinage. Au menu : 900 références couvrant 90 % du parc roulant de plus de cinq ans. Elle s'ajoute ainsi aux autres gammes : machines tournantes, balais d'essuie-glace, batteries, huiles, lampes, filtres et kits de distribution. Aujourd'hui, 300 distributeurs proposent du NAPA. Les produits sont stockés sur les plateformes régionales Préférence du groupe et livrés en H+4.



DISTRIBUTION

Quatre distributeurs VHIP mutualisent leurs achats

BEEM: c'est le nouveau groupe coopératif créé par Francis Bacconnier (Eagle Spare Parts), Mehmet Altun (BAP), Antoine Beaudet (EUDIFF) et Boris Hourcade (Maxo-Pièces). Ces adhérents VHIP France ont décidé d'unir leurs forces pour massifier leurs volumes «en concentrant nos achats sur des fournisseurs communs, tout en collectivisant chaque fois que possible nos créations marketing, mises en place de services, etc.», décrit Francis Bacconnier. Consolidés, les quatre distributeurs représentent 40 M€ de CA (hors pneumatiques). Et tous annoncent des progressions à deux chiffres leur permettant de viser les 100 M€ à l'horizon 2025. Un poids et une dynamique suf-



De g. à dr. : Antoine Beaudet (EUDIFF), Boris Hourcade et Baptiste de Cubber (Maxopièces), Victor Bacconnier (Eagle Spare Parts), Mehmet Altun (BAP), Christopher Pegon (EUDIFF) et Francis Bacconnier (Eagle Spare Parts).

fisamment prometteuse pour commencer à faire la différence auprès des fournisseurs... dont le premier d'entre eux, LKQ, chez qui leurs achats cumulés représentent déjà 18-20 M€. De quoi continuer de peser en dépit de possibles mouvements straté-

giques de LKQ en France, et surtout se donner les moyens de poursuivre leur développement.

Activité carrosserie à venir
Projets à court terme : muscler l'offre pneumatique et investir l'activité carrosserie. «Sur 2022,

nous allons chercher des partenaires pour intégrer une gamme carrosserie ainsi que le vitrage. Ce pan du business est aujourd'hui incontournable pour bien accompagner nos clients», décrit Mehmet Altun. Le développement du réseau est également au cœur de leur stratégie. Les quatre animent au cumul près d'une quarantaine d'AutoFirst et visent les 70 ateliers partenaires à fin 2022. BEEM est ainsi le premier regroupement de distributeurs chez LKQ - VHIP France. Cette structuration est le signe d'une maturité pour les quatre entreprises qui pourraient, à terme, pousser ce partenariat jusqu'à monter des plateformes régionales communes. ●

c.ridet@zepros.fr

LOGISTIQUE

LKQ - VHIP France opérationnel à Toulouse



Proche des grands axes routiers, le nouveau site toulousain permet de desservir rapidement la zone Sud-Ouest, soit plus de 15 départements.

La filiale française du numéro un européen de la distribution a ouvert en fin d'année sa plateforme dans la capitale de l'Occitanie. LKQ - VHIP compte dorénavant en France quatre centres régionaux de distribution. Feuille de route 2021 bouclée pour LKQ - Van Heck Interpieces France avec l'ouverture de sa plateforme en périphérie toulousaine, à Castelnau-d'Estrétefonds. Le site de 4 600 m² et portant un stock de près de 45 000 références permet de couvrir une quinzaine de départements sur la zone Sud-Ouest. Il est aussi le point de contact pour accéder à l'ensemble

du catalogue de services du distributeur (LKQ Academy, le concept garage AutoFirst, services de diagnostic et support technique). Cette nouvelle implantation s'ajoute aux entrepôts de Lille (59), Lyon (69) et Nancy (54). Prochaine étape de la volonté affirmée de mailler le territoire : l'ouverture courant 2022 d'un entrepôt implanté aux Ullis (91) pour couvrir la région parisienne. Enfin, avec la montée en puissance de l'activité, un besoin de recalibrage du dispositif dédié à servir le Sud-Est à partir du hub de Chassieu (69) est également en réflexion. ●

C. R.

GROUPEMENT

Amerigo International : retrouvailles à Dubaï

La seconde convention du jeune groupement Amerigo International a été l'occasion de se retrouver pour les adhérents et fournisseurs du TGI et de présenter les nouveautés maison. «Nous avons ainsi pu organiser plus de 400 réunions en face-à-face», se réjouit Émile Boucton, directeur adjoint d'Amerigo International, qui a organisé deux jours de rencontres dans la foulée d'Automechanika, un des seuls salons mondiaux ayant pu se tenir de manière physique en 2021. Au programme des nouveautés :
● E-Reliable : la plateforme digitale du groupe lancée après deux ans de développement. Bâtie sur la

base d'un catalogue couvrant 188 marques automobiles, plus de 46 000 modèles et 1,5 million de références, E-Reliable permet à tous les acteurs de la chaîne (équipementiers, importateurs, distributeurs, détaillants et réparateurs) d'échanger, de passer commande, d'identifier les bonnes pièces et d'avoir accès à la documentation technique des véhicules.

● Officialisation d'Amerigo Group, la nouvelle entité qui centralise l'ensemble des activités du groupe : le négoce international (Automotor), la logistique (Automotor Logistique), les services et le référencement (Amerigo International). ●

jm.pierret@zepros.fr



Plus de 20 fournisseurs référencés (sur 35) et 26 importateurs présents (60 adhérents au total) ont participé à cette seconde convention.

RETOURS

Warranty dépoussière la garantie pièce

Trop souvent délaissée au fond du stock, la gestion de la garantie sur les pièces va peut-être retrouver ses lettres de noblesse avec Warranty (Agence IBC). Le cœur du réacteur est un portail avec abonnement. Mywarranty.fr aide à structurer et simplifier le process administratif en digitalisant l'ensemble des opérations. La plateforme entend ainsi revaloriser dans tous les sens du terme un flux souvent négligé car synonyme d'une paperasse administrative chronophage.

Simplification...

« En digitalisant le process de demande et de retour de garantie, on supprime les aléas des montants estimés voire calculés à la volée chaque début d'année ! », précise Christophe Le François, l'un des fondateurs de Warranty. Avec 1 à 2 % de taux moyen de garantie pièce, c'est en moyenne jusqu'à 100 000 € de retours/garanties que peut avoir à gérer annuellement un distributeur affichant 5 M€ de CA. « Le suivi "à la trace" de chaque dossier et les actions de correction en temps réel doivent permettre d'économiser jusqu'à 30 % de ses coûts de garantie. Warranty est un vrai outil de mesure dans la chaîne de valeur, donc de négociation », résume-t-il.

... et accompagnement

La solution cible en priorité les distributeurs VL/PL (plus de 1 M€ de CA par an), avec un abonnement de 139 € par mois pour un site principal (de 39 à 59 € supplémentaires par site secondaire ajouté). Une hotline accompagne le client dans ses démarches. À fin mars, le fondateur de la solution vise une centaine de clients distributeurs. Un premier palier à franchir... avant le salon Equip Auto de Paris où il sera présent. ●

m.blancheton@zepros.fr



« La plateforme doit permettre de réduire d'un tiers les coûts de gestion des retours », assure Christophe Le François.

ÉQUIPEMENT

Alliance technique entre Ravaglioli et TEXA

L'alliance de l'électronique et de la mécanique : les deux fabricants italiens ont signé un accord de collaboration technique pour faire innovations technologiques communes. Texa est un spécialiste des solutions de diagnostic, stations de climatisation et outils de calibrage, tandis que Ravaglioli s'est fait un nom avec ses matériels de levage, appareils de géométrie et démonte-pneus. Ils ont déjà récemment collaboré dans le domaine de l'étalonnage des radars et caméras.



DÉCOUVREZ LES VANNES EGR NTK

LA QUALITÉ ORIGINE AU SERVICE DE LA RECHANGE

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :



ngkntk.com



YouTube
ngkntkfrance

Retrouvez-nous sur ngkntk.com et sur [f](#) [y](#) [in](#) [o](#)

TENDANCE

Un rebond moins remarquable qu'attendu

Parti pour faire beaucoup mieux que sur l'exercice précédent, le marché du freinage n'a pas tout à fait retrouvé en 2021 la dynamique de 2019. Certes, les chiffres définitifs des équipementiers ne sont pas encore connus, mais le ressenti sur la période janvier-novembre 2021 est clair : l'élan pré-crise reste à confirmer. Car l'année 2020 n'était pas si mauvaise que cela côté entretien courant, dont le freinage fait indéniablement partie. «Le marché de la friction était l'un de ceux qui avaient le moins souffert de la première vague de Covid-19 et des premiers confinements. Raison pour laquelle notre exercice 2021 devrait être étale », reconnaît Arnaud Pénot, directeur marketing et expérience client chez bilstein group. « Il y a bien eu un rebond, mais pas très fort. Nous comptons sur 2022 pour retrouver les

chiffres de 2019 : à isopérimètre, nous accusons encore un retard de 2 à 3%. C'est par la prise de parts de marché que nous avons progressé », témoigne Yvon Granier, directeur général de MGA. Des chiffres qui font écho aux -1 à -3 % évoqués par A. Pénot.

Parc roulant favorable

«L'année 2021 était meilleure que 2020 sans être exceptionnelle. Nous avons surtout constaté une croissance sur la partie hydraulique, sur laquelle nous avons une bonne notoriété grâce à notre marque Advics, sous laquelle nous avons basculé la gamme friction Aisin », relève François Duhem, responsable aftermarket France & DOM-TOM chez Aisin Europe. « Il y a bel et bien eu un rebond, léger mais réel. Plusieurs facteurs l'expliquent, selon les études prédictives GiPA. La baisse historique du marché VN n'a pas ralenti le vieillissement du parc, qui



Les ventes de plaquettes de frein n'ont pas retrouvé l'allant des années pré-Covid-19.

est passé de 9,3 à 9,4 ans en un an, ce qui fait que 43% du parc roulant français a plus de dix ans. Enfin, le kilométrage annuel moyen est reparti à la hausse et atteint désormais les 12000km », détaille Thibault Danieli, responsable produit freinage France & Benelux chez Bosch.

Les équipementiers OE mieux lotis ?

Cet exercice 2021 a vraisemblablement été plus bénéfique pour

les équipementiers présents en première monte. « TMD Friction est sur une tendance positive en France », se félicite Jean-René Ricord, directeur commercial France, Espagne et Portugal. « TRW a connu une belle reprise en 2021, au-delà même de nos prévisions, ce qui nous a un peu surpris, d'autant que les signes n'étaient pas toujours positifs d'un mois sur l'autre, mais nous finirons probablement l'année avec 3 à 5% de plus qu'en 2019 »,

avance Gilbert Soufflet, responsable communication et évènements France de ZF Aftermarket. Même son de cloche chez DRiV et Pierre Ecorchon, responsable produits freinage : « Nous enregistrons une croissance à deux chiffres par rapport à 2020 et nous ne reverrons probablement pas une telle différence avant plusieurs années », affirme-t-il. ●

Dossier réalisé par r.thirion@zepros.fr

PRODUIT

2022 sera l'année du disque, assurément...

Les prévisions des équipementiers pour l'année qui commence laissent entendre que le marché du freinage devrait repartir sur les bases jetées par 2019. En volume comme en valeur... tirée par le disque. Côté chiffre d'affaires, justement, 2021 a permis aux fournisseurs de gonfler leur résultat, compte tenu des hausses débridées des cours des matières premières. Un surcoût au sourcing et à la production qui les a poussés à augmenter leurs tarifs. « La hausse des prix, de l'ordre de 5% en moyenne, est largement inférieure à l'explosion des cours des matériaux de base », reconnaît Arnaud Pénot (bilstein Group). Le freinage étant l'une des principales causes d'entrée atelier, « le parti pris était de ne pas répercuter la hausse des cours uniquement sur le client,

nous avons donc limité à 4% l'augmentation que nous avons passée en septembre dernier », précise Thibault Danieli (Bosch). Néanmoins, cette tendance haussière devrait se poursuivre en 2022. « Le cours des métaux et le coût du transport vont a priori rester élevés au premier semestre 2022 », ajoute-t-il. Les pièces de freinage et en particulier les disques et les étriers sont essentiellement composés de métal et ont naturellement absorbé l'essentiel des hausses de tarif parmi l'ensemble des produits de freinage.

Le ratio disques/plaquettes en question

« 70% du coût de revient d'un disque de frein est représenté par la matière première qui le compose. Le produit a d'autant plus souffert, côté tarif, que 70% des

volumes écoulés en Europe proviennent de Chine. Avec un container dont le tarif a été décuplé, le coût du transport pèse encore plus sur le disque que sur les autres pièces. C'est pourquoi nous avons augmenté de 10% le prix de nos disques, contre 4% en

moyenne pour le reste de la gamme freinage », détaille Yvon Granier (MGA). Si la tendance reste la même sur une partie de l'année 2022, le disque devrait compter pour beaucoup dans la croissance des équipementiers. Ceux qui ne le comptaient pas à

leur gamme vont d'ailleurs se lancer, à l'image d'Aisin. « C'était une anomalie de vendre des plaquettes mais pas de disques, donc nous lançons cette année une gamme de 128 jeux de disques pour couvrir 75% du parc, afin de permettre à notre portefeuille friction de se développer », explique François Duhem. Reste à savoir si les hausses de tarif ne vont pas provoquer une stagnation du ratio disques/plaquettes, qui n'est plus très loin du "1 pour 2". « Les fast-fitters y sont presque. Et la recharge traditionnelle s'en rapproche : notre ratio de 1 disque pour 2,5 jeux de plaquettes en témoigne. Mais il reste des actions à mettre en place avec les groupements de distribution pour y parvenir et imiter le marché allemand », affirme A. Pénot. Et surmonter l'obstacle des hausses de prix. ●



Les disques pourraient connaître une nouvelle augmentation à deux chiffres de leurs tarifs cette année.



275 RAISONS DE CHOISIR TEXTAR

NOS INGÉNIEURS EXPERTS CONTINUENT DE DÉVELOPPER DES PLAQUETTES DE FREIN SPÉCIALISÉES ADAPTÉES À LA NOUVELLE ÈRE DE LA MOBILITÉ. CELA FAIT DE NOUS LE FOURNISSEUR D'ÉQUIPEMENT D'ORIGINE PARFAIT POUR LES VÉHICULES MODERNES TELS QUE LA BMW i8 D'UNE PUISSANCE MAXIMALE DE 275 KW.

Actuellement, Textar propose la plus large gamme de produits de friction de freins pour les véhicules électriques et hybrides sur le marché des pièces détachées.

C'est l'une des nombreuses raisons pour lesquelles Textar bénéficie de la confiance des constructeurs automobiles, des distributeurs et des ateliers du monde entier.



FRICTION DE POINTE INGÉNIERIE FABRICATION **ESSAI**

www.textar.com

OPPORTUNITÉS

Le liquide de frein, vrai levier de croissance

Les équipementiers le rappellent chaque année mais l'information tombe dans l'oreille de beaucoup trop de sourds : le liquide de frein est trop peu remplacé en France.

Plus encore que les câbles, les flexibles ou les capteurs ABS, il est pourtant le principal levier de croissance sur le marché français. Parce que « plus de 50 % du parc roule avec un liquide trop chargé en eau », déplore Gilbert Soufflet (ZF). D'une teneur en eau d'environ 0,05 % à la base, le liquide de frein peut, par condensation, le voir augmenter. S'il atteint 3 %, la température d'ébullition du liquide baisse considérablement et descend entre 140 et 180 °C, ce qui diminue les performances de freinage. Il est alors temps de le purger et de le changer.

Peu ou pas contrôlé, ce fluide toujours plus technique est mal connu des réparateurs qui, pourtant, tiennent pour acquise leur maîtrise des fondamentaux du freinage.

Des messages à répéter sans cesse

« Nous communiquons beaucoup sur le liquide de frein auprès de nos clients réparateurs – du concessionnaire au MRA – qui font preuve d'un manque d'intérêt ou de connaissances flagrant. La majeure partie des volumes vendus concernent le DOT 4 classique, qui n'est pourtant pas compatible avec les systèmes ESP. Compte tenu du taux d'équipement du parc en ESP, l'on devrait assister à une migration des volumes vers le DOT 4 HP, mais ce n'est malheureusement pas le cas », regrette Thibault Danieli (Bosch). Aussi, l'équipementier allemand a-t-il soumis les adhérents à son programme de fidélité Extra à un quiz durant l'année 2021. « Sur les 600 répondants, seuls 23 d'entre eux ont obtenu 100 % de bonnes réponses. Et moins de la moitié des professionnels interrogés ont obtenu 50 % de bonnes réponses, ce qui signifie qu'ils sont en dessous du niveau de connaissance minimum requis », déplore T. Danieli. Les équipementiers doivent donc continuer inlassablement la sensibilisation, même si cela implique d'alourdir légèrement la facture. « Le réparateur a trop tendance à confondre devis élevé et client perdu, ce qui l'empêche de proposer une purge de liquide de frein. Nous voulons donc insister sur certains messages,

comme le remplacement du liquide tous les deux ans et le contrôle régulier de la qualité du liquide, car trop souvent, les mécaniciens se contentent de vérifier uniquement le niveau et pas l'efficacité du fluide », soutient Pierre Ecorchon (DRiV). ●

La purge du liquide de frein sur les véhicules modernes implique l'utilisation d'une machine dédiée.



LOGISTIQUE

Production et stockage sont optimisés

Face aux difficultés d'approvisionnement liées à l'explosion des coûts de transport et à la raréfaction des containers, les équipementiers disposent de plusieurs armes pour ne pas trop impacter leurs clients. La première : des sites de production européens qui, pour certains d'entre eux, n'ont jamais fermé depuis le début de la pandémie de Covid-19, y compris au plus fort des épisodes de confinement. « Nous avons continué à faire tourner nos usines européennes au maximum pour assurer un très bon taux de service. Le fait de disposer d'usines sur le continent nous permet de raccourcir la supply chain et de diminuer notre empreinte carbone », se félicite Cynthia Durieux, responsable marketing de la marque. Et le marché pourrait voir son ciel s'assombrir à long terme, avec la multiplication des véhicules électriques dans le parc roulant. Compte tenu de la puissance de freinage nécessaire pour arrêter un VE, le combo disque/plaquette redeviendrait une évidence. ●

sont fabriquées à 100 % en interne et en Europe, ce qui nous évite de dépendre du transport maritime », souligne Pierre Ecorchon.

Ne pas craindre de stocker

Deuxième arme des fournisseurs pour ne pas trop nuire à leurs clients en temps de crise : le stock. Le leur et celui des distributeurs. Et plus encore lorsqu'il s'agit de pièces de grande vente susceptibles de s'écouler rapidement. « Même durant les périodes d'incertitude où certains garages et distributeurs ont fermé, nous avons augmenté de 40 à 50 % la capacité de stockage de notre entrepôt principal. Et nous insistons également auprès de nos clients distributeurs : continuez l'effort de stockage. Car la disponibilité du produit est la clé pour fidéliser le client, avant même le prix », appuie Jean-René Ricord (TMD). ●

TECHNOLOGIE

Quand le frein à tambour est à la croisée des chemins

Jadis très porteur puis réduit à la portion congrue par la généralisation des disques de frein aux roues arrière, le frein à tambour a retrouvé une nouvelle jeunesse depuis une dizaine d'années. « Depuis que cette technologie est de nouveau employée en première monte sur les citadines de segment A et B et même sur certains modèles de catégorie C, le marché a cessé de dégringoler », souligne Gilbert Soufflet (ZF). « Aujourd'hui, dans le Top 10 des véhicules neufs vendus en France, la majorité est équipée de tambours à l'arrière », confirme Pierre Ecorchon (DRiV). Si les volumes vendus en France sont constitués à plus de 90 % de kits pré-montés, certains fabricants continuent de proposer également des mâchoires au détail, comme TMD Friction.

L'électrique sonnera-t-il le glas ?

Néanmoins, à l'heure où le marché devrait tourner à plein compte tenu du nombre de



Le potentiel marché des kits de frein à tambour pourrait diminuer avec la multiplication des véhicules électriques, même si certains modèles comme la Renault ZOE en sont équipés.

véhicules équipés, il ne fait que stagner, voire reculer légèrement, « à hauteur de - 5 % », selon Yvon Granier (MGA). La faute à une trop grande fiabilité. « Aujourd'hui, la durée de vie d'un kit de frein à tambour dépasse les 120 000 km, donc le taux d'équipement du parc ne se traduit pas trop en volume de ventes », regrette P. Ecorchon. Présent en première monte, TMD Friction « n'a pas

vu d'augmentation particulière de ce marché en 2021 », selon Cynthia Durieux, la responsable marketing de la marque. Et le marché pourrait voir son ciel s'assombrir à long terme, avec la multiplication des véhicules électriques dans le parc roulant. Compte tenu de la puissance de freinage nécessaire pour arrêter un VE, le combo disque/plaquette redeviendrait une évidence. ●

« Les coûts de transport ont eu beaucoup moins d'impact sur notre gamme de disques car ils sont en grande partie fabriqués en Europe », commente Gilbert Soufflet (ZF). Chez DRiV, « les plaquettes Ferodo



La gamme de plaquettes Ferodo est intégralement produite en Europe.



La FNA vous accompagne.

Une question juridique ?
Sociale ? Fiscale ?

Consultez notre base
de documents 24h/24, contactez
l'un de nos experts métier
ou juristes spécialisés



ENTREPRENEURS **ARTISANS**
DE L'AUTOMOBILE & DE LA MOBILITÉ

DEVENEZ ADHÉRENT

Seulement 40€ / mois

www.fna.fr

01 40 11 12 96 - contact@fna.fr



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

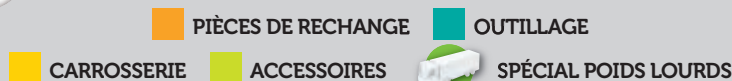
Sandrine Reumond
s.remond@zepros.fr
01 49 98 58 45



zePROS
DECLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE



La sélection de la rédaction



WÜRTH

Solution de diagnostic électronique multimarque



Compatible avec les technologies automobiles actuelles et à venir

La solution WOW! DIALOOQ combine avec le logiciel de diagnostic WOW! LOOQIT la sonde VCI WOW! LOOQER. Cette dernière intègre toutes les fonctionnalités de la sonde Snooper+, en y ajoutant : le Passthu pour réaliser les opérations constructeurs, SGP pour déverrouiller les passerelles de sécurité constructeurs, le DoIP (diagnostic par le biais du protocole Internet pour les dernières technologies automobiles), CAN FD pour une communication rapide par bus CAN, le WiFi pour réaliser des opérations de diagnostic online, le Bluetooth pour travailler sans fil et évoluer autour du véhicule (30 mètres maximum). S'y ajoutent différentes fonctions d'aide au diag et de maintenance électronique : Power Repair (aide complète au dépannage : valeurs de référence, causes possibles, instructions de réparations...), Power Search (sélection intuitive du véhicule), Power Scan (scan global des systèmes embarqués) et SPG (accès centralisé aux portails constructeurs).

www.solutions.wurth.fr

BOSCH

Injecteurs essence haute pression



La gamme d'injecteurs essence haute pression HDEV6 se caractérise par ses vannes conçues pour des pressions d'injection nominales allant jusqu'à 350 bar. Cette technologie de système à injection directe essence (GDI) étant utilisée sur les moteurs hybrides, on devrait la retrouver de plus en plus sur les nouveaux véhicules. Selon Bosch, à l'horizon 2023, plus de la moitié des moteurs thermiques nouvellement homologués devrait en outre en être équipée. Les principaux atouts de ces nouveaux injecteurs sont d'améliorer la rentabilité du moteur en réduisant la consommation de carburant et les émissions polluantes.

www.boschaftermarket.com/fr

SONIC EQUIPMENT

Servante d'atelier dédiée aux PL

La servante S12XD, avec son gabarit XXL (1027 x 1054 x 668 mm), est dotée de huit tiroirs (sept peu profonds et un profond) pour accueillir 723 outils sélectionnés spécifiquement pour l'univers du PL : ensemble complet de douilles, différents jeux de clés et pinces, chasse-goupilles en carbone ultrarésistants... Chaque tiroir peut supporter jusqu'à 40 kg de charge. Au total, tiroirs, plan de travail – en acier inoxydable – et rangements sur les côtés peuvent supporter une charge maximale de 400 kg. Pratique : les tiroirs sont 100 % extractibles grâce à un système de glissière à roulement à billes. Enfin, la servante dispose d'une serrure de sécurité centralisée.



www.sonic-equipment.com

SACATEC ÉQUIPEMENT

Distributeur de lubrifiants et enrouleur de gaz

Développé pour les régions de transport métropolitain, ce portique centralise l'ensemble des énergies et outils nécessaires au travail sur les autobus (comme c'est actuellement le cas à Marseille) : distribution des huiles neuves, des liquides de refroidissement, aspiration des gaz d'échappement, enrouleurs avec frein et distribution des ingrédients. Le portique est configurable et déclinable selon les demandes et les types d'atelier, qu'il soit dédié aux véhicules légers ou aux poids lourds.



www.sacatecequipement.com

DEBEER REFINISH

Vernis à séchage ultra-rapide



Le vernis Résultat Rapide 8-814 sèche en 10 minutes à 60 °C, avec une finition brillante de qualité. Jusqu'ici l'apanage des petites réparations, ce vernis peut être utilisé également sur les surfaces de taille moyenne, jusqu'à cinq panneaux (latéral ou bloc avant complet). Il peut aussi sécher à l'air libre avec un temps de manipulation à sec de 60 minutes, ou la moitié de ce temps s'il est cuit à basse température (40 °C). Il est possible de l'appliquer en une couche et demie avec un durcisseur dédié – et fourni – avec un rapport de mélange simple de 2:1. Conditionné en bidon de 1 et 5 litres (durcisseur en 0,5 et 2,5 litres).

www.de-beer.com

GENTUS CAR



Shampooing voiture sans eau

Fabriqué à partir de plus de 99 % d'ingrédients bio d'origine végétale et biodégradable, le Nettoyant Sans Eau de cette entreprise « made in France » lave, lustre et protège toutes les surfaces lisses du véhicule (carrosserie, jantes, chromes, plastiques...) sans utiliser une seule goutte d'eau. Cet éco-détergent multi-usage ne raye pas les surfaces sur lesquelles il est appliqué et ne contient pas de silicone. Gage de son engagement dans la chimie verte, le produit est certifié par le label européen Ecocert. Prix : 14,49 € le pulvérisateur de 500 ml.

www.genius-car.fr

CARTER-CASH

Huile de moteur régénérée

Première du genre à être destinée aux véhicules particuliers, essence ou diesel, cette huile 10W40 régénérée – issue de la récupération des huiles usagées recyclées – propose les mêmes performances qu'une huile neuve pour tout VL acceptant cette viscosité. De plus, elle est compatible avec les véhicules sans filtre à particules. Elle est proposée en deux conditionnements – bidon de 4 litres (9,90 € TTC) et bidon d'un litre (2,90 € TTC) – correspondant à la capacité des carters d'huile des véhicules concernés.



www.carter-cash.com



Parole d'expert...

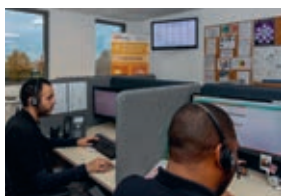


Jacques de Lesseigues,
Président-Directeur Général

Plus jamais seul pour résoudre un problème technique

Pourquoi se priver d'une aide extérieure quand celle-ci vous fait gagner du temps et de l'argent ? Aujourd'hui, la complexité technique des véhicules de moins de dix ans est telle qu'elle nécessite très fréquemment l'aide d'un spécialiste du diagnostic, de l'électronique embarquée, de la dépollution moteur, des ADAS ou de la reprogrammation des calculateurs au travers du PassThru. Surtout quand on est amené à réparer toutes les marques présentes sur le marché ! Chaque concessionnaire de marque automobile trouve cette aide auprès de son constructeur. Pour le réparateur multi-marque, nous lui proposons de trouver cette aide auprès de nos différents spécialistes, tous compétents quelle que soit la marque. Un abonnement mensuel très abordable pour un nombre d'appels illimité, et vous ne serez plus jamais seul pour résoudre un problème.

15 minutes pour aider les réparateurs multimarques à trouver une panne !



En moyenne, DAF Conseil traite les appels dédiés au diagnostic de panne sur un véhicule léger ou un poids lourd en 10 minutes et 1,5 appel sont nécessaires pour clôturer un ticket.

Scannez-moi



Ainsi, 15 minutes sont nécessaires pour qu'un réparateur puisse identifier l'origine de la panne et ainsi optimiser ses réparations au sein de son atelier. Car les enjeux sont là : avec des véhicules de plus en plus complexes à réparer, après la formation technique, l'assistance au diagnostic de pannes permet d'améliorer la productivité de l'atelier et de soulager les réparateurs sur les pannes les plus difficiles.

Travailler la satisfaction client par la mise en place d'une assistance à l'outil de diagnostic



La prise en main d'un outil de diagnostic est souvent complexe et le temps disponible pour la formation est limité. Aussi les réparateurs sont le plus souvent démunis lorsqu'un problème surgit (mise à jour logicielle recalibrante, problème d'impression, outil bloqué...) alors même qu'il doit travailler

vite pour répondre aux exigences de plus en plus fortes des automobilistes. Alors une solution s'impose : l'assistance téléphonique. Le réparateur est dépanné rapidement, son problème est pris en charge. Conclusion : un réparateur satisfait et plus apte à utiliser son outil au quotidien.

Scannez-moi



Apporter l'expertise technique autour de la pièce détachée



La recherche d'une pièce détachée est une opération courante dans le monde de l'automobile. Cependant, la profusion des modèles, des systèmes, des variantes, des technologies qui se succèdent de plus en plus vite, rend souvent le choix de la bonne référence de pièce de plus en plus délicat à réaliser. Ce phénomène s'amplifie dès que la recherche se porte sur les pièces techniques. DAF Conseil, grâce à son expertise dans le domaine de l'assistance téléphonique, propose d'assister les opérateurs dans leurs choix de référencement de la bonne pièce. Une pièce bien référencée du premier coup permet de gagner du temps en évitant les retours.

Scannez-moi



Aider le technicien d'atelier dans la procédure de calibrage d'un ADAS



Les aides à la conduite font dorénavant partie intégrante des véhicules premium et moyenne gamme. Dès lors que ces radars, caméras, lidars sont abîmés, remplacés ou présentent un défaut, le technicien doit à la fin de sa méthode de réparation assurer leur calibrage. Toute la difficulté pour le technicien est de connaître l'ensemble des procédures qui varient d'un constructeur à l'autre et même d'un modèle à l'autre. DAF Conseil, fort de son expérience dans l'assistance au diagnostic, propose d'apporter son expertise dans la méthodologie à mettre en œuvre pour aider le technicien à réaliser un calibrage conforme du premier coup : choix de la cible, assistance à la mise en place du matériel, positionnement du châssis, distance à respecter. Grâce à cette assistance dédiée aux ADAS, le garage fait monter en compétences son salarié, optimise son temps pour réaliser le calibrage et peut ainsi accepter sans crainte toutes les voitures de ses clients.

Scannez-moi



N'ayez plus peur du PassThru



Vous souhaitez reprogrammer un calculateur, configurer une pièce que vous venez de changer (airbag, boîtier habitacle, ABS) ou un attelage que vous venez de monter, utiliser une fonction non présente dans votre outil de diagnostic, nous vous aidons à réaliser ces opérations à l'aide de la fonction PassThru de votre outil de diagnostic. Notre hotline spécifique pour le PassThru vous aidera d'abord à créer et paramétrer votre compte sur la plateforme des constructeurs, puis à naviguer sur ces plateformes pour réaliser à distance les fonctions dont vous avez besoin.

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 !

Ze AWARDS

AUTOMOBILE

NOUVEAU !
Ze Awards de la
Carrosserie en juin
2022 !

Les Ze Awards récompensent les entrepreneurs et leur audace : **Pourquoi pas vous ?**

7 CATÉGORIES EN COMPÉTITION :

- Prix du Mécanicien Réparateur Réseaux
- Prix du Mécanicien Réparateur Indépendant
- Prix de la Logistique
- Prix du Distributeur - de 15M€ DE CA
- Prix du Distributeur + 15M€ DE CA
- Prix de l'Innovation
- Prix du jury

RENDEZ-VOUS :

**Septembre
2022
à Paris**

*pour une remise
de prix exceptionnelle !*



Déposez votre dossier gratuitement en scannant le **QR CODE** ou
contactez-nous à **contact-auto@zepros.fr**

EN PARTENARIAT AVEC

UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR



AUTEL



GOLDA

LEASEWAY

LTM

Logo with a checkmark

MECAFILTER



tokster

zePROS