

ANALYSE

La MDD, future plaie de l'équipementier ?

Sous les coups de la hausse des coûts, la marque de distributeur souffre. Mais les équipementiers s'inquiètent de la nouvelle tendance imprimée par les LKQ et autres GPC... P.7



PNEUMATIQUE

« 07ZR est devenue une véritable centrale d'achat »

Entretien exclusif avec Jean-Vincent Schaffnit, directeur général qui se revendique centrale d'achat pour les MRA et adopte les codes de fonctionnement d'Amazon. P.20

45 465
exemplaires

ACPM

DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 96 | Juillet-Août 2022

zePROS

après vente

auto

Panorama
des 54 enseignes
mécanique,
carrosserie et
vitrage.

RÉSEAUX

P. 22

La stratégie des maillons forts



MADE IN FRANCE

**PARTENAIRE DES PROFESSIONNELS
DEPUIS 55 ANS**



**ADDITIFS ESSENCE
ADDITIFS DIESEL**



TRAITEMENTS HUILE



**TRAITEMENTS
REFROIDISSEMENT
ET CLIMATISATION**



DÉPOLLUTION MOTEUR

MecaTech est le distributeur exclusif France des produits de la gamme auto Kane (testeurs 4/5 gaz et opacimètre)



**LAVAGE / NETTOYAGE
ET DÉSINFECTION**

www.mecatech-performances.com

Tél : 04 37 25 16 16 - Email : adv@mecatech-performances.com





Caroline Ridet
Directrice de la rédaction

ÉDITO

La voiture, reine de l'été

Les « anti-bagnoles » ont beau dire, beau faire, la voiture reste un incontournable de la mobilité pour les Français. Elle incarnerait même « l'accès aux vacances, un formidable engin de liberté menant à la route de l'évasion », selon le sociologue spécialisé auto Yoann Démoli, qui commente l'étude Ipsos pour Roole (nouveau nom de Club Identicar, spécialisé dans l'assurance complémentaire) "Les Français sur la route des vacances". Sur l'échantillon de 1000 personnes interrogées en avril dernier, 73 % annoncent privilégier la voiture pour leur transhumance estivale. Et si l'inflation des prix à la pompe a amené 55 % des interrogés à changer leur plan (vacances moins longues, moins loin...), à peine 11 % laisseront « titinne » à la maison pendant l'été ! Et pour cause, la voiture est le moyen de transport le plus pratique (55 %), confortable (40 %) et rapide (26 %). Et une fois sur place, 76 % continueront d'utiliser la voiture pour leurs déplacements. Et ce, bien que les embouteillages (65 %) soient la première source de stress de nos vacanciers, suivis par les incivilités et la peur de la panne (42 %). Bingo pour les garagistes dont traditionnellement l'activité explose en cette période pré-farniente. Notre "Météo de l'après-vente" montre d'ailleurs que si le début d'année a été compliqué en termes de business pour les pros de l'auto, depuis mai le repli se contracte, comparé aux mêmes périodes de la très porteuse année 2021 (post-Covid). Et juin pourrait même s'afficher en vert !

Bémol cependant – et là encore le résultat de l'étude n'est une surprise pour personne –, 30 % déclarent que préparer la voiture (rendez-vous chez le garagiste, contrôle des pneus, niveaux...) est un stress. Une étape que les vacanciers placent même en 5^e position des sujets de stress. Ça va donc chauffer dans les ateliers. Alors Zepros – qui boucle son dernier journal avant son retour début septembre – souhaite une belle énergie aux pros de la maintenance, et pour certains, une revigorante pause estivale. ●

LA PHRASE DU MOIS

« L'idée germe depuis longtemps chez nous : comment tous ces nouveaux constructeurs 100 % électriques vont-ils pouvoir construire vite et bien un réseau après-vente ? Point S savait être LA solution pour eux. »

Christophe Rollet, DG de Point S, à propos du réseau qui devient réparateur agréé pour les marques chinoises Seres et DFSK

SOMMAIRE

INDICATEURS	4
ANALYSE	6
PEOPLE	8
ACTUALITÉS	10
VOS RÉGIONS	12



Gaz, électricité : Mobilians concentre les énergies



Digital : Renault/Motrio s'offre Fixter

BUSINESS	
Sourcing véhicules	18
Pneumatiques	20
CAHIER DES RÉSEAUX	22
Fiches réseaux mécanique	24
Fiches réseaux carrosserie	42
ENSEIGNES	61
MÉTIERS	
Réparateurs agréés	62
Réparateurs indépendants	64
Carrossiers	68
Distributeurs / Équipementiers	70



Une signalétique commune pour Autoneo



Beta France veut un distributeur par département

RÉPARATEURS VI	
Avec les batteries PL Napa, AAG renforce sa stratégie MDD	74
FORMATION TECHNIQUE	
Showroom	76
DAF Conseil	77
Nouveautés	78

CONJONCTURE ATELIERS

Observatoire AMToday/EBP MéCa
(évolution sur 2021)

FOCUS MRA

-0,9%

Janvier-Mai 2022



MÉCANIQUE
Pièces et MO

L'Observatoire AM Today/EBP MéCa constate un mois de mai encore en léger recul à -0,5% mais qui se ressaisit, comparé au -0,7% d'avril et -2,4% de mars. Mais si mai a été plus souriant que les mois précédents, ses progrès sont en partie dus à un jour ouvrable de plus. On peut espérer que juin remettra le compteur dans le vert, boosté par la préparation des grandes transhumances estivales qui devraient cette année encore rester hexagonales... donc automobile.

PNEUS TOURSME

CUMUL 4 MOIS

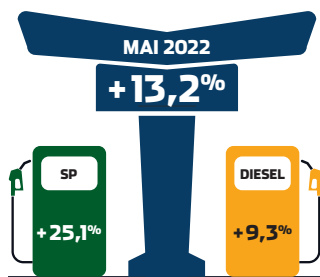


- dont 4 saisons: **+39,8%**
- dont Hiver: **-23%**
- dont Été: **-10,2%**
- Tourisme: **-3%**
- 4x4: **-6,7%**
- Camionnette: **-6,2%**

Après une baisse en volume de 13,2% en janvier, les négociants spécialistes ont lentement remonté la pente jusqu'à avril, mais restent encore dans le rouge (-1,2%). À l'inverse des centres autos et fast-fitters, repassés dans le vert au quatrième mois avec un joli +7,6%.

Source: SPP

VOLUME CARBURANTS ROUTIERS



Évolution mensuelle VP + VU + VI

Retour aux niveaux pré-Covid pour le marché français du carburant routier avec 4,246 millions de m³ livrés en mai. Dans un contexte marqué par la guerre en Ukraine et l'explosion des prix à la pompe, les consommations sont restées très soutenues. Le SP affiche même une hausse de 18,3% par rapport à mai 2019. En revanche, le diesel ne parvient pas à rattraper son retard et reste dans le rouge à -4,5% comparé à mai 2019, confirmant la tendance du rebasculement gazole vers essence.

Source: Ufip

PARC ROULANT VP-VU



40,15 millions de VP

70% + de 5 ans

10,99 ans d'âge moyen



6,72 millions de VU < 5 t.

63% + de 5 ans

10,77 ans d'âge moyen

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO

(Source: AutoScout24)



05/2022

-5,1%

soit 444 204 véhicules

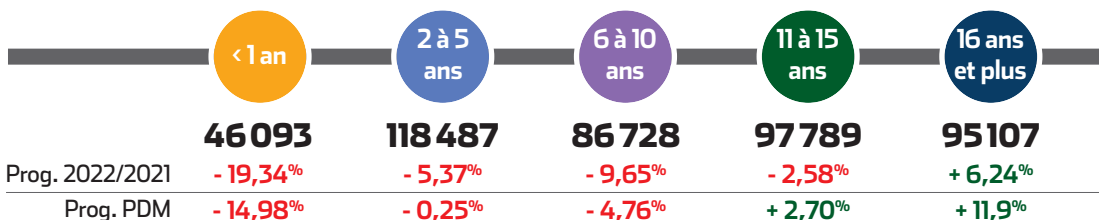
CUMUL 2022

-11,6%

soit 2 251 608 véhicules

Les ventes VO restent dans le rouge en mai et toujours en retrait de 7,9% par rapport aux niveaux pré-Covid. Ce ralentissement commence à impacter les prix qui amorcent une baisse de 1,7% entre avril et mai. Néanmoins, ils restent élevés (+14,4% sur un an), ce qui ne devrait pas permettre au marché de reprendre dans les mois à venir, commente AutoScout24. Au total, le rapport VO/VN atteint une valeur élevée avec 3,5 VO pour 1 VN.

Volume et part de marché par tranche d'âge (Source: AutoScout24)



Les VO très récents continuent de souffrir du manque d'offre, tandis que les "2-5 ans" stabilisent leur pdm. A contrario, le segment "+ de 16 ans" est le seul à progresser, effet des tarifs qui ont explosé alors même que les consommateurs voient leur pouvoir d'achat se rétrécir. Côté motorisation, le « grand remplacement » diesel/essence se poursuit, cette dernière gagnant près de 6 points de pdm. Dans le même temps, les immatriculations de VO électriques gonflent de 59% et hybrides de 34,7%.

Source: AAA Data

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes

(Sources: CCFA et PFA)



05/2022

-10,1%

soit 141 040 immatriculations

CUMUL 2022

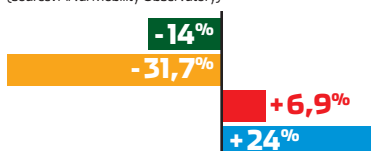
-16,9%

soit 600 894 immatriculations

Sur mai comme en avril, les généralistes décrochent: -9,8% chez Stellantis que les +20% de Fiat, +19% d'Opel et +7% de DS n'arrivent pas à sortir du rouge; tandis que Renault, à -7,5%, n'est pas boosté par le +4,2% de Dacia. Le groupe Volkswagen dévisse toujours de 30% et Toyota de 7,6%. À l'inverse, sont dans le vert: Ford (+8,9%) et Nissan (+61%), comme certaines marques haut de gamme à petit volume.

Mix énergétique des véhicules en LLD

(source: Arval Mobility Observatory)



● Essence ● Diesel ● Hybride ● Full électrique

Sur cinq mois, les parts de marché (VP-VUL) des différentes énergies ressortent à: 51,44% pour le diesel (pdm qui chute à 30,2% pour les seuls VP), 21,15% pour l'essence, 19,62% pour les hybrides (30,3% en VP) - dont 8,41% pour les rechargeables, 11,21% pour les hybrides simples, et 6,04% pour l'électrique.

Immatriculations VP + VUL en LLD

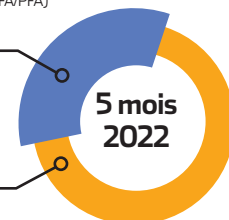
(sources: Arval Mobility Observatory et CCFA/PFA)

285 812 (-19,26%)

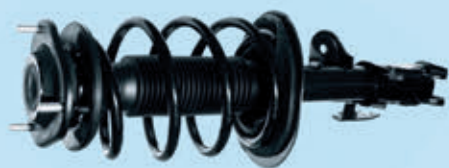
immatriculations LLD

748 057 (-18,6%)

immatriculations totales



Malgré deux jours ouverts de plus qu'en 2021, nouvelle chute pour le marché entreprise en mai avec un recul des immats de 15,84% (55 329 VP + VUL). Les VUL souffrent depuis début 2022 avec des immats en net repli de 26,1% (109 822 unités), face à des VP plus résistants mais tout de même en recul de 14,31% (175 990 unités).



eBay Marketplace GmbH, Hauptstrasse 15/17, CH-3005 Bern, Suisse. Société de droit suisse. CHE-2056764206.

**Quel que soit votre budget,
trouvez la bonne pièce
au bon prix.**

Commandez sur [ebay.fr](https://www.ebay.fr)



RÉPARATION AGRÉÉE

Point S ouvre un nouveau chapitre

Point S entame sa nouvelle vie de réparateur agréé des marques 100 % électriques Seres et DFSK (lire page 63), mais quels sont les points clés de cet accord ? Qu'en attendent les protagonistes ? Opportunité ou stratégie d'avenir pour le réseau d'entretien ? Réponses dans cette interview croisée de Christophe Rollet (DG de Point S) et, dans l'encadré, de Didier Sirgue, patron de SN Diffusion.

Quelles sont les grandes lignes de l'accord qui vous lie à SN Diffusion ?

Christophe Rollet : Les 170 centres point S déjà habilités en électrique sont agréés pour intervenir dans l'entretien et le remplacement des pièces courantes. Notre promesse est d'atteindre 300 points habilités, soit 300 points après-vente pour Seres et DFSK, auxquels s'ajoutent les S Glass pour le vitrage. Mais des centres Point S peuvent aussi être apporteurs d'affaires pour le réseau de distribution déployé par Seres France [N.D.L.R.: le distributeur des deux marques] qui compte déjà 70 points. Et en complément de couverture, selon les besoins de l'importateur SN Diffusion, des Point S peuvent aussi devenir distributeurs des véhicules !

Avez-vous saisi une opportunité ou était-ce

déjà inscrit dans votre stratégie ?

C. R. : Cette idée germe depuis longtemps chez nous. Tout d'abord, à partir d'un constat très général: comment tous ces nouveaux constructeurs, venus d'Asie notamment, vont-ils pouvoir monter vite et bien un réseau APV suffisamment dense et performant pour rassurer les automobilistes qui découvrent de nouveaux constructeurs et de nouveaux véhicules totalement inconnus ? Nous sommes une solution pour eux, via notre présence dans 50 pays, et nos 5865 points de service dont plus de 600 en France. Nous sommes donc visibles des constructeurs car en position de répondre à des besoins après-vente nationaux, mais aussi internationaux, ce qui correspond aux attentes de ces nouveaux industriels qui raisonnent au minimum au niveau continental.

Comment le réseau accueille-t-il cette petite révolution ?

C. R. : Les retours sont très bons. Cet accord rassure nos investisseurs, à l'heure où le développement des ventes de véhicules électriques fait craindre des baisses d'entrées atelier à terme. Le monomarchisme tel qu'il existait a vécu. Leurs compétences multimarques les mettent dans le sens de l'évolution du marché, en leur ouvrant



Christophe Rollet et Didier Sirgue

« Les ateliers Point S savent maintenant clairement pourquoi ils doivent décrocher leur habilitation électrique sans attendre ! »

même des opportunités VN qui leur ont été longtemps interdites. C'est également pour eux une fierté: deux constructeurs les choisissent parce qu'ils reconnaissent leur

capacité à entretenir des véhicules neufs.

Pourquoi SN Diffusion a-t-il choisi Point S pour assurer sa capillarité après-vente ?

C. R. : Notre dynamisme, notre maîtrise technique, la densité et la répartition de notre maillage correspondaient à ses attentes. Notre notoriété l'a rassuré. Notre indépendance a aussi joué un rôle certain. Il a ainsi la certitude que nous ne serons pas demain achetés par exemple par un concurrent constructeur...

Comment le réseau Point S va-t-il être formé aux VN qu'il va entretenir ?

C. R. : La formation est intégrée par Point S. Nous pouvons nous appuyer sur deux techniciens de

l'importateur et sur sa hotline. Nous avons accès aux informations et process nécessaires au diagnostic et aux réparations.

Cela veut-il dire que vous n'êtes qu'au début de votre aventure de réparateur agréé, voire de distributeur VN ?

C. R. : Il y a longtemps que le multimarquisme VN est devenu la règle. Cela signifie effectivement que nous ouvrons un nouveau et important chapitre du développement national et international de Point S. D'autres accords de ce type sont possibles et souhaités par notre enseigne, dans le respect de notre accord avec SN Diffusion et des engagements qualitatifs et quantitatifs que nous avons signés. ●

DIDIER SIRGUE, PRÉSIDENT DE SN DIFFUSION

« Point S est le bon partenaire »

SN Diffusion œuvre depuis trente ans avec 100 000 VN/VO écoulés chaque année sur le Grand Sud de la France. Son fondateur, Didier Sirgue, dirige aussi Seres France, importateur des marques 100 % électriques Seres et DFSK (VUL). Son choix s'est porté sur Point S, « l'un des premiers réseaux d'entretien-réparation en France et probablement le seul identifié sous l'enseigne Point S quel que soit le pays ». Une garantie de cohérence à laquelle s'ajoutent la compétence vitrage avec S Glass et une culture flottes « qui nous permet de nous projeter dans le développement grands comptes de nos ventes. Nous sommes convaincus que Point S est le bon partenaire », souligne Didier Sirgue, ajoutant que Christophe Rollet lui a démontré la volonté de tout le réseau d'entrer énergiquement sur la mobilité électrique. Enfin, la dimension humaine et familiale de l'enseigne a joué à plein. « Nous partageons les mêmes valeurs humaines et familiales d'indépendance et d'entrepreneuriat. Et cette indépendance nous rassure sur la stabilité de l'actionariat. »

L'après-vente avec Point S vient en complémentarité des cinquante villes déjà couvertes par les distributeurs Seres et d'une vingtaine d'autres en cours d'étude. Le tout, sous le contrat classique de concessionnaire et non pas d'agent. « Nous souhaitons ainsi sécuriser les concessionnaires qui se lancent dans l'aventure avec nous », précise Didier Sirgue, estimant répondre ainsi aux besoins des 220 VN par mois qu'il compte rapidement vendre en France, dont 25 % en VUL.

jm.pierret@zepros.fr

PIÈCES DE RECHANGE

La MDD, future plaie de l'équipementier ?

Du fait de la hausse des coûts de production, la marque de distributeur vit des temps difficiles. Mais les équipementiers, tout particulièrement les Premium, s'inquiètent d'autres tendances. Notamment celle que dessinent les LKQ et autres GPC, dont la culture MDD est forte. Et leur volonté de la systématiser, comme aux États-Unis, assez probable...

Aux États-Unis, GPC vend sa MDD Napa dans son réseau du même nom... et massivement. Elle représente, pour les pièces dites de grandes ventes (PGV), jusqu'à 90% de ses ventes. On ne peut lui reprocher : le marché américain s'y prête, lui dont la variété des véhicules et des versions est dix fois inférieure qu'en Europe. Qui bien achète, bien revend. Et qu'est-ce qui s'achète mieux qu'une MDD ?

En Europe, hormis quelques marchés comme celui de la batterie, les proportions sont à peu près inverses. La MDD, tout particulièrement démocratisée dans les PGV, y pèse environ 30% des ventes. Dans l'UE, surtout depuis que l'Angleterre en est sortie, le poids des marques équipementiers et constructeurs demeure fort. Les équipementiers ne s'en plaignent évidemment pas. La marge, même pilonnée par les exigences croissantes des

grandes concentrations d'achat, reste bien supérieure en Premium qu'en MDD...

La pression américaine

Mais pour combien de temps ? Depuis qu'il a racheté Alliance Automotive Group en Europe, GPC pousse à marche forcée sa MDD Napa sur notre continent. Pour lui, c'est tout bénéfice puisque l'essentiel de ses profits se fait dès l'achat massif des pièces qu'il distribue sous sa marque. Et il n'oublie pas que Napa atteint 75 à 90% de ses ventes de pièces outre-Atlantique...

Pour son homologue LKQ, le désir est probablement aussi fort puisqu'il partage la même culture de marché natif. Mais il a plus de chemin à faire. Dans son puzzle européen de distributeurs rachetés depuis son arrivée en Angleterre en 2011, il trouvait fin 2019... 90 « private labels » différents (nom anglais de la MDD). La « MDD LKQ », unique et dominante, n'est donc pas pour tout de suite. Reste que dans sa dernière réunion avec les investisseurs de juin, elle est inscrite dans ses objectifs prioritaires d'amélioration de la marge brute, juste après la concentration des achats et, bien sûr, l'amélioration des résultats. Dans le même document, LKQ Corp. souligne d'ailleurs sa satisfaction de voir sa filiale Europe progresser en 2021

de 210 M\$ (plus de 195 M€) en ventes de MDD... Rien d'étonnant quand on découvre la marge que dégage une marque de distribution (lire encadré). Et le poids croissant des deux leaders euro-américains ne va pas rassurer les équipementiers...

La MDD, sœur des LOA et LLD ?

L'autre danger que ces derniers voient poindre, c'est celui indirectement provoqué par le basculement de la propriété de la voiture vers son seul usage. Le mouvement s'accélère partout en Europe. Et qui dit usage dit LOA ou LLD, donc rationalisation et massification des coûts d'entretien-réparation. Et là également, le dépositionnement des prix



MDD promet aux gestionnaires de flottes et autres plateformes de gestion de sinistres des lendemains qui chantent. Ils tiendront compte le moins possible de la plus coûteuse pièce Pre-

mium et imposeront leurs conditions aux réparateurs qu'ils agréeront. Comme d'habitude, nous vous tiendrons au courant... ●

jm.pierret@zepros.fr

MDD : les très intéressantes précisions boursières de PHE

Lorsque PHE tentait une seconde fois de s'introduire en bourse, le groupe publiait en mai 2021 l'obligatoire "Registration document" qu'impose l'Autorité des marchés financiers pour garantir la pleine information des investisseurs. PHE y détaillait le chiffre d'affaires de ses trois MDD en 2020 : 85 M€ pour Isotech (Autodistribution), 11,5 M€ pour Requal (Doyen) et 8 M€ pour Xenergy (Autodis Italia). Mais au-delà de ces 104,5 M€ cumulés, ce sont les niveaux de marge qui impressionnent. Si celui d'Isotech n'est pas précisé, ceux de Requal et de Xenergy sont détaillés : respectivement 38,8% et 40% en moyenne... Rien d'étonnant à voir l'ensemble des acteurs de la distribution, à commencer par les grands concentrateurs du secteur, chercher à développer ces cornes d'abondance.



**Une question juridique ?
Sociale ? Fiscale ?**

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

**La FNA accompagne les Artisans
Entrepreneurs de l'automobile !**

DEVENEZ ADHÉRENT
Seulement 39€ / mois

www.fna.fr
01 40 11 12 96 - contact@fna.fr

[f](#) [in](#) [t](#)

GCAP - GNAC

1 **Jacques-Édouard Daubresse** est nommé DG du Groupement des concessionnaires d'automobiles Peugeot ainsi que de celui de Citroën et DS. Ce regroupement est historique face à l'attitude disruptive du Groupe Stellantis qui doit déboucher sur une structure associative à terme. Il a rejoint le groupe PSA en 2004, d'abord dans la finance en France puis aux Pays-Bas et en Pologne. En 2015, il est en première ligne lors du projet de création des plateformes Distrigo pour PSA Retail en Europe. Deux ans plus tard, il se voit confier la direction Pièces et Services de toutes les marques du Groupe PSA pour la France. Dans ses dernières fonctions, il était directeur de DS France. Parallèlement à son arrivée à la tête des deux groupements, il est nommé DGD'Unicap, la centrale d'achats du réseau Peugeot.

ALTERNATIVE AUTOPARTS

2 **Marie-Josèphe Faivre** succède à **Yannick Fichot** à la tête de la direction des opérations du groupement. Elle a évolué tout au long de sa carrière dans l'univers auto: d'abord chez Thomson dans le domaine de l'électronique auto, puis comme chef de projet OE chez Jaeger. Formée par la suite au marketing, elle rejoint KS Motorac puis Arvin Meritor, et entre finalement chez Magneti Marelli en tant que responsable marketing. Elle quitte en 2008 l'équipementier italien pour rejoindre Mann+Hummel, où elle devient neuf ans plus tard directrice de la rechange pour la France et le Benelux.

CARÉCO

3 **Jean-François Grimaldi** est nommé DG adjoint du réseau de recycleurs auto. L'ensemble de sa carrière a été marqué du sceau de la carrosserie. Il a successivement été directeur commercial du groupe Albax, puis a exercé la

1 J.-É. Daubresse 2 Marie-Josèphe Faivre 3 Jean-François Grimaldi 4 Farid Lubina 5 Julien Volpi

6 Pierre Robin 7 Laurent Brutinel 8 Jean-Pierre Mesic 9 François-Xavier Castille 10 Stefan Majtan

● FRANCE ● EUROPE ● MONDE

même fonction pour les carrosseries CDA. Parallèlement, il intervient en tant que consultant auprès de Five Star. Il exerce aux côtés de Jean-Luc Molins, DG de Caréco depuis deux ans.

BASF

4 **Farid Lubina**, 50 ans, intègre la division Refinish de BASF (R-M et Glasurit) avec une double casquette: responsable grands comptes et chargé du développement du club R-M Premium Partners. Il est entré chez BASF en 2018 pour prendre le développement commercial des marques au Moyen Orient pendant deux ans. Il avait précédemment passé onze ans chez PPG à des postes de direction finance, après deux ans chez Renault Retail Group.

MANN+HUMMEL

5 **Julien Volpi** succède à **Marie-Josèphe Faivre** en tant que directeur commercial France et Benelux Aftermarket. Il sera en charge du développement des activités rechange France et Benelux des marques du groupe (Mann-Filter,

Wix et marques distributeurs). Il s'agit d'une promotion interne pour celui qui a intégré Mann+Hummel en 2010 comme apprenti commercial (master école de commerce) en région parisienne pour grimper les échelons et finalement prendre en charge de grands comptes européens (Mobivia, Stellantis et PHE) jusqu'à ce jour. Quant à 6 **Pierre Robin**, il a intégré les rangs de l'équipe France-Benelux au poste de responsable marketing et business excellence. Il reporte à **Julien Volpi**. Après un début de carrière dans l'univers de la grande consommation, il évolue depuis 2011 dans l'aftermarket automobile, exerçant différents postes chez Valeo puis dernièrement chez Hutchinson.

FEDA

À l'occasion de son assemblée générale, la Feda a renouvelé son conseil d'administration. L'élection a eu pour objet de remplacer deux sortants dont le mandat arrivait à terme: **André Brutinel** et **Catherine Ho Hio Hen**. Le conseil d'administration a opté pour la

nouvelle génération. Ont ainsi été élus pour trois ans: 7 **Laurent Brutinel**, P-DG de l'Agra (et de la Sfac) et **Hélène Ho Hio Hen**, présidente du groupe éponyme. Les autres administrateurs élus: Thierry Dufour, Laurent Ferré, Éric Giroit, Franck Lorinet, Benoît Migeon, Christophe Mounet, Philippe Porro, Olivier van Ruymbek, Olivier Vajdovsky.

EMIL FREY

8 **Jean-Pierre Mesic** devient DG des opérations. Il intègre le groupe après un bref passage comme directeur BtoB de Stellantis France. Il partage la responsabilité de l'ensemble de la direction avec **Thierry Groualle**, également nommé DGI. Cette nomination entre dans le cadre d'une réorganisation du comité exécutif d'Emil Frey. Présidé par **Hervé Miralles**, il est composé de: Stéphane Caldaïrou, Vincent Gorce (responsable des activités industrielles et logistiques et de la stratégie APV et PR), Thierry Groualle, Jean-Pierre Mesic, Frédéric Vuarin, Thierry Gaudet, Yorick Hessel, Thomas Martin.

ARVAL

9 **François-Xavier Castille** est promu DG délégué et Europe et Amérique latine du spécialiste de la location de véhicules. Il a intégré Arval en 2000 comme directeur général de l'entreprise pour le Portugal, l'Espagne puis la France. En 2018, il prend la tête de la direction générale pour l'international, puis DG Europe et Amérique latine. Il est également membre du comité exécutif d'Arval. Quant à 10 **Stefan Majtan**, il est nommé DG pour l'international (tous les pays l'exception de la France, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Espagne et les pays d'Amérique latine). Il a rejoint Arval en 2003 pour développer les entités d'Arval en Europe de l'Est et centrale, dont il prend la responsabilité de 2011 à 2019. Il prend ensuite la direction générale de l'entreprise pour l'Italie. Il fait également partie du comité exécutif du groupe. Tous les deux sont rattachés directement à **Alain Van Groenendaël**, le P-DG d'Arval.

ZEPROS après vente auto 8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - email : contact-auto@zepros.fr - Internet : www.zepros.fr - Site groupe : www.groupegratuitpro.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 Lerivain, Auvergne-Rhône-Alpes Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Limousin, Bourgogne et Ile-de-France contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, 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 • **IMPRESSIION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3650 • OJD : Mise en distribution certifiée 2021 : 45465 ex. OJD/ACPM janv. 2021 à déc. 2021 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pro », SARL au capital de 8000 € • RCS Bobigny B483 806 717.

EN
Juillet



APPRAU[®]
c'est dispo!



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

apprau.fr

Vite!

BAPTÊME

La CGI devient la CGF

Plus simple... et plus actuel!



La Confédération du commerce de gros international s'est rebaptisée la Confédération des grossistes de France. Pour les 31 fédérations adhérentes (150 000 grossistes) dont la Feda, elle donne une nouvelle dynamique et une identification plus rapide auprès de ses différents publics, dont les édiles politiques.

MOTEUR DE RECHERCHE

L'Anfa lance Innovauto.org



Comment accompagner les changements liés aux nouvelles technologies? Quels sont les impacts sur les métiers et la formation? Pour y répondre, l'Anfa lance Innovauto.org, un moteur de recherche gratuit destiné aux enseignants, recruteurs... Son but: accompagner les organismes de formation dans leur mise à jour sur les nouveaux usages (adaptation des ateliers aux véhicules connectés, compétences et outils nécessaires à l'application d'un vernis autocicatrisant, nouveaux outils de diagnostic...).

DIVERGENCE

Carlos Tavares quitte l'ACEA



Suite à l'annonce de la fin du moteur thermique neuf dès 2035, Stellantis quitte l'Association des constructeurs automobiles européens (16 groupes). Carlos Tavares, le patron de Stellantis, veut créer un Forum sur la liberté de mouvement avec des fournisseurs de mobilité et de technologies, universitaires, politiciens, scientifiques, qui se baseront sur des faits rationnels, en interaction directe avec les citoyens. Stellantis sera 100% électrique en Europe à horizon 2030.

ACHATS GROUPÉS

Gas/Électricité: Mobilians concentre les énergies

Face à des tarifs de l'énergie explosifs, l'organisation professionnelle met en place un dispositif d'achats groupés au bénéfice de ses adhérents, en partenariat avec l'opérateur Wikipower. Faire front commun face aux crises! L'organisation patronale rassemble ses troupes face à la flambée « historique » des tarifs de l'énergie sous les effets conjoints de la guerre russo-ukrainienne et de la reprise d'une Asie très gourmande. Mobilians parle de tarifs multipliés par cinq en moins d'un an sur l'électricité! L'organe a mis en place un dispositif d'achats groupés pour aider ses adhérents à baisser la facture. Pour cela,



Un millier d'entreprises a déjà répondu à l'appel. Les premières offres négociées ont été envoyées aux inscrits dès le 21 juin.

Mobilians a passé un accord avec Wikipower, spécialiste des achats groupés d'énergie. « Une solution que nous n'avions pas encore expérimentée. Le prestataire choisi est une société solide, bien établie, avec d'excellentes références auprès d'un certain nombre de groupements profession-

nels, mais aussi de collectivités locales », explique Xavier Horent, délégué général de Mobilians.

Impératif du nombre

Reste à convaincre les adhérents d'adopter ce dispositif nouveau. La clé de cette adhésion: un système en deux étapes. Suite à une

pré-inscription sur le site d'achat groupé – « une démarche qui n'engage à rien », précise Étienne Jallet, président de Wikipower – le professionnel reçoit des propositions d'offres négociées, et là encore sans obligation de souscription. Un système ouvert mais, insiste Xavier Horent, « avec l'impératif de regrouper le plus grand nombre d'entreprises adhérentes. Car ce qui est important, c'est la masse qu'on peut représenter ensemble, et donc notre capacité à influencer sur des prix plus compétitifs et avec un accompagnement personnalisé de l'entreprise réalisé par les experts de Wikipower. »

c.ridet@zepros.fr

SALON

Autopromotec: la filière mobilisée



2022 restera pour le salon italien comme l'édition des retrouvailles pour toute une filière en manque de rendez-vous depuis 2019.

La 29^e édition du salon Autopromotec (25 au 28 mai) à Bologne, en Italie, a tenu ses promesses. Cette édition, synonyme de retrouvailles, a rassemblé plus de 1300 exposants (dont 25% d'exposants étrangers) sur une surface de 141 000 m². Elle a non seulement mis en évidence la résilience de toute une filière, avec la volonté de l'ensemble des acteurs de la filière d'accompagner la transition écologique comme des mutations technologiques avec la conduite autonome – matérialisées no-

tamment par les espaces Futur motive et Electric City –, mais elle a en outre confirmé la dimension internationale de l'événement. Sur les plus de 75 000 visiteurs, 15% étaient des pros venus de 116 pays. Autopromotec a été visité par plus de 180 délégations étrangères, en provenance de 35 pays. Si la foire de Bologne a été un salon prospectif, elle a aussi été un salon d'affaires, ayant enregistré plus de 800 rendez-vous BtoB lorsque l'édition 2019 en avait comptabilisé 629.

j.morvan@zepros.fr

FORMATION

Le Garac se branche sur les calculateurs

L'école d'Argenteuil forme ses enseignants à la maintenance des calculateurs embarqués. Une première session a été organisée début juin avec l'appui de Mobilians. L'objectif était d'assurer un support technique aux enseignants du Garac pour préparer leurs élèves et apprentis (théorie et pratique) sur ce sujet vital pour les techniciens multimarques. En effet, d'ici 2025, 99% des entrées atelier nécessiteront une mise à jour d'un logiciel de calculateur. Aujourd'hui, 50% des campagnes de rappel sont dues à un défaut de logiciel. Au programme: réglementa-

tions, logiciels et matériels pré-conçus, évolution de l'activité. Mais également des mises en situation réelle de diagnostic d'un véhicule à l'aide d'un accès à des sites RIM (Repair and Maintenance Information) proposés par les constructeurs. Cette formation s'intègre dans un processus collaboratif. En effet, l'école de la profession participe au groupe de travail sur la maintenance des calculateurs, initié par Yves Riou, directeur du pôle Contrôle-Maintenance-Réparation de Mobilians. D'autres séances sont d'ores et déjà prévues.

C. R.



Amar Cheballah, consultant pour Mobilians (debout à g.) et Pascal Sigrist, directeur technique chez IDLP (debout à dr.) ont accompagné Rémy Jallet, chef de travaux au Garac.

GREEN DEAL

Fin du thermique, tout électrique ? « Aucune vision stratégique ! »

C'est la position la plus sévère que le Parlement européen a émise sur la baisse des émissions de CO₂ : en 2035, le moteur thermique neuf sera interdit pour laisser place aux seuls véhicules 100 % électriques sur les chaînes de production. Une décision qui doit répondre aux objectifs de décarbonation prévus pour 2050... Mais une décision unilatérale aux multiples conséquences. Idéologisme forcé sans fondement scientifique et industriellement risqué : la décision du Parlement européen d'imposer une voie unique – celle du véhicule 100 % électrique – est incompréhensible pour l'ensemble de la filière auto. Une voie unique débouchant sur une impasse sociale, mais aussi économique et environnementale. Le tout sans prise en compte



Dans treize ans, l'électrique aura remplacé le thermique sur les chaînes de production. Une solution imposée sans rationalité selon les industriels.

de client final qui pourrait fort bien siffler la fin du match. « Car quel sera le degré d'acceptation des citoyens pour acheter des VE à 45000€ minimum ? », lance Marc Mortureux (PFA)*. Le tarif élevé d'un véhicule électrique reste rebutant pour un foyer. Et l'Europe ne sait pas fabriquer de VE à bas coût. Tout

l'inverse de la Chine, qui a dix ans d'avance sur le sujet.

Il manque des bornes !

Sauf qu'en fermant la porte du thermique aux industriels européens, l'Europe a ouvert celle des véhicules électriques chinois, fabriqués en masse et à moindre coût. « Donc nous allons avoir des

véhicules fabriqués hors Europe, avec de l'électricité carbonée ! », soupire Claude Cham (Fiev). L'argumentaire écologique du VE ne tient déjà plus la route avec des études ne prenant en compte que les émissions de CO₂ à la sortie du pot d'échappement, et non sur la base du cycle de vie du véhicule. Enfin, l'insuffisance des infrastructures en bornes de recharge est criante. Il en faudrait 7 millions en Europe et 1 million en France en 2035. L'Hexagone en totalise 60 000 (100 000 étaient prévues fin 2021). Ce qui sous-entend des investissements de masse à hauteur de plusieurs milliards d'euros et un sourcing en électricité pour arriver jusqu'aux bornes qu'aucun pays européen ne peut actuellement fournir... ●

m.blancheton@zepros.fr

* Lors d'une interview sur Sud Radio.

CONGRÈS

Clepa : data pour tous, tous pour la data

L'Association européenne des fournisseurs de l'auto a réuni à Bruxelles 200 de ses membres autour d'un sujet clé : l'échange de données comme « épice des services de mobilité ». Une thématique au cœur des débats voire des crispations sur un marché européen de l'IAM estimé à 241 Md€. Groupauto, Arval, Michelin, Roland Berger, Ford,

Caruso... Tous étaient présents à la treizième édition du Clepa ! Sur un marché en crise conjoncturelle et structurelle (crise sanitaire et des matières premières, inflation, électrification, fin du thermique...), la recharge apparaît bien comme une valeur refuge pour les industriels. Qui plus est avec le véhicule connecté et les flux de données générés, car la data est devenue monétisable.



Une source de business astronomique pour qui aura pris sa part du gâteau. Car celui qui aura la data possèdera le Graal : il pourra la revendre à des tiers,

multiplier les nouveaux services pour le client... Le tout est sous conditions, notamment une nécessaire régulation européenne imposant une concurrence équilibrée (Data Act), plus de transparence et moins de complexité pour y accéder, une gestion simplifiée du consentement de l'utilisateur... et bien sûr le libre choix du réparateur par son client. ●

M. B.

Vite !

ÉTUDE

Les services ont du mal à recruter



Dans le dernier Autofocus de l'Anfa, on apprend que la reprise économique forte de 2021 a alourdi les difficultés de recrutement dans les services de l'auto. Ainsi, 8 790 postes n'ont pas été pourvus l'an passé, parmi lesquels 54 % concernent les trois métiers dans lesquels il est plus difficile de recruter : maintenance, enseignement de la conduite et carrosserie.

BREVETS

L'automobile dépose beaucoup

Sur le podium des 50 premiers déposants de brevets technologiques, le groupe Stellantis arrive en 2^e position, après Safran, avec 1 035 demandes publiées. Valeo reste à la 3^e place avec 721 demandes de publiées (vs 819 en 2020). Renault Group se maintient en 5^e position du classement, avec 482 demandes de brevets publiées (vs 483 l'année précédente). La mécanique est en tête avec 39 % des demandes publiées.



MASTERCAR4

LE LOGICIEL DE GESTION POUR LA RÉPARATION
ET LA VENTE AUTOMOBILE



Et son application tablette Android

MC4 Mobility

Contactez-nous au 04 78 66 26 27 ou sur www.cilea.fr

EQUIP AUTO 2022
STAND 1 C 098

CONSTRUISEZ VOTRE DMS AVEC

Cilea
Software & Services

30 JOURS dans vos REGIONS

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

m.blancheton@zepros.fr

35 | ST-AUBIN-DU-CORMIER

Coretec jette l'éponge



Le groupe breton, fabricant de pièces en plastique pour Faurecia, Bosch ou encore Delphi, a été placé en redressement judiciaire avec six mois d'observation. En 2021, Coretec et ses quatre filiales ont perdu près de 7 M€ de CA. Un appel d'offres pour un plan de cession est en cours. Les activités sur ses deux sites en Bretagne et Normandie, qui emploient 90 personnes, sont pour l'instant maintenues.

54 | NANCY

Foire Expo et auto: les retrouvailles

Deux ans, c'est long! À l'occasion de la foire expo de Nancy (du 4 au 12 juin), bon nombre de concessionnaires de la région ont retrouvé les allées du parc des expositions nancéien, histoire de renouer avec le public. Une foire commerciale s'affiche toujours comme une bonne occasion de capter une clientèle qui n'aurait peut-être pas franchi les portes des concessions. Le bilan se veut positif pour les professionnels de l'auto présents dans l'allée Mobilité.



57 | METZ

Le patron d'Autovision tire la sonnette d'alarme

Il faut sauver le soldat contrôle technique! Mille emplois non pourvus dans le secteur, un parc auto vieillissant, une pyramide des âges qui s'érode et de nouvelles missions à venir, à l'image du contrôle technique des deux-roues! Inquiétudes affichées par Bernard Bourrier, le président d'Autovision (1065 centres et 4 millions de contrôles par an) à l'occasion de son passage à Metz fin mai, histoire de prendre

la température terrain de ses troupes. «Le constat est simple: des centres peuvent définitivement fermer à défaut de personnel ou de repreneur en cas de départ à la retraite. Le service de proximité se voit menacé, les délais de prise de rendez-vous s'allongent et la surenchère des salaires sur le marché du travail font craindre une répercussion sur les prix, explique le président d'Autovision. Sans compter l'impact écono-

mique! L'effet redistributif du contrôle technique génère un CA de 1,5 Md€ en moyenne chaque année sur la réparation automobile.» La solution? Tenter d'attirer les jeunes diplômés de l'auto vers ces métiers. «Ils sont trop méconnus! Les jeunes de la filière automobile n'ont pas forcément connaissance des opportunités qu'offrent nos centres.» Créer des vocations apparaît vital pour le secteur. «Le volume



Bernard Bourrier, prêche pour la prise en compte de la situation délicate du secteur du CT.

de contrôles augmente chaque année de 2% et il y a aujourd'hui beaucoup plus de VO que de VN sur le marché.» ●

Emmanuel Varrier

63 | CLERMONT-FERRAND

L'Institut des Métiers recherche des talents



Philippe Estèves, responsable du pôle auto.

«Nous sommes en recherche active de jeunes talents qui auront un diplôme et un métier», rappelle Philippe Estèves, responsable du pôle auto à l'Institut des Métiers de Clermont-Ferrand, qui a rencontré des collégiens lors des journées portes ouvertes. «La plupart veulent travailler sur des modèles jusqu'aux années 1990 et ne sont pas attirés vers ceux nécessitant des compétences en électronique et informatique. Le plus difficile est de former des apprentis qui veulent

devenir techniciens et réparer les véhicules d'aujourd'hui avec l'oscilloscope et le multimètre, pas seulement la valise de diag.» Ce responsable est toujours sollicité par les groupes et constructeurs pour faire monter en compétences leurs salariés. Mais rien ne lui fait plus plaisir que d'apprendre qu'un ancien apprenti a repris l'agence de son patron ou qu'un autre, devenu responsable d'atelier chez un concessionnaire, forme déjà un apprenti. ●

Jean-Pierre Raynaud

56 | SAINT-JEAN-BRÉVELAY

Le comptoir PR Adhoc Autos ouvre ses portes

En Centre Morbihan, Gilles Villalon et sa fille ont ouvert le comptoir Adhoc Autos et proposent la vente de pièces détachées. Expert mécanique en réparation automobile et PL, Gilles Villalon a souhaité réorienter sa fin de carrière vers la vente de pièces détachées pour les garages de proximité et les particuliers. «Je peux fournir des pièces d'origine pour toutes les marques de véhicules en moins de 24 heures. Il y a de la demande

et un potentiel à développer», déclare-t-il. Adhoc Autos poursuit en parallèle la vente de VO de moins de cinq ans ou 100 000 km ainsi que la location de camping-cars. Le garage est agréé pour les demandes de carte grise et assure également l'aménagement de véhicules automoteur spécialisés (VASP), des prestations d'entretien courant ou encore la rénovation d'optique. ●

Renaud Chasle



La vente PR arrive en complément de la première activité de vente de véhicules d'occasion de Gilles Villalon et de sa fille.



63 | CLERMONT-FERRAND

Le magasin Flauraud devient « New Mag »

«Après six mois d'incertitude, le magasin a été relancé avec de nouvelles gammes de produits pour rassurer les professionnels qui avaient critiqué la longue fermeture de presque deux mois durant l'épidémie. Une campagne d'affichage au printemps a ciblé aussi le particulier», explique le nouveau chef du centre de Clermont-Ferrand, Jérémie Bonnet. Dans la partie accueil du magasin, de nouveaux présentoirs ont permis d'exposer des articles qui n'étaient pas visibles et de mettre en avant plusieurs produits d'appel (EPI, gamme spéciale d'huile Minerva pour véhicules âgés ou sportifs, balais d'essuie-glace, bombes de peinture, glaces de rétroviseur, gamme d'outillage, etc.). «Les garages et les clients commandent à nouveau. Nous avons

adapté les horaires pour les particuliers et les professionnels. On les accueille le samedi matin et ils peuvent échanger avec un interlocuteur du pool téléphonique. Une quatrième livraison dans la journée peut s'effectuer aux heures de pointe en vélo-cargo Cyclôme autour de la ville.» Et la MDD Technik'a a été mise en avant avec des remises supplémentaires jusqu'à fin juin. La redynamisation du magasin est donc en marche, malgré les pénuries multiples et une inflation record. Une conjoncture à laquelle n'échappe pas le magasin, confronté à la hausse des prix des équipementiers. «Nous avons anticipé sur les lubrifiants en étalant la hausse. Concernant la peinture, en hausse de 7,5 %, c'est difficile de proposer une alternative. Si le client dispose



Menacé de disparaître en 2021, le local commercial jouxtant la plateforme informatisée a été réagencé pour se faire magasin pilote d'un nouveau concept, avec Jérémie Bonnet en chef du New Mag.

d'une installation en Glasurit, il ne peut pas changer. À lui de répercuter...» Les ruptures récentes concernaient le nettoyant pour les freins. «Actuellement, c'est difficile d'obtenir ce que l'on demande. Les délais sont très longs.» Et malgré ces difficultés conjoncturelles, la clientèle

est au rendez-vous. Dans le cadre du 90^e anniversaire de la société, une soirée festive doublée d'un mini-salon Inotech, organisé le 2 juin, a réuni de nombreux clients ainsi que les employés dans les ateliers de plusieurs agences. ●

J.-P. R.



67 | STRASBOURG

Covoiturage : Shaary pose ses valises



Une trentaine de véhicules Shaary se déploient à Strasbourg.

Avec une trentaine de véhicules électriques, le service de covoiturage Shaary vient de s'installer dans la capitale alsacienne. Il vient concurrencer l'une des plus anciennes initiatives de partage automobile en France, Cities, qui propose 200 véhicules, essentiellement des thermiques. Côté Shaary, ce sera exclusivement de la location et une accessibilité par une application sur

smartphone pour utiliser l'une des 30 Dacia Spring du nouveau venu. Le développement du VE en autopartage a souffert de la lenteur du déploiement des bornes de recharge dans l'agglomération, mais anciens et nouveaux comptent bien sur leur installation croissante promise tant par les élus que par les investisseurs. ●

Christophe Nagyos



56 | CRAC'H

JMCS Eurorepar repris par l'ancien mécano

Jean-Luc et Cindy Jégat ont repris le garage de Crac'h, sous enseigne Eurorepar Car Service, géré par Gildas Dréan. Jean-Luc Jégat y a effectué son apprentissage puis y est resté treize ans comme mécanicien avant d'intégrer le garage Citroën d'Auray. C'est donc un retour aux sources pour l'ex-salarié qui souhaitait, avec son épouse, se mettre à son compte. À Crac'h

depuis 1989, l'atelier s'est spécialisé au fil des ans dans la réparation de véhicules de sport et de collection, une prestation que Gildas Dréan continuera d'assurer au sein des locaux. Les deux repreneurs souhaitent se concentrer sur l'entretien et la réparation toutes marques, la carrosserie ainsi que le dépannage de proximité. ●

R. C.



Le garage est affilié au réseau Eurorepar Car Service depuis quinze ans.

38 | DOMÈNE

GPA fête ses vingt ans



Pour les vingt ans de Grésivaudan Pièces Auto (Partner's), Hervé et Nicole Piconnet inviteront plus de 300 clients et fournisseurs et leurs vingt collaborateurs pour une grande soirée le 23 septembre. Cette année anniversaire devrait se boucler sur un CA de 5 M€ (+1 M€ sur un an). Les clés de la réussite : pas de commercial sur la route mais « une équipe formidable, une femme aux manettes du commerce et un monsieur pilote d'un stock vivant tournant quatorze à quinze fois par an ».

54 | BOUXIÈRES-SOUS-FROIDMONT

AN Auto Solutions s'installe



Nouvelle enseigne auto dans le bassin mussipontain ! AN Auto Solutions vient tout juste d'ouvrir ses portes dans la zone industrielle de Bouxières-sous-Froidmont. À côté des services classiques proposés, la situation géographique est idéale, juste à la sortie de l'A31.

63 | CLERMONT-FD

La station « alternative » va livrer plus de gaz

Olivier Bianchi (président de Clermont Auvergne Métropole) et Frédéric Bonnichon (VP Région, délégué à l'environnement et à l'écologie positive) ont célébré le premier anniversaire de la station en carburants alternatifs (GNC-bioGNC). La consommation mensuelle moyenne de 15 tonnes de la soixantaine de clients pourrait passer à 150 tonnes. Prochainement, le VALTOM (syndicat pour la valorisation et le traitement des déchets ménagers et assimilés) injectera du biogaz produit localement.

54 BLAINVILLE-S/L'EAU

La Grange Motor's roule «solidaire»



Réparation à moindre coût ! Du côté de Blainville-sur-l'Eau, un garage solidaire vient de voir le jour. Piloté par Cyril Hubner, ce garage associatif permet de réaliser ses réparations avec le soutien des membres de l'association.

49 LOIRE-AUTHION

Un trophée Eco-Défis pour JL Auto 49

La Chambre de Métiers du Maine-et-Loire a remis en mai un trophée Eco-Défis à Marie et Jérôme Lecomte. À la tête du garage JL Auto 49 depuis 2013, ils ont notamment investi dans un déshuileur déboureur et des éclairages LED. Et opté, afin de réduire l'impact des emballages, pour des fûts réutilisables de 220 litres d'huile ou des "bag in box" de 20 litres.

44 FAY-DE-BRETAGNE

MicroJoule 5 en mode record

Le premier Challenge Eco Green Gas a rassemblé douze équipes d'étudiants les 18 et 19 mai. L'équipe de la Joliverie Micro-Joule 5 (prototype bioGNV) a pulvérisé sur le circuit de Fay-de-Bretagne son record mondial de 40 % en parcourant l'équivalent de 2934 km pour 1 litre de SP95. PolyJoule 2, prototype électrique développé par la Joliverie et Polytech Nantes, a lui réalisé en démonstration 7051 km pour 1 litre de SP95.

54 VILLERUPT

Au nom de l'auto

Anciennes ou contemporaines ! Le 1^{er} mai, du côté de la place Jeanne d'Arc, un rassemblement auto d'un nouveau genre s'est déroulé mêlant nostalgiques de vieilles mécaniques et adeptes des nouvelles. Un moment de partage original organisé par les associations JRS Car Passion et les Z'Amis de Cantebonne. À l'année prochaine ? Sans doute.

67 | ECKBOLSHEIM

Le contrôle technique selon P. Vo

La voiture est une passion depuis toujours pour Philippe Vo et c'est par le contrôle technique qu'elle s'incarne dans sa vie professionnelle. Ayant commencé comme électricien en 1996, notamment chez Alcatel, il se tourne vers la mécanique auprès de l'AFPA, avant de mettre ses talents au service du transporteur Blondel en 2005 – des VL essentiellement. Mais il en veut plus et retourne à l'AFPA trois

ans plus tard pour se former au contrôle technique. «À l'époque, un CAP et deux ans d'ancienneté dans le métier suffisaient. Désormais il faut exclusivement un bac pro en mécanique», précise Philippe Vo. Quatre années comme salarié dans un centre technique, puis le désir d'autonomie l'appelle: en 2012, il ouvre Autotest 67 dans l'agglomération strasbourgeoise. Côté investissement, il lui faudra quelques dizaines de mil-

liers d'euros pour acquérir l'équipement – actuellement, on frôle les 150 000 € selon lui du fait de l'inflation des produits. Le tournant du VE? Pas de souci, les contrôleurs sont d'ores et déjà formés et équipés pour faire face à ces véhicules qui demandent autant de travail que les thermiques pour contrôler les 578 points de contrôle, dont 80 % sont essentiels... ●

C. N.



Philippe Vo au comptoir d'Autotest 67 : « Dans ce métier, je signe le PV et suis le seul responsable en cas de problème. »

56 | PLOËRMEL

Norauto va ouvrir un nouveau centre



Le Norauto de Ploërmel, en cours de construction dans le parc d'activités de Brocéliande, ouvrira ses portes en octobre prochain.

C'est une nouvelle aventure entrepreneuriale pour le gérant, Fabien Villalon, auparavant acheteur dans l'industrie électronique et mécanique pour le groupe Ovalt en Ille-et-Vilaine. Afin d'appuyer son projet de reconversion professionnelle, ce trentenaire a souhaité s'adosser à Norauto, « pionnier du concept de centre auto, qui bénéficie d'une belle notoriété et m'accompagne dans le développement de la société tout en laissant une totale indépendance dans la gestion », selon lui. Malgré l'abondance de garages à Ploërmel (dix-huit au total pour moins de 10 000 habitants), Fabien Villalon entend profiter du positionnement stratégique du garage sur la zone

de Brocéliande, en cours d'extension, à proximité de Lidl ou encore de Centrakor, pour attirer la clientèle locale et de passage sur l'axe Rennes-Lorient-Vannes. Sur 3 500 m² de terrain, le bâtiment comprendra un atelier de 400 m² où « 150 prestations de diagnostic et d'entretien seront proposées », ainsi qu'un magasin de pièces détachées et d'accessoires sur 270 m². Le gérant prévoit déjà l'embauche de six collaborateurs : quatre mécaniciens – chef d'atelier, technicien-monteur... – et deux vendeurs pour le magasin. Lui, pour sa part, se concentrera sur le développement commercial et la communication. ●

R. C.

57 | METZ

1^{re} station multi-énergies Total dans le Grand Est

Du superéthanol, du gaz naturel pour véhicule et des bornes de recharge électrique, le tout sur un même site hors autoroute en zone périurbaine ! Le 14 juin, TotalEnergies a inauguré sa première station-service multi-énergies à Metz, du côté du Port Mazerolle. « L'électricité, les carburants renouvelables ou encore le GNV sont des solutions de mobilité décarbonées qui répondent aux enjeux de la transition énergétique », assure Julie Steff, directrice du réseau mandataire TotalEnergies et de l'activité

lavage France. D'autres stations de ce genre devraient voir le jour dans la région. Sur le territoire régional, TotalEnergies distribue de l'E85 dans 81 stations et développe l'installation de bornes électriques haute puissance de charge (HPC) dans vingt stations-service urbaines et autoroutières. Quatre stations distribuent du bioGNV ou GNV. En 2023, deux nouvelles stations de ce type devraient voir le jour, dont une spécifique pour le gaz naturel liquéfié. ●

E. V.



TotalEnergies a ouvert le 14 juin, au Port Mazerolle, sa première station multi-énergies (hors autoroute) dans le Grand Est.

METIERS

DISTRIBUTEURS PR

zePROS

zepros.fr

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



72 | ARNAGE

LM Rétro fait revivre des pièces introuvables

La passion pour les vieilles voitures a démarré « tout petit ». L'idée a germé face à la difficulté de trouver certaines pièces pour d'anciens modèles. À 34 ans, Lee Mésange la concrétise avec sa société LM Rétro. Avec une imprimante 3D, une station de lavage et un four, il réalise des pièces en plastique fonctionnelles, résistantes et esthétiques. Il réalise aussi des petites séries

des pièces les plus demandées qu'il met en vente sur son e-boutique: caches arrière de volant pour Citroën Traction, cabochons de clignotant, feux, obturateurs de vis... Seules les pièces volumineuses et celles ayant trait à la sécurité ne sont pas reproduites. En démarrage, LM Rétro travaille principalement en local avec des particuliers, confrontés à l'indisponibilité d'une pièce ou à

des prix dissuasifs. Il commence aussi à avoir des demandes de pros, surtout de carrossiers. Et le e-commerce va lui permettre de viser l'international. Désireux d'étoffer sa gamme puis d'aller ultérieurement vers d'autres technologies, Lee Mésange souhaite « ouvrir une bibliothèque de pièces et devenir le Mister-Auto de la voiture ancienne ». ●

E. V.



LM Rétro travaille à la commande à partir de pièces cassées, de pièces en miroir quand l'autre côté manque ou à partir de plans.



67 | STRASBOURG

Un ordre de réparation qui vaut de l'OR



Cela peut paraître curieux, mais les MRA et carrossiers qui ne pratiquent pas l'ordre de réparation ne sont pas aussi rares qu'on ne le pense... Or, « sans OR, la facture ne vaut rien en cas de mauvais payeur ou de contestation », explique Cathie Krieger, à la Corporation des professionnels de l'automobile du Bas-Rhin (COPMA). En l'absence de devis, notamment sur les gros travaux, il est donc « recommandé voire indispensable de faire signer au client ce fameux OR », poursuit-elle. Sans

preuve, la facture ne vaudra rien et le garagiste ne pourra pas exiger son paiement. L'OR est un accord préalable du client, un contrat stipulant la nature de l'intervention attendue, même et surtout si elle est vague et imprécise à ce stade. Des exemples? Une simple vidange, ou bien le cas d'un client qui signale un problème d'étanchéité sur son toit panoramique sans en connaître les raisons, ou bien encore un défaut de freinage dont on ne connaît pas la cause. Idem lorsque des travaux supplémentaires sont nécessaires après une première intervention: un nouvel ordre de réparation évitera tout litige. Par conséquent, si l'OR n'est pas obligatoire, il peut vous éviter de perdre de l'argent! C.Q.F.D. ●

C. N.



33 | BORDEAUX

EVBox vend ses bornes de recharge en ligne

Le fabricant de bornes de recharge, qui dispose d'un site de production à Bordeaux, commercialise désormais ses produits via le site web mabornelectrique.com. Testé dans un premier temps par ses partenaires, il est ouvert aux professionnels

comme aux particuliers depuis fin mai. « Le catalyseur a été, dans un premier temps, la hausse des demandes en bornes de recharge. Puis, en six mois, le marché français a connu un bond en termes de véhicules électriques immatriculés. Le besoin en bornes n'a

jamais été aussi grand », reconnaît Corinne Frasson, directrice d'EVBox France. L'objectif de cette plateforme est d'offrir de la réactivité, avec des livraisons possibles en moins de 48 heures, et de répondre aux enjeux de la mobilité électrique, alors que le gouvernement s'est fixé pour objectif d'atteindre les 100 000 points de charge d'ici fin 2022. « Il en restait près de 40 000 à installer en mars dernier », assure Corinne Frasson, qui rappelle que les subventions du gouvernement tendront à diminuer à partir du 1^{er} août, passant à 30 % de taux d'aide. Reste que l'installation et la maintenance des bornes doivent toujours être réalisées par des professionnels certifiés IRVE. ●

Hélène Lerivain



Il faut moins de 24 heures pour la livraison d'une EVBox.

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 Reumont
s.reumont@zepros.fr
01 49 98 58 45



ONE

AFTERMARKET
FORUM

NOUVEAU!

VERS UN SEUL AFTERMARKET ?

PARTICIPEZ à 2 JOURS

de **RENCONTRES INÉDITES**

autour de la chute des barrières entre la rechange indépendante & la rechange constructeur.

Le Groupe Zepros

réunit pour la première fois

les 7 & 8 décembre 2022

dans les Yvelines,

une centaine de décideurs de la filière (constructeurs, distributeurs VN, distributeurs PR, réseaux, sociétés de service, start-ups) pour échanger autour de tables rondes sur la convergence engagée entre les marchés.

ATTENTION, PLACES LIMITÉES !

Pour devenir partenaire de l'événement,
contactez Benjamin Huet - b.huet@zepros.fr - 07 61 44 60 52
Scannez le QR code pour vous inscrire à l'événement



EN PARTENARIAT AVEC

Roland
Berger 

www.zepros.fr

UN ÉVÉNEMENT

ZEPROS



BUSINESS

Sourcing véhicules 18

Pneumatiques 20

Vite!

PARCOURS D'ACHAT

SelliWay digitalise le circuit de vente



L'outil développé par Bee2Link a été testé puis adopté par Stellantis pour accompagner son réseau en propre Stellantis Owned Retail (12 pays, 237 sites). Au programme de SelliWay : expertise et cotation en ligne, stock Spoticar en temps réel, visualisation du véhicule choisi, offre en ligne et paiement. La vidéo, le live tchat, la signature électronique, le module de financement connecté aux banques... simplifient encore le parcours. Le test a permis d'enregistrer une hausse de 10 % des ventes finalisées.

OUVERTURE

Altitude croit au VO

Après Vienne en 2017 et Roanne en 2018, le distributeur BMW et MINI en Rhône-Alpes a ouvert à Limonest près de Lyon un troisième centre consacré à la vente de voitures d'occasion, doté d'un atelier mécanique avec quatre mécaniciens et un chef d'atelier, apprend-on chez nos confrères du *Journal de l'Automobile*. Altitude a écoulé 3 000 VO en 2021 (VP et marchands). Le site annonce un stock de 120 secondes mains, alimenté en retours de LOA et LLD principalement.



VENTE AUX ENCHÈRES

Le marteau a encore frappé

La pénurie de VN et l'inflation sur le prix des VO récents ont largement profité aux enchères en 2021. Le montant des ventes adjudugées a frôlé les 2 Md€, soit une poussée de 28 % ! Depuis dix ans, la progression est constante, de presque 8 % par an.

L'an passé, les maisons spécialisées dans la vente de VO ont enregistré 13641 ventes, contre 9089 en 2020 et 12114 en 2019. Ce qui mécaniquement fait s'envoler le chiffre d'affaires des enchérisseurs, dont les indétronables Alcopa Auction, qui

CHIFFRES

- 1,9 Md€ de CA pour le VO
- + 27 % vs 2020
- + 8 % par an depuis 10 ans
- 30 maisons d'enchères VO

prend la tête du classement devant BCAuto Enchères, suivis par VPauto et EnchèresVO (ex-Toulouse Enchères Automobiles). Le quatuor totalise 1,6 Md€ d'adjudications, contre 1,2 Md€ en 2020, s'octroyant ainsi la part du lion avec 81 % du montant total adjudugé dans ce secteur.

Un nouveau arrive dans le Top 5

Mais on peut noter l'arrivée en cinquième position de la marketplace danoise Autorola (7^e en 2020), avec des montants moyens d'adjudication de 12000 € HT. « Nous sommes passés de - 5 % entre 2019 et 2020 à + 70 % en 2021 ! », confirme Pierre-Emmanuel Beau. Une croissance fulgurante que le directeur général France explique par l'augmentation

Classement 2021

Rang	Maison de ventes	Montants adjudugés	Variation
1	Alcopa Auction	517 M€	36 %
2	Bcauto Enchères	492 M€	29 %
3	VP Auto	315 M€	16 %
4	Enchères VO	209 M€	12 %
5	Autorola	82 M€	70 %

Le CA global des ventes (objets de collection, chevaux, VO...) atteint les 4 Md€ en 2021, soit un bond de 40 % vs 2020 et 20 % vs 2019.

naturelle du prix des VO bien sûr, mais également celle sur le taux de transformation enregistré sur les ventes liées au marketing autour des secondes mains (force de vente, communication, campagnes...). Une croissance qui se poursuit d'ailleurs en 2022 pour le désormais 5^e commissaire-priseur français, « avec un trend déjà observé sur le premier trimestre de + 15 à + 20 % sur un an, malgré les contraintes

d'apros des constructeurs et des loueurs ». D'ailleurs, pour combler cette carence de produits et à l'heure où les ventes exclusives se raréfient, Autorola mise sur le service ajouté – dont la reprise pourrait faire partie – pour séduire de nouveaux apporteurs d'affaires. « Nous sommes des facilitateurs et avons un réseau international fort avec 70 % d'export ! » ●

m.blancheton@zepsros.fr

FRAIS DE REMISE EN ÉTAT

EnchèresVO met les bouchées doubles

Évaluation et chiffrage des FRE, prises de vue intégrées ou encore reporting pour les concessionnaires... Les outils de l'appli lancée par l'enchérisseur doivent donner rapidement toutes les indications financières utiles lors de la reprise d'un véhicule par un pro. L'outil intègre 900 lignes de dommages (carrosserie, mécanique, intérieur...) classés selon quatre critères de sévérité. Mais attention, l'outil ne « constitue pas une expertise du véhicule, ni un devis atelier »,

préviennent Guillaume Arnauné, dirigeant d'EnchèresVO. L'outil propose aussi une prise de vue intégrée permettant de charger automatiquement les photos d'un véhicule, ainsi qu'une analyse avec reporting complet. ●

M. B.



ÉCONOMIES

Cazoo réduit la voilure

La jeune entreprise anglaise née en 2018 se met au régime après avoir été valorisée à 6,5 Md€ et écoulé 70 000 véhicules depuis sa création.

Tout ce qui est rare est cher et la plateforme de vente en ligne en paie le prix : l'inflation des occasions, couplée à la récession planétaire et la hausse des taux, fait fuir les clients potentiels. Cazoo va donc réduire de 15 % ses effectifs européens, et notamment en France, soit 750 personnes, dont nous annonçons la mise en place en mars dernier... Même si son fondateur, Alex



Chesterman, mise sur un total de 70 000 à 80 000 unités fin 2022, soit + 100 à + 130 % sur un an, le régime sec est amorcé : il faut générer 235 M€ d'économies d'ici fin 2023 via le marketing, les investissements, le service aux clients... ●

M. B.



OUST! ENLÈVE ET RECYCLE VOTRE ÉPAVE POUR LA TRANSFORMER EN PIÈCES DE RÉEMPLOI



Scannez et découvrez le site
OUST by back2car

Demandez l'enlèvement de votre véhicule en moins de 2 minutes

Saisissez votre plaque
d'immatriculation et notre système
se charge du reste !



**1. Remplir le
formulaire**
En quelques
clics.



**2. Contact par
un conseiller**
Un conseiller
Oust! prend
contact avec
vous.



**3. Proposition
finale**
Vous recevrez
la proposition
tarifaire de
prise.



**4. Achat et
enlèvement**
Vous acceptez
l'offre. Nous
nous chargeons
du reste !

0 806 800 810

ou rendez-vous en ligne sur

www.oust.back2car.fr

TROIS QUESTIONS À... J.-V. SCHAFFNIT

« 07ZR est devenue une véritable centrale d'achat »

De pure-player à place de marché, 07ZR a mué. En quinze ans, la plateforme est devenue le réflexe shopping du réparateur pour son dépannage en pneus et en pièces. Aujourd'hui, elle se revendique centrale complète d'achat pour les MRA et adopte les codes de fonctionnement d'Amazon. Entretien exclusif avec son directeur général Jean-Vincent Schaffnit.

Pneus, lubrifiants, pièces, batteries, consommables... 07ZR est en diversification perpétuelle...

Jean-Vincent Schaffnit : Et ce n'est pas fini puisque depuis peu, nous proposons des machines de montage (équili-

breuses, ponts élévateurs) ! Le pneu représente encore 75% de nos activités. Il reste encore le cœur de notre chiffre d'affaires. Mais nous avons très tôt compris que nous devions nous diversifier pour devenir multi-produits et devenir le « one-stop-shopping » de nos 30 000 clients ateliers européens. Aujourd'hui, nous sommes une centrale d'achat !

Qui sont vos clients français et quel est le prix d'un panier moyen ?

J.-V. S. : En France, nous avons un portefeuille de 12 000 clients pros mixés entre MRA avec ou sans enseigne, pneumaticiens, centres autos, fast-fitters, voire concessionnaires. De manière

générale, le réparateur vient en dépannage sur notre plateforme, sachant qu'il bénéficie de conditions réelles dès l'achat du premier pneu. Il n'y a pas d'obligation de volume. Le panier moyen en pièces est de 150 € environ et de 200 € en pneumatiques.

Quels nouveaux services mettrez-vous en place bientôt ?

J.-V. S. : Nous allons développer des mises aux couleurs adaptées à celles d'enseignes européennes car ce sont des demandes croissantes de la part de ces partenaires potentiels. Nous planchons actuellement sur cette forme de marque blanche avec des sites adaptés

et marketés, traduits et dotés de serveurs ad hoc (montés de manière ultrarapide) ! Mais surtout, nous mettons en face un service client et des agents commerciaux formés pendant cinq mois sur l'ensemble des produits proposés.

Quelle est votre vision de 07ZR à moyen et long terme ?

J.-V. S. : Celle d'Amazon dans son mode de fonctionnement ! Notre évolution tend vers ce modèle avec la centralisation des paiements et des factures. Cette étape permettra d'améliorer encore la qualité de notre service en soulageant le fournisseur puisque nous prendrons en charge le paiement du client,



« Nous ne travaillons pas avec les centrales des groupements. Nous privilégions les réparateurs en direct. »

donc le risque financier. Et en trouvant obligatoirement une solution compensatrice en cas de retard de livraison au client. Actuellement, 100 % de la pièce est déjà facturée par nos soins, et nous montons progressivement sur le pneumatique. Nous devrions être prêts au 1^{er} janvier 2023. ●

m.blancheton@zepros.fr

Vite !

GESTION DE FLOTTES

Fleetcare mutualise les données

En associant les données relatives aux pneus et aux véhicules, Fleetcare fournit des solutions de maintenance prédictive plus intelligentes. Développé par Bridgestone, l'outil intègre l'offre en pneus avec le système télématique européen de son partenaire Webfleet. Objectif : assurer la rentabilité de chaque véhicule.

DIAGNOSTIC

WYZ et CaRooll mènent campagne

Via WYZ Fleet, son entité dédiée aux flottes, WYZ Group lance avec la start-up CaRooll une opération de sécurité routière destinée aux collaborateurs et gestionnaires de flottes. Baptisée WYZ CaRooll, l'application web permet, grâce à un smartphone, de diagnostiquer l'état des pneumatiques de chaque véhicule d'un parc en huit photos et

2 minutes chrono. Un diagnostic personnalisé est envoyé par e-mail à chaque conducteur sous 48 heures. Le gestionnaire reçoit de son côté un check-up de l'état des pneumatiques de chaque véhicule du parc, ainsi qu'un bilan complet des actions préconisées. Objectif : prévenir les risques d'accidents liés à l'usure prononcée des enveloppes, contrôler la conformité

de la monte (dimension/marque/profil), qu'il n'y a pas de perte de temps en déplacement et prise de rendez-vous pour le collaborateur... et assurer le changement des pneumatiques uniquement si nécessaire. Des pneus trop usés provoquent chaque année 153 000 accidents en Europe et 6 % des accidents mortels. ●

M. B.



Un rapport de diagnostic des pneus très précis est transmis à chaque conducteur.

Nouveau

PLATIN RP 420 Summer

Endurance et Performance

Marque allemande de jantes et de pneumatiques.

PLATIN
★★★ TYRES

Une gamme complète :

Tourisme et VUL
200 dimensions
du 13" au 19"

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

RECRUTEMENT

Le pneumatique manque de bras

Attention, métier en tension ! Quelque 2500 points de service spécialisés annoncent une carence de 2000 opérateurs en maintenance, plus particulièrement pour véhicules industriels. Contrôle de la pression, de la profondeur des sculptures et de l'état général du pneumatique en PL, bus et cars, recrusage, équilibrage, permutation, réparation et remplacement... Telles sont les missions de l'opérateur(trice). « Des opérations importantes qui contribuent à la longévité du pneumatique, à l'optimisation de la consommation d'énergie du matériel roulant et à la protection de l'environnement », souligne Mathieu Castel, le responsable projets Service ingénierie des certifications à l'ANFA. Un opérateur intervient en atelier, en concession ou chez le client. « Il réalise des relevés de parc et conseille l'utilisateur. Il peut inter-



L'opérateur en maintenance VI devient une denrée rare. Les campagnes se multiplient pour séduire les candidats.

venir sur des pneus connectés et utiliser des outils de gestion de données », ajoute Mathieu Castel. Or, la profession manque de candidats.

Objectif : encourager les vocations

Un état de fait qui ne date pas d'hier mais qui s'accroît depuis

des années. Peu sexy, logé dans la case des métiers pénibles, mal payé... le métier d'opérateur en maintenance pneumatique ne séduit plus, jusqu'à manquer de main-d'œuvre. Le secteur estime à 2000 le nombre de postes à pourvoir en maintenance VI. L'ANFA a même lancé une opération de

communication sur les métiers du pneumatique pour encourager les vocations. Des métiers accessibles aussi bien en formation initiale qu'en formation continue ou en reconversion professionnelle. Les prérequis sont d'avoir son permis B et un certificat de qualification professionnelle « Opérateur(trice) maintenance pneumatique véhicules industriels » (OMPVI). Ce CQP s'obtient en contrat de professionnalisation, en formation continue (dont Pro-A pour les reconversions ou promotion par alternance). Il est possible de se former dans le Finistère à Morlaix, dans le Nord à Lille, en Moselle à Thionville, en Alsace à Mulhouse, dans le Loiret à Orléans, dans la Sarthe au Mans, en Saône et Loire à Mâcon, dans le Puy-de-Dôme à Clermont-Ferrand et en Savoie à La Motte-Servolex. ●

M. B.

Vite !

PARRAINAGE

Apollo Tyres au cœur de la 1000 Miglia

Le manufacturier reste encore pour trois ans fournisseur de pneus officiel de la mythique course italienne de voitures de collection 1000 Miglia, entre Brescia et Rome. Apollo Tyres supporte quatre voitures au départ des 1000 Miglia édition 2022, toutes équipées de pneus Vredestein Sprint Classic en édition limitée (500 exemplaires produits chaque année).



VOTRE ALLIÉ DU DÉPANNAGE EN PNEUMATIQUES
+50 000 RÉFS EN PNEUMATIQUES - 400 MARQUES AU CHOIX

**ACCÈS GRATUIT****+ 450 DÉPÔTS****+ 30 MILLIONS DE PNEUS**

VL, SUV, CAMIONNETTE, 4X4, PL, 2ROUES, AGRICOLE, ETC.

FRANCO À PARTIR 2 PNEUS**FRANCO DÈS 1 PNEU MOTO****ECOTAXE & TVA COMPRIS****UNE SEULE FACTURE & UN SERVICE CLIENT****LA PLUS LARGE GAMME DE PNEUMATIQUES D'EUROPE****TYRES INSTOCK.COM**

PANORAMA

Devenez le maillon fort !

À travers 29 fiches d'information sur les réseaux d'entretien-réparation multi-marques, 11 fiches pour les réseaux de carrosserie et 14 pour les réseaux de vitrage, Zepros Après-Vente Auto dresse un vaste panorama des forces en présence (hors réseaux de spécialistes et fast-fitters). Il met une fois encore en évidence la volonté d'une grande majorité d'entre eux de mailler toujours plus finement le territoire. C'est le cas pour les grands réseaux multimarques d'ampleur nationale, tel Garage AD / AD Expert, qui comptait à fin mai 1440 adhérents, et qui vise pour fin 2022 le cap des 1500 réparateurs sous enseigne. Idem pour l'autre poids lourd du secteur, Eurorepar Car Service, qui agrège aujourd'hui 1430 professionnels et entend atteindre les 1450 d'ici la



54

fiches pour autant d'enseignes

fin de l'année. Motrio, autre réseau multimarque « constructeur », est lui aussi reparti à la chasse aux prospects. Non seulement il a passé le cap des 1000 adhérents en fin d'année dernière, mais il entend porter ce nombre à 1125 d'ici fin 2022.

Et la tendance se confirme aussi pour les réseaux dits « lights » : tandis qu'Autoprime avance 931 membres, il vise les 1000 adhérents en fin d'année. Quant à Garage Premier, enseigne de la galaxie AAG, c'est « le réseau qui a enregistré le plus d'adhésions l'année dernière est notre panneau Garage Premier avec 120 nouveaux membres ! », soulignait Vincent Congnet, directeur des réseaux VL AAG, dans le cadre d'un récent « focus » dédié au recrutement (cf. Zepros Auto n° 92).

Après les agents... les concessionnaires ?

Dans cette course au recrutement, les ex-agents font figure de prospects idéaux, tant pour les réseaux de mécanique que les enseignes de carrosserie. Ceux-ci

sont en effet rompus à la culture réseau, ont une solide tradition en matière de formation pour intervenir sur des véhicules récents et présentent donc des garanties, à l'heure où les enseignes multimarques déploient des stratégies grands comptes. « 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 annoncé souhaiter les vendre en ligne », expliquait récemment dans nos colonnes Fabien Guimard, directeur des réseaux VL pour Autodistribution. Mieux encore, si des ex-RA2 viennent grossir depuis plusieurs années déjà les rangs des réseaux indépendants, ceux-ci commencent à attirer des concessionnaires en pleine remise en question. La réparation multimarque continue d'attirer ! Témoins : le plus grand Top Garage de France a ainsi été créé par un concessionnaire Mercedes à Évreux. Ou encore le groupe de distribution du Sud-Ouest Dallard, qui a significativement investi le marché de l'entretien multimarque en rachetant sept centres Speedy dans sa zone de

chalandise. Devenant, au passage, le premier franchisé du réseau du groupe Bridgestone. Ou le groupe GCA, vainqueur du Prix du Jury aux Ze Awards de la Carrosserie le 13 juin, qui a su reprendre des ateliers multimarques sous enseigne Axial, Acoat Selected et AD pour en faire des « carrosseries blanches », tout en se fondant dans la culture de ces réseaux...

Services étoffés pour challenges à relever

À la course aux adhérents viennent s'ajouter toujours plus de services pour les membres sous panneau. La structuration des services proposés, permise par la mutualisation des ressources tout autant qu'imposée par les évolutions techniques, est une autre tendance lourde. Outre l'hybridation et l'électrification du parc, mécaniciens comme carrossiers doivent désormais composer avec un accès aux données du véhicule plus encadré. Un « passage obligé » pour intervenir sur les véhicules modernes, qui imposent de pouvoir déverrouiller leur gateway avant toute prestation d'entretien. Et de s'initier au passthru, protocole permettant de se connecter aux serveurs des constructeurs, afin

de coder un nombre croissant de pièces de rechange dans le cadre d'un entretien. Aux côtés des habilitations électriques ou des systèmes ADAS, la sensibilisation et la formation aux gateway/passthru se sont ainsi invitées au programme de la montée en compétences des adhérents en 2022 !

Plus généralement, les enseignes déploient davantage encore de services. Pour ne prendre qu'un exemple, l'enseigne Autofit (groupe Barrault) a récemment revu de fond en comble son positionnement en devenant payant à l'aube de ses 35 ans ! Pas facile en effet de mutualiser des services pour les adhérents lorsque le concept (lire page 67) est gratuit... À la clé, des campagnes de communication désormais

nationales, et un service inédit d'assistance technique, compris dans la nouvelle cotisation.

Rendre visibles les enseignes

La communication, justement, était au cœur des efforts en 2021 comme en 2022. De sponsorings d'émissions TV et de programmes radio à des campagnes de spots publicitaires en bonne et due forme sur les chaînes à forte audience, les réseaux de mécanique (AD, Precisium), de carrosserie (Five Star, Axial, encore Precisium) et de vitrage (Mondial Pare-Brise, France Pare-Brise) ne lésinent pas pour rendre visible leur identité. Et mieux faire connaître les compétences toujours plus riches de leurs adhérents. ●

j.morvan@zepros.fr

La filière en manque des bras !

Grosse problématique à gérer pour les réseaux : le manque de main-d'œuvre dans les ateliers. Aucune activité n'est épargnée : carrosseries comme ateliers mécaniques peinent en effet à recruter, la faute à une image des métiers de l'après-vente ternie par le « car bashing » qui sévit depuis plusieurs années. Le groupe PHE a annoncé vouloir recruter quelque 1500 nouveaux collaborateurs sur l'année ; Vincent Congnet (AAG) estime – au bas mot – à 700 le nombre de productifs manquants dans les ateliers des seuls réseaux Top Garage/Top Carrosserie et Precisium Garage/Precisium Carrosserie... Résultat : les têtes de réseaux multiplient les initiatives pour donner davantage de visibilité aux offres d'emploi émises par leurs membres réparateurs.



ze AWARDS

AUTOMOBILE

Les Ze Awards récompensent les entrepreneurs et leurs initiatives : Pourquoi pas vous ?

8 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 de l'Entrepreneur de l'année
- Prix du Jury

RENDEZ-VOUS :

**Le 22 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



GOLDA

Green Source
ENGINEERING

LTTM

Lucas
FILTRATION

MECAFILTER

WARM UP
www.warmup.eu.com

AM
ActionMedia

tokster

UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR

zePROS

GARAGE AD & AD EXPERT

GÉNÉRALITÉS

Date de création: 1985

Appartenance: Autodistribution

Coordonnées du siège: 22 avenue Aristide Briand 94742 Arcueil Cedex

Responsable des réseaux mécaniques: Eddy Albert – e-albert@autodistribution.com

Responsable adjoint des réseaux mécaniques: Christophe Pajany – c-pajany@autodistribution.com

Contact recrutement: Myriam Mossot – m-mossot@autodistribution.com

Site internet: www.ad.fr



Eddy Albert, responsable national des réseaux mécaniques VL Autodistribution.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** agent de marque dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants • **Nature du contrat et durée:** contrat d'agrément • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 3 898 € + budget plan média national AD • **Conditions d'appartenance:** respect du cahier des charges Garage AD Expert, façade aux normes

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 1440 • **Objectif fin 2022:** 1500 • **Profil des adhérents:** réparateur indépendant • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 670 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** pas de standard • **Effectif moyen:** quatre à cinq personnes pour AD Expert • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

Cap sur le VO et le passthru

Sur ce premier semestre de l'année, PHE a déployé au sein de son réseau mécanique sa solution VO lancée en toute fin d'année 2021. Baptisée AD Occasion, elle se veut une offre clé en main pour les adhérents : place de marché unique pour l'achat sécurisé des véhicules, interfaçage avec ADMS 360 et le portail Autossimo afin de piloter l'activité VO dans son ensemble pour chaque atelier, site ad.fr refondu pour l'occasion afin d'offrir un maximum de visibilité au stock de VO disponible au sein du réseau, offrir des services de financement, etc.

Autre nouveauté en 2022 : pour rester à la pointe de la technologie et pouvoir intervenir sur des véhicules très récents, les membres du réseau Garage AD / AD Expert peuvent dorénavant bénéficier d'une formation dédiée au gateway et au passthru, dispensée au sein de l'Institut AD.



AD, 1^{ER} RÉSEAU D'ENTRETIEN & RÉPARATION AUTO MULTIMARQUE

NOTE DE SATISFACTION

CLIENT **4,73**/5



**2200 GARAGES
& CARROSSERIES
INDÉPENDANTS EN FRANCE**

**1^{ER} RÉSEAU
MULTIMARQUE
EN NOTORIÉTÉ**

**ACCORD DE FOURNITURE
SUR UN CATALOGUE
DE PLUS 1 000 000
DE RÉFÉRENCES**

Mécanique, carrosserie, vitrage, équipements,
pièces techniques, pièce de réemploi, pneus, huiles...



**EXPERTISE
SUR LES DERNIÈRES
TECHNOLOGIES**

ADAS, boîtes de vitesse automatiques,
véhicules hybrides et électriques,
calculateurs, électronique embarquée...

MOBILITÉ DURABLE

Éco-entretien, rénovation calculateurs
et injecteurs, pièces de réemploi,
boîtiers bio-éthanol.

**DEVIS, RENDEZ-VOUS ET
VÉHICULES D'OCCASION
SUR AD.FR**

REJOIGNEZ UN RÉSEAU LEADER

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS
AU **01 69 79 88 47** OU SUR **WWW.AD.FR**

LES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS DE NOTRE RÉSEAU



PROXIMECA

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Agra

Date de création: 2003

Forme juridique de l'enseigne: Contrat location d'enseigne

Adresse: 6 avenue Lionel Terray 69330 Meyzieu

Téléphone: 04 37 43 62 62

E-mail: reseaux@groupe-agra.fr

Site internet: www.proximeca.fr

Responsable réseau: Caroline Chassepot

Contact recrutement: Caroline Chassepot



Caroline Chassepot, responsable marketing et communication de l'Agra.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects:** sélection des garages faite par nos adhérents distributeurs
- **Nature du contrat et durée:** contrat de location d'enseigne d'une durée de deux ans renouvelable par tacite reconduction tous les ans à partir de la troisième année
- **Droit d'entrée:** offert
- **Redevance:** 220 € HT/mois
- **Rétrocession:** aucune
- **Engagement sur pièces de rechange:** aucun
- **Autres:** contrat d'approvisionnement non exclusif signé avec le distributeur

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 134
- **Objectif fin 2022:** 150
- **Profil des adhérents:** une à six personnes
- **CA global:** NC
- **CA moyen par établissement:** NC
- **Surface moyenne d'un établissement:** NC
- **Nombre d'employés total:** NC
- **Nombre de partenaires clients:** NC
- **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

Objectifs visibilité et satisfaction client

Le réseau multimarque du groupement de distribution Agra étoffe ses services en 2022 : les membres de l'enseigne peuvent en effet proposer désormais un service de paiement en plusieurs fois, tandis qu'un nouveau partenariat leur permet d'accroître leur visibilité sur le Web. Autre nouveau service proposé avec la mise en place d'un indicateur de satisfaction téléphonique. Quant à Proxisoft, l'outil de gestion de relation client (CRM) du réseau, il vient de bénéficier d'une sérieuse mise à jour : fonctionnant désormais en full-web, la plateforme autorise un suivi plus personnalisé et propose de nouvelles fonctionnalités, avec un calendrier pour la prise de rendez-vous, un planning, le prêt d'un véhicule de courtoisie ainsi que le suivi des bons d'achat des clients. Proximeca annonce enfin plusieurs événements : sa convention réseau, qui se tiendra en septembre prochain à Lisbonne, au Portugal, et une "journée découverte des réseaux" le mois suivant...



Rejoignez une équipe de professionnels !

✓ **Dynamisme commercial**
opco, programme de fidélité...

✓ **e-visibilité / e-notoriété**
site internet & appli mobile

✓ **Supports digitaux**
waze, leboncoin, facebook...

✓ **Catalogue électronique**
pièces, tarifs, temps barêlés

✓ **Solutions sur-mesure**
kit enseigne & PLV
véhicules de courtoisie,
solutions de paiements clients,
service marketing dédié...

www.proximeca.fr

proximeca

AVATACAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Cédric Massa

Date de création: 2018

Forme juridique de l'enseigne: SARL

Adresse: Parc d'Activités de l'Échangeur - Bâtiment 6 -
Avenue Saint Exupéry 06211 Mandelieu-la-Napoule

Téléphone: 04 92 19 80 00

E-mail: info@avatacar.com

Site internet: www.avatacar.com

Responsable réseau: Olivier Cavagna

Contact recrutement: Joseph Puzskarek



Olivier Cavagna, responsable réseau.



avatacar.com

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA • **Nature du contrat et durée:** contrat d'affiliation de trois ans • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 200 € HT par mois • **Rétrocession:** aucune

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 258 • **Objectif fin 2022:** 300 • **Profil des adhérents:** MRA • **CA global:** 22 M€ • **CA moyen par établissement:** 300 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** 200 m² • **Nombre d'employés total:** 40 collaborateurs (siège) • **Nombre de partenaires clients:** 10 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 50

En route pour la première convention

Avatacar, le jeune réseau du groupe Massa né en 2018, entend passer un cap symbolique cette année pour atteindre les 300 adhérents. Côté service, le réseau déploie une nouvelle appli pour ses membres, avatacar.pro, qui permet de digitaliser le parcours client, du tour du véhicule lors de sa réception jusqu'à sa restitution.

Pour s'offrir plus de visibilité, l'enseigne a par ailleurs entrepris un travail de fond, d'abord en optimisant les fiches Google My Business pour chaque adhérent, ensuite en déployant une nouvelle campagne de communication. Et 2022 sera également l'année de la première convention du réseau, qui se déroule à Beaune (21) les 17 et 18 septembre prochains. Soit un mois avant Equip Auto, salon sur lequel Avatacar a d'ores et déjà annoncé sa présence...

REJOIGNEZ UN RÉSEAU NOVATEUR !



600 000 pneus en stock
et disponibles.



+ de **860 000 pièces** réparties
sur nos plateformes logistiques.



Campagnes de remise immédiate
100% financées sur les pneus.



Des **conditions d'achats inédites** : jusqu'à **72% de remise** sur les pièces et **65% de remise** sur les pneus.



Des services partenaires
qui **optimisent la gestion** quotidienne
de votre garage.

AVATACAR,
PLUS QU'UN RÉSEAU,
UNE ÉQUIPE D'ANIMATEURS
PROCHE DE VOUS.

ET SI VOUS DEVENIEZ AFFILIÉ ?

AFFILIATION STANDARD

*Un concentré de services
Avatacar pour vos clients*

- ✓ Conditions d'achats améliorées
- ✓ Acquisition de nouveaux clients
- ✓ Accès aux outils Avatacar
- ✓ Mise aux couleurs Standard

PLUS D'INFOS SUR www.reseau.avatacar.com



1,2,3 AUTOSERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : API France (Doyen Auto)
Date de création : 2005
Forme juridique de l'enseigne : SAS
Adresse : 37 chemin du Prat Long 31200 Toulouse
Téléphone : 05 67 80 39 11
Site internet : www.123autoservice.fr
Responsable réseau : Jalil Skiredj
Contact recrutement : jalil.skiredj@doyen-auto.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA / agent / autoentrepreneur • **Droit d'entrée :** aucun • **Investissement global :** reprise de structure existante • **Investissement signalétique :** selon configuration du garage • **Redevance, pub comprise :** à partir de 249 € • **Durée du contrat initial :** trois ans • **Durée d'un contrat renouvelé :** un an

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 138 • **Objectif fin 2022 :** 180 • **Profil des adhérents :** atelier avec 2 productifs • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 34

AUTO FIT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Barrault / Réseau Autofit France
Date de création : 1997
Forme juridique de l'enseigne : adhésion
Adresse : rue de la Grange Verrines - 79000 Niort
Téléphone : 05 49 28 38 22
E-mail : autofit@barrault.com
Site internet : www.garage-autofit.com
Facebook : Garage Autofit
Responsable réseau : Laurent Deruelle
Contact recrutement : 06 88 05 38 17



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA mécanique et carrosserie • **Nature du contrat et durée :** partenariat à durée indéterminée • **Droit d'entrée :** Aucun • **Redevance :** 149 € HT • **Rétrocession :** aucune • **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** 25000€ minimum par productif au groupe Barrault • **Autres :** signalétique mise en dépôt consignation

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 141 • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** MRA • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés total :** en moyenne 3 • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** environ 60

AUTOLAB

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Capail
Date de création : 2012
Forme juridique de l'enseigne : NC
Adresse : 19 rue Joseph Cugnot - 37300 Joué-lès-Tours
Téléphone : 02 47 75 30 30
E-mail : guillaumebourdin.capail@autolab.fr
Site internet : www.autolab.fr
Responsable réseau : Guillaume Bourdin
Contact recrutement : Guillaume Bourdin



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** MRA mécanique et carrosserie • **Nature du contrat et durée :** un an reconduit tacitement • **Redevance :** 49 € par mois pour l'option minimum • **Rétrocession :** aucune • **Engagement sur l'achat de pièces détachées :** aucun • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 31 • **Objectif fin 2022 :** 36 • **Profil des adhérents :** mécaniciens et carrossiers adhérents à Capail • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

AUTOLOGISTE DE FRANCE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Mega6
Date de création : 2003
Forme juridique de l'enseigne : licence de marque
Adresse : Méga6 Organisation 67100 Strasbourg
Téléphone : NC
E-mail : mega6@mega6.fr
Site internet : www.autologiste.com
Responsable de l'enseigne : Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** NC • **Nature et durée du contrat :** 1 an reconductible • **Droit d'entrée :** 198 € • **Redevance :** 198 € mois selon options choisies • **Conditions d'appartenance :** aucune • **Apport demandé :** aucun • **Engagement sur pièces de rechange :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre de points de service au 31/05/2022 :** 138 • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** NC • **CA global :** NC • **CA moyen d'un établissement :** 500 000 € • **Effectif moyen par établissement :** 2 à 12 personnes • **Surface moyenne d'un établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** accords Acces-Pneus, Carrosserie Directe, Multimark Service®, Direct Pare-Brise, Entretien-mon-auto.com, Acheter-mon-auto.com • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC



AUTOPRIMO

GÉNÉRALITÉS

Nom de l'enseigne: Autoprime
Date de création: 2001
Appartenance: Autodistribution
Adresse: 22 avenue Aristide-Briand 94742 Arcueil Cedex
Responsable des réseaux mécaniques: Eddy Albert
Contact recrutement: Myriam Mossot – m-mossot@autodistribution.com
Site internet: www.autoprime.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature du contrat et durée:** contrat de licence • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 790 € + budget plan média national • **Conditions d'appartenance:** client du distributeur Autodistribution / cahier des charges garage Autoprime

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre de points service au 31/05/2022:** 931 • **Objectif fin 2022:** 1000 • **Profil des adhérents:** structure de 1 à 3 collaborateurs en milieu rural et semi-rural • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 300 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** pas de standard • **Nombre d'employés:** 2 en moyenne par garage • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

BOSCH CAR SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Robert Bosch
Date de création: 2000
Forme juridique de l'enseigne: réseau de garages indépendants
Adresse: 32 avenue Michelet 93400 Saint-Ouen
E-mail: boschcarservice@fr.bosch.com
Site internet: www.boschcarservice.fr
Responsable réseau: Jérôme Magloire – jerome.magloire@fr.bosch.com – 06 99 67 51 49
Contact recrutement: Rodolphe Gentot – rodolphe.gentot@fr.bosch.com – 06 07 39 14 39
Contact formation: Benoît Mahoue – benoit.mahoue@fr.bosch.com – 06 07 41 01 62



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** le Bosch Car Service doit être facilement identifiable. Certains éléments tels que les bandeaux de façade, enseignes, panneaux... sont obligatoires. Un équipement technique minimum est nécessaire: outil de diagnostic KTS, station de clim'... Le coût peut être variable selon les spécificités locales • **Nature du contrat et durée:** contrat tripartite entre Robert Bosch France, le garage et son distributeur local. Le contrat est conclu pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction pour une période annuelle et ce, d'année en année • **Droit d'entrée:** aucun • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** 30 000 € d'achats minimum en pièces Bosch

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 676 • **Objectif fin 2022:** NC • **Profil des adhérents:** avoir d'excellentes bases techniques • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 640 000 € • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** en fonction de la zone de chalandise • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 8 partenaires flotte, 15 partenaires et médias

BOSCH CLASSIC SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Robert Bosch
Date de création: 2017
Forme juridique de l'enseigne: réseau de garages indépendants
Adresse: 32 avenue Michelet 93400 Saint-Ouen
Site internet: www.bosch-classic.com
Responsable réseau: Jérôme Magloire – jerome.magloire@fr.bosch.com – 06 99 67 51 49
Contact recrutement: Rodolphe Gentot – rodolphegentot@fr.bosch.com – 06 07 39 14 39
Contact formation: Benoît Mahoue – benoit.mahoue@fr.bosch.com – 06 07 41 01 62



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** les services, prestations et compétences techniques assurent un positionnement premium à ce réseau. Pour maintenir un haut niveau de qualité, les futurs membres sont audités avant leur entrée dans le réseau. Tous les membres ont accès à un large catalogue de formations techniques dédiées aux "anciennes", notamment sur les technologies Bosch • **Nature du contrat et durée:** contrat bipartite entre Robert Bosch France et le garage d'une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction pour une période annuelle et ce, d'année en année. • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 1967 € par an • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** NC • **Autres:** le Bosch Classic Service est identifié par une plaque émaillée apposée sur la façade, voire une enseigne lumineuse. Un équipement technique minimum est de plus nécessaire: analyseur de gaz, oscilloscope et kit de manomètres

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 36 • **Objectif fin 2022:** NC • **Profil des adhérents:** l'appartenance au réseau est soumise à des critères structurels et de compétences techniques. • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

CLUB AUTO CONSEIL

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Flauraud
Date de création: 2003
Forme juridique de l'enseigne: réseau sous licence
Adresse: 14-16 rue Pierre Boulanger 63017 Clermont-Ferrand Cedex
Téléphone: 04 73 420 410
E-mail: info@clubautoconseil.com
Site internet: www.clubautoconseil.com
Responsable réseau: Franck Nogues
Contact recrutement: Service Club Auto Conseil – 04 73 42 04 67



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA • **Nature du contrat et durée:** Partenariat d'un an avec tacite reconduction • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 201 €/mois • **Autres:** signalétique financée à 50 %

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 220 • **Objectif fin 2022:** 260 • **Profil des adhérents:** MRA multimarques • **CA global:** 12 M€ • **CA moyen par établissement:** de 300 000 € à 1,5 M€ • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Effectif moyen par établissement:** 3,7 collaborateurs • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

AUTO FIRST



Ludovic Montenot, responsable réseau et marketing.

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: LKQ-Van Heck Interpieces France

Date de création du réseau: 2016

Forme juridique de l'enseigne: marque communautaire enregistrée (n° 011196342)

Adresse: Van Heck Interpieces France, Parc d'Entreprises, 11 rue de la Haute Deûle 62950 Noyelles-Godault

Téléphone: 03 60 85 09 96

E-mail: autofirst@vhip.fr

BtoC: www.autofirstgarage.fr

BtoB: www.autofirstreseau.fr

Responsable réseau: Ludovic Montenot

Directeur marketing: Ludovic Montenot

Contact recrutement: Ludovic Montenot – montenot@vhip.eu – 06 08 05 68 96



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** Employer 2 personnes minimum dont 1 mécanicien réparateur agréé ou plus • **Nature du contrat et durée:** contrat de partenariat, minimum 36 mois • **Droit d'entrée:** 400 € • **Redevance:** 129 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange:** CA annuel de 50 000 € mini en pièces auprès du grossiste. • **Autres:** participation du grossiste à l'adhésion du MRA au réseau: 200 €

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 90 • **Objectif fin 2022:** 120-130 • **CA global:** pas de standard • **CA moyen par établissement:** pas de standard • **Surface moyenne d'un établissement:** pas de standard • **Nombre d'employés total:** min. de 2 salariés • **Nombre de partenaires clients:** > 50 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** N/A

Se former pour préparer l'avenir

Sur ce premier semestre 2022, AutoFirst a mis l'accent sur la formation : l'arrivée dans les ateliers des nouvelles technologies – véhicules électriques, hybrides, hybrides rechargeables – impose une nécessaire montée en compétences des membres du réseau. Ainsi, l'enseigne initiée par VHIP/LKQ Europe a renforcé son partenariat avec l'éditeur Haynes Pro de façon à ce que les adhérents disposent de la version premium de sa base de données techniques ; ensuite, elle a lancé une vaste campagne de sensibilisation aux formations proposées en matière d'habilitation électrique, BOL et B2L. Enfin, les ateliers AutoFirst ont intégré en début d'année la toute jeune LKQ Academy, plateforme digitale proposant des modules sur une douzaine des thèmes, le coût de la formation étant compris dans la cotisation du réparateur. Autant de points qui seront développés lors de la convention du réseau, à Porto, au Portugal, du 22 au 24 septembre prochain...



**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@vhip.eu

EUROREPAR CAR SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Appartenance: Groupe Stellantis

Date de création: 2015

Forme juridique de l'enseigne: SAS

Adresse du siège: Eurorepar Car Service Case Courrier YT 265,
1 boulevard de l'Europe 78300 Poissy

Téléphone: 0 808 80 02 99

E-mail: reseau@eurorepar.com

Site internet: www.eurorepar.fr

Responsable réseau: Sébastien Migot

Responsable marketing et communication: Florian Grimault

Responsable recrutement: François Goujard



Sébastien Migot, responsable réseau.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** MRA / agent • **Nature du contrat et durée:** contrat à durée indéterminée (licence) • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 100 € HT par mois • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** obligation minimum d'achats annuels de pièces de rechange auprès des plaques Distrigo • **Autres:** force d'animation terrain dédiée, conciergerie, outil E-Box, signalétique, abonnement à la documentation technique, assistance technique multimarque, accès à une solution multidiag by Stellantis, communication retail "PLV", com' forte en local, en national et sur les réseaux sociaux

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 1430 • **Objectif fin 2022:** 1450 • **Profil des adhérents:** MRA / agent • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne d'un établissement:** 200 m² • **Nombre d'employés moyen:** deux productifs • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

Recruter et communiquer

Eurorepar Car Service (ECS) se veut toujours aussi dynamique. Dynamique dans son recrutement tout d'abord, l'enseigne annonçant l'arrivée de 63 nouveaux membres depuis le début de l'année pour atteindre 1430 réparateurs affiliés. Avec un objectif tout à fait réalisable de parvenir à quelque 1450 réparateurs sous panneau d'ici la fin de l'année.

ECS se veut aussi toujours aussi dynamique en matière de présence terrain en reconduisant année après année son opération estivale sur les aires d'autoroute en partenariat avec Vinci Autoroutes. Côté communication, outre des campagnes de sponsoring TV sur des émissions phares (Danse avec les Stars, Koh Lanta), le réseau est présent sur les grandes radio nationales et utilise le levier digital à plein en s'affichant sur les réseaux sociaux, ou encore en proposant une web série « Nos adhérents ont du talent » (plus de 100 épisodes en trois ans) et une autre baptisée « Un amour de week-end ».

VITAMINEZ VOTRE ACTIVITÉ



L'accompagnement
de votre garage
sur le terrain

L'offre pièces
la plus large du marché

Des outils
à votre disposition

Un marketing ambitieux
national et local

AJOUTEZ
VOTRE ZEST
DE TALENT !

REJOIGNEZ-NOUS !



Création : TAKOMA



EUROREPAR
CAR SERVICE



1^{er} RÉSEAU DE PROXIMITÉ TOUTES MARQUES EN FRANCE SPÉCIALISÉ DANS L'ENTRETIEN ET LA RÉPARATION

08 08 80 02 99 RESEAU@EUROREPAR.COM

EUROREPAR CAR SERVICE - SAS au capital de 15.040.000 euros - 444 590 574 RCS Versailles - Siège social : 1 boulevard de l'Europe - 78300 POISSY

EN SAVOIR PLUS



eurorepar.fr



DELKO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Philippe Lannes
Date de création : 1999
Date de lancement de la franchise : 2004
Forme juridique de l'enseigne : SARL unipersonnelle/franchise
Adresse : 283, 3^e Avenue ZAC Saint-Charles 13710 Fuveau
Téléphone : 04 42 53 44 89
E-mail : recrutement.franchise@delko.fr
Site internet : www.delko.fr
Responsable réseau : Philippe Lannes
Contact recrutement : Stéphane Mathieu, directeur du développement



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** un(e) passionné(e) et entrepreneur(se) possédant un sens du commerce et du service, avec une expérience du secteur automobile non exigée. Nous attendons de nos partenaires qu'ils partagent nos exigences de qualité. • **Nature du contrat et durée :** franchise d'une durée de sept ans • **Droit d'entrée :** 16 800 € • **Rétrocession :** 5 % • **Autres :** accompagnement continu du franchisé par les six services de soutien ; formation accessible à tous

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 30/05/2022 :** 98 • **Objectif fin 2022 :** 30 ouvertures
 • **Profil des adhérents :** Delko réunit des profils issus de milieux professionnels différents : commerçants, pneumaticiens, garagistes, directeurs de centre et franchisés d'autres enseignes, anciens salariés Delko (25 % du réseau) comme des entrepreneurs et des salariés d'autres filières d'activité. • **CA global :** 50 M€ • **CA moyen par établissement :** 600 000 € • **Surface moyenne d'un établissement :** 400 m² • **Nombre d'employés total :** 500 • **Nombre de partenaires clients :** 2 700 véhicules annuels entretenus en moyenne dans chaque centre • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

DELPHI SERVICE AUTO (DSA)

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Delphi Technologies
Date de création : 1994
Forme juridique de l'enseigne : SAS
Adresse : BorgWarner France SAS Delphi Technologies Aftermarket - 12/14 bd de l'Industrie - Bâtiment D - 41042 Blois Cedex
Téléphone : 01 34 30 34 09
E-mail : NC
Site internet : www.delphiaftermarket.com
Responsable réseau : Sébastien Lantigny
Contact recrutement : Sébastien Lantigny



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** spécialistes hautement qualifiés et équipés. Delphi Service Auto offre aux professionnels de l'automobile des solutions innovantes et compétitives de test et de réparation pour l'ensemble des systèmes d'injection diesel et essence. L'enseigne vise à se développer qualitativement plutôt que quantitativement • **Nature du contrat et durée :** contrat d'un an, renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 1100 € • **Rétrocession :** aucune • **Engagement sur pièces de rechange :** obligation d'utiliser les pièces de réparation d'origine Delphi Technologies sur les pièces d'injection • **Autres :** investissement et utilisation des moyens d'essai et logiciels officiels Delphi Technologies

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 124 • **Objectif fin 2022 :** pas d'objectif quantitatif chiffré, mais fidélisation avec un support et accompagnement renforcés • **Profil des adhérents :** réparateur spécialisé sur les systèmes d'injection, la gestion moteur et le diagnostic • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

« IL FAUT MONTRER QU'EN CES TEMPS COMPLIQUÉS, DES ENTREPRISES PERFORMENT ET INNOVENT »

PAROLES DE PARTENAIRE

Thierry Leblanc, président du Golda

■ C'est la quatrième participation du Golda aux Ze Awards de l'Auto. Comment expliquez-vous cette fidélité ?

Le Golda a pour mission de faciliter la transmission des informations entre les différents acteurs de la filière ; être présent aux Ze Awards est pour nous l'occasion de communiquer sur notre rôle. Et il est important de montrer dans ces temps compliqués que des entreprises performant et innovent. Espérons que cela pourra permettre de nourrir d'autres vocations et faire venir de jeunes talents dans notre filière. Enfin, l'édition 2021, qui était l'une des premières manifestations post-Covid, a montré combien nous étions tous avides de nous retrouver en vrai ! Une belle soirée très conviviale et de qualité.

■ Comment le Golda a-t-il traversé 2021 ? Des actions spécifiques en place ?

2021 fut une année à l'image de la filière, très positive pour le Golda, avec plus d'une centaine de nouveaux distributeurs inscrits et six nouveaux équipementiers. Une activité en progression avec un volume de trans-

actions en hausse, en parallèle avec la croissance de l'activité des acteurs de l'aftermarket.

■ Quelles sont les perspectives du Golda en 2022 et au-delà... ?

Nous souhaitons continuer notre développement vers les acteurs du poids lourd, renforcer notre présence chez les petits distributeurs et le retail. Nous devons d'ores et déjà préparer l'arrivée de l'obligation de la dématérialisation des factures pour 2024 et offrir des solutions pertinentes dès 2023. Nous allons continuer d'offrir un service de centralisation des statistiques qui plaît beaucoup aussi bien aux équipementiers qu'aux distributeurs. Nous serons bien évidemment à Equip Auto pour accueillir nos membres et discuter avec des prospects.

■ Y a-t-il des développements techniques hors de nos frontières ?

Nous allons en effet rencontrer les acteurs du Benelux pour voir si le Golda peut s'exporter au nord de Lille. Il se trouve qu'il y a certains acteurs communs présents aussi bien en France qu'au Benelux qui pourraient bénéficier des mêmes services. À voir.

« Nous allons rencontrer les acteurs du Benelux pour voir si le Golda peut s'exporter. »



ETAPE AUTO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Groupauto
Date de création: 1989
Forme juridique de l'enseigne: franchise
Adresse: 20 avenue André Malraux
 92300 Levallois-Perret Cedex
Téléphone: NC
E-mail: NC
Site internet: www.etape-auto.fr
Site marchand: www.etape-auto.fr
Responsable du réseau: Vincent Congnet, directeur des réseaux VL AAG
Directrice d'enseigne: Jessica Demarchi, responsable des réseaux
Contact recrutement: j.demarchi@allianceautomotive.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** centre auto situé dans une zone commerciale pour une ville de 5000 à 15000 habitants, attenant à un hyper ou supermarché • **Apport personnel:** 60 000 € • **Droit d'entrée:** 15 000 € • **Surface moyenne:** 350 m² • **Investissement global:** 90 000 à 150 000 € HT (dont stock: 50 000 € HT, aménagement: 40 000 à 100 000 € HT si centre de montage) • **Redevance mensuelle:** 2 % du CA HT • **Durée du contrat initial:** franchise valable cinq ans • **Durée d'un contrat renouvelé:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 55 • **Objectif fin 2022:** NC • **Profil des adhérents:** NC • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** de 500 000 € à 2 M€ • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ETAPE AUTO RELAIS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Groupauto
Date de création: 2009
Forme juridique de l'enseigne: franchise
Adresse: 20 avenue André Malraux
 92300 Levallois-Perret Cedex
Téléphone: NC
E-mail: NC
Site internet: www.etape-auto.fr
Site marchand: www.etape-auto.fr
Responsable du réseau: Vincent Congnet, directeur des réseaux VL AAG
Directrice d'enseigne: Jessica Demarchi, responsable des réseaux
Contact recrutement: j.demarchi@allianceautomotive.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** situé en zone artisanale / semi-artisanale dans les zones rurales (agglomération d'au moins 1500 habitants) • **Apport personnel:** en fonction des investissements de transformation (10 000 € HT) • **Droit d'entrée:** aucun • **Surface moyenne:** NC • **Investissement global:** 15 000 € HT • **Redevance:** cotisation mensuelle • **Redevance initiale forfaitaire:** NC • **Durée du contrat initial:** franchise valable cinq ans • **Durée d'un contrat renouvelé:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 15 • **Objectif fin 2022:** NC • **Profil des adhérents:** centres autos franchisés • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** de 500 000 € à 2 M€ • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

Plus de rendement **Moins d'énergie**

A

B

C

D

E

F

G

La technologie d'Axalta réduit de moitié les temps de traitement, augmente le rendement et réduit la consommation d'énergie pendant le séchage ... le tout, sans compromis sur la qualité.

En utilisant une chimie révolutionnaire, la nouvelle technologie brevetée d'Axalta peut réduire la consommation d'énergie à zéro durant le séchage ou réduire les temps d'application jusqu'à 50%. Dans les deux cas, il offre une finition d'une qualité exceptionnelle, plus rapidement et à un coût de réparation moindre. Nous redéfinissons ce qui est possible en matière de réparation automobile.

En savoir plus sur refinish.axalta.eu

AXALTA

STANDOK CROMAX

GARAGE PREMIER

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 2006

Forme juridique de l'enseigne : réseau de réparateurs indépendants

Adresse : 20 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail : infos.garage1er@allianceautomotive.fr

Site internet : www.garage-premier.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement : www.garage-premier.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : réparateur indépendant • Nature du contrat et durée : contrat d'adhésion valable trois ans • Droit d'entrée : aucun • Cotisation mensuelle : à partir de 29 € HT par mois • Engagement sur pièces de rechange : à définir avec son distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 540 • Objectif fin 2022 : NC • Profil des adhérents : réparateur indépendant • CA moyen par établissement : entre 150 000 € et 400 000 € • Nombre de partenaires fournisseurs : 350

GARAGE & CO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Précisium

Date de création : avril 2016

Forme juridique de l'enseigne : réseau de réparateurs indépendants

Adresse : 20 avenue André Malraux 93209 Levallois-Perret Cedex

E-mail : infosgarageandco@allianceautomotive.fr

Site internet : www.garage-and-co.com

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement : www.garage-and-co.com/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : MRA sans enseigne • Nature du contrat et durée : contrat d'adhésion valable trois ans • Droit d'entrée : aucun • Cotisation réparateur : à partir de 26 € HT par mois • Rétrocession : aucune • Engagement sur pièces de rechange : fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 180 • Objectif fin 2022 : NC • Profil des adhérents : MRA indépendant • CA moyen par établissement : entre 150 000 € et 400 000 € • Nombre de partenaires fournisseurs : 350

MOTORCRAFT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : FMC Automobiles SAS

Date de création : 2004

Forme juridique de l'enseigne : contrat d'agrément

Adresse : 1 rue du 1^{er} Mai 92752 Nanterre Cedex

E-mail : mtcraft@ford.com

Site internet : www.motorcraft.fr

Responsable réseau : Romain Petibon

Contact recrutement : Romain Petibon



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : MRA indépendant ou sous enseigne, agent de marque • Nature du contrat et durée : contrat d'agrément à durée indéterminée • Droit d'entrée : aucun • Redevance : 138 € par mois (incluant logiciel pièces, outils de communication, campagnes nationales, référencements internet, CRM, devis en ligne, partenaires Motorcraft) • Rétrocession : aucune • Engagement sur pièces de rechange : aucun • Autres : partenariats et accompagnement du distributeur (véhicules de courtoisie, carte de paiement, formation, carte grise, MTC environnement, CRM, référencement Allogarage, etc.)

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 469 • Objectif fin 2022 : 500 • Profil des adhérents : MRA et agents Ford employant trois à dix salariés • CA global : NC • CA moyen par établissement : NC • Surface moyenne d'un établissement : NC • Nombre d'employés total : NC • Nombre de partenaires clients : NC • Nombre de partenaires fournisseurs : 50

MOTRIO

GÉNÉRALITÉS

Nom de l'enseigne : Motrio

Date de création : 2003

Appartenance : Groupe Renault

Adresse du siège : 13 avenue Paul Langevin 92359 Le Plessis-Robinson Cedex

Site internet : www.motrio.fr

Responsable de l'enseigne : Sylvain Devos, directeur après-vente commerce et qualité France de la marque Renault

Contact recrutement : chef de magasin de la concession Renault la plus proche ou www.motrio.fr/contact



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : MRA avec ou sans enseigne, carrossiers, anciens agents de marque • Nature du contrat et durée : contrat d'agrément à durée indéterminée • Droit d'entrée : aucun • Redevance : aucune • Rétrocession : aucune • Détail et coût de l'investissement : à la signature, tout réparateur doit investir dans une signalétique Motrio (avec participation du constructeur). Le réparateur doit aussi souscrire au logiciel Kadensis, utiliser la papeterie (factures, OR, etc.) et les vêtements Motrio. Enfin, le réparateur Motrio doit avoir en permanence un stock tampon de pièces Motrio de 1500 € au minimum

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 1052 • Objectif fin 2022 : 1125 • Profil des adhérents : MRA ou ancien agent de marque • CA moyen par établissement : environ 400 000 € • Surface moyenne d'un établissement : 500 m² • Nombre d'employés moyen : 2 en moyenne • Nombre de partenaires clients : NC • Nombre de partenaires fournisseurs : 30



MULTIMARK SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Autogiste de France
Date de création: 2009
Forme juridique de l'enseigne: franchise
Adresse: Méga6 Organisation 67100 Strasbourg
E-mail: mega6@mega6.fr
Site internet: propre à chaque agence
Responsable de l'enseigne: Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** NC • **Nature et durée du contrat:** franchise d'un an renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** % sur CA compensé par une RFA attribuée par les distributeurs partenaires de l'enseigne • **Conditions d'appartenance:** Autogiste de France • **Apport demandé:** investissement nécessaire pour répondre au cahier des charges d'agent ou de concessionnaire Multimark Service • **Engagement sur pièces de rechange:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre de points de service au 31/05/2022:** 5 • **Objectif fin 2022:** objectif qualitatif
 • **Profil des adhérents:** NC • **CA global:** NC • **CA moyen d'un établissement:** 500 000 € (point relais), 1 M€ (agence) ou 3,5 M€ (concession) • **Surface moyenne d'un établissement:** 500 m² + 300 m² d'exposition si concessionnaire • **Nombre d'employés total:** NC
 • **Effectif moyen par établissement:** deux à douze personnes • **Nombre de partenaires clients:** GE Money Bank, Mapfre Warranty, sourcing VO/VN

NEXUSAUTO

GÉNÉRALITÉS

Nom de l'enseigne: NexusAuto
Date de création: 2015
Appartenance: Nexus Automotive International
Adresse du siège: Chemin de Château-Bloch 11, 1219 Aïre, Suisse
 Licence de distribution en France par le groupement ID Rechange
Site internet: nexusautofrance.fr
Coordonnées du responsable de l'enseigne: Frédéric Bouvier
Contact recrutement: service@nexusautofrance.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Forme juridique de l'enseigne:** accord de partenariat entre ID Rechange, le distributeur et NexusAuto • **Conditions d'appartenance:** libre de tout autre engagement réseau
 • **Nature du contrat et durée:** contrat tripartite de trois ans reconduit tacitement pendant un an • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** 119 € par mois

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 180 • **Objectif fin 2022:** 200 garages adhérents • **Profil des adhérents:** MRA privilégiant l'indépendance • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 400 000 € • **Surface moyenne d'un établissement:** NC
 • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** 35 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 28

POINT REPAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Agra
Date de création: 2015
Forme juridique de l'enseigne: contrat de licence de marque
Adresse: 6 avenue Lionel Terray 69330 Meyzieu
Téléphone: 04 37 43 62 62
E-mail: reseaux@groupe-agra.fr
Site internet: www.pointrepar.fr
Responsable réseau: Caroline Chassepot
Contact recrutement: Caroline Chassepot



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** sélection des garages faite par nos adhérents distributeurs • **Nature du contrat et durée:** licence de marque d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction tous les ans • **Droit d'entrée:** 250 € • **Redevance:** aucune • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** aucun • **Autre:** contrat d'approvisionnement non exclusif signé avec le distributeur

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 101 • **Objectif fin 2022:** 120 • **Nombre d'employés moyen:** effectif moyen d'une à trois personnes • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne d'un établissement:** NC • **Nombre d'employés total:** NC • **Nombre de partenaires clients:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

PRÉCISIUM GARAGE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Précisium Groupe
Date de création: 2003
Forme juridique de l'enseigne: réseau de réparateurs indépendants
Adresse: 20 avenue André Malraux 93209 Levallois-Perret Cedex
E-mail: infosprecisium@allianceautomotive.fr
Site internet: www.precisium.fr
Responsable réseau: Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux
Contact recrutement: www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** agent, réparateur indépendant, professionnel confirmé • **Nature du contrat et durée:** contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée:** aucun • **Redevance:** aucune • **Cotisation:** 212 € par mois • **Rétrocession:** aucune • **Engagement sur pièces de rechange:** fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 365 • **Objectif fin 2022:** NC • **Profil des adhérents:** agent, réparateur indépendant, professionnel confirmé • **CA moyen par établissement:** à partir de 350 000 € • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 350 • **Accords grands comptes:** NC

TECHNICAR SERVICES

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Alternative Autoparts

Date de création : 1^{er} juin 2016

Forme juridique de l'enseigne : garagistes indépendants

Adresse : 24 rue des Carriers Italiens 91350 Grigny

Téléphone : 01 69 02 79 75

E-mail : sandra.henric@alternative-autoparts.fr

Site internet : www.technicar-services.fr

Responsable réseau : Sandra Henric

Contact recrutement : Sandra Henric - contact@alternative-autoparts.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** garagiste indépendant avec ou sans enseigne • **Nature du contrat et durée :** contrat de trois ans renouvelable par période de 12 mois par tacite reconduction • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** cotisation de base: 149,90 € HT/mois • **Rétrocession :** aucune

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 152 • **Objectif fin 2022 :** 180 • **Profil des adhérents :** garagiste indépendant avec ou sans enseigne • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 350 000 € • **Surface moyenne d'un établissement :** 350 m² • **Nombre d'employés moyen :** trois • **Nombre de partenaires clients :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

TOP GARAGE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 1999

Forme juridique de l'enseigne : réseau de réparateurs indépendants

Adresse : 20 avenue André Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail : infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet : www.top-garage.fr

Site marchand : www.top-garage.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement : www.top-garage.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** agent, réparateur indépendant multimarque • **Nature du contrat et durée :** contrat de trois ans • **Droit d'entrée :** aucun • **Cotisation :** 259 € HT par mois • **Engagement sur pièces de rechange :** fixé par le distributeur en local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 882 • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** réparateur indépendant • **CA moyen par établissement :** à partir de 350 000 € • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 350 • **Accords grands comptes :** NC

TOP GARAGE CLASSIC

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 2016

Forme juridique de l'enseigne : réseau de réparateurs d'anciennes

Adresse : 20 avenue André-Malraux 92300 Levallois-Perret Cedex

E-mail : infos.topgarage@allianceautomotive.fr

Site internet : www.top-garage-classic.fr

Site marchand : www.top-garage-classic.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Contact recrutement : www.top-garage-classic.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** adhérent aux réseaux Top Garage et/ou Top Carrosserie, expert de l'entretien et réparation des véhicules de collection et youngtimers. • **Nature du contrat et durée :** contrat Top Garage et/ou Top Carrosserie, label Top Garage Classic - trois ans • **Droit d'entrée :** à partir de 399 € HT

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 207 • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** réparateur indépendant spécialiste des véhicules de collection • **CA moyen par établissement :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC • **Accords grands comptes :** NC

UTILITAIRE SERVICE CENTER

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 2008

Forme juridique de l'enseigne : NC

Adresse : 20, avenue André-Malraux - 92300 Levallois-Perret Cedex

Téléphone : 0 800 102 811

E-mail : usc@groupauto.fr

Site internet : www.g-truck.fr / www.groupauto.fr / www.u-s-c.fr

Responsable réseau : Jérôme Brunner (PL) / Vincent Congnet (VL)

Contacts recrutement : Erwan Jouan - 07 77 16 10 00 / Ingrid Bayle - 06 45 99 22 30 / Serge Porati - 06 61 92 70 09 / David Le Merrer - 07 50 15 00 96 / David Bruneteau - 06 20 90 52 50



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** adhérents aux réseaux distributeurs et réparateurs d'Alliance Automotive Group • **Nature du contrat et durée :** annuel et renouvellement par tacite reconduction • **Droit d'entrée :** kit d'obligation spécifique USC + obligation d'être adhérent à l'un des réseaux d'Alliance Automotive Group • **Redevance :** 50 € pour accéder aux campagnes de communication du réseau • **Rétrocession :** NC • **Engagement sur pièces de rechange :** NC • **Autres :** disposer d'un espace 100 % dédié aux VUL

SCAN DU RÉSEAU

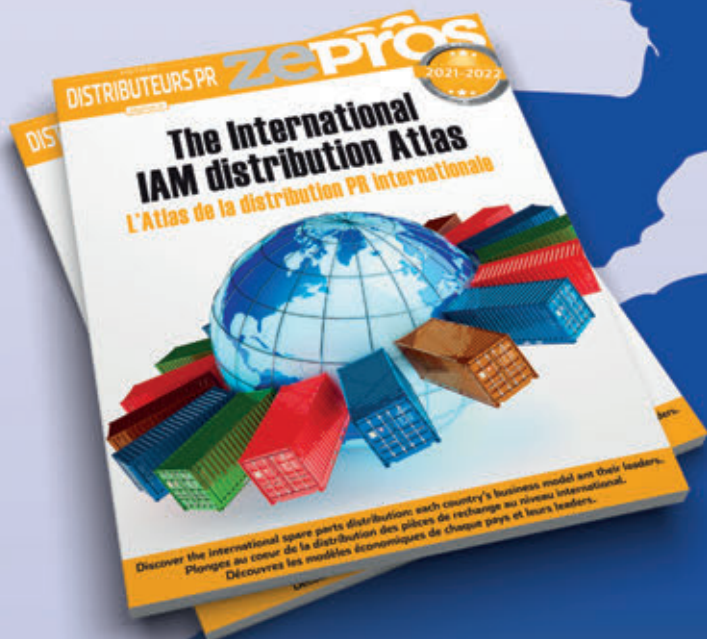
• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 124 • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** réparateurs en recherche de diversification • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** TOP TRUCK: environ 1500 000 € par an - TOP GARAGE: environ 445 000 € par an • **Surface moyenne d'un établissement :** NC • **Nombre d'employés total :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 15 fournisseurs partenaires fortement impliqués dans le développement de l'activité VUL

RENFORCEZ VOTRE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL, COMMUNIQUEZ DANS L'ATLAS DE LA DISTRIBUTION PR

UN NUMÉRO
EXCLUSIF DIFFUSÉ
DANS 35 PAYS.

AU PROGRAMME

- Les tendances de la distribution pays par pays.
- Les interviews exclusives des leaders de la distribution.



ACOAT SELECTED

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: AkzoNobel

Date de création: 1975 en Europe et 1991 en France

Forme juridique de l'enseigne: contrat de partenariat (Acoat Selected® est une marque déposée d'AkzoNobel)

Adresse du siège: AkzoNobel Car Refinishes – Réseau Acoat Selected – ZI Les Bas prés – CS 10214 – 60762 Montataire Cedex

Téléphone: 03.44.28.53.00

E-mail: acoat-france@akzonobel.com

Site internet: www.acoat-selected.fr

Responsable réseau: Bruno Pourret

Responsable et contact recrutement: Christophe Coin / acoat-france@akzonobel.com



Bruno Pourret est le responsable du réseau Acoat Selected.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** esprit entrepreneurial du dirigeant; entreprise représentative, rodée au cahier des charges des principaux apporteurs d'affaires; orientation client et culture du service; sensibilisé aux évolutions technologiques et au digital • **Nature du contrat et durées:** Contrat de partenariat d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée:** 0€ • **Redevance:** 170 € HT par mois (- 50 % pour les sites supplémentaires) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** exclusivité de peinture Sikkens ou Lesonal • **Autres:** signalétique extérieure, logiciel de gestion facturation agréé (Lacour, Ciléa, Fiducial), labellisation Acoat Selected (référentiel Afnor NFX 50-845 garant de l'homogénéité du réseau)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 200 • **Objectif fin 2022:** 225 • **Profil des adhérents:** spécialistes toutes marques exerçant une activité principale de carrosserie; démarche qualité uniforme, respect des process; recommandés par les leaders de l'assurance et les principaux gestionnaires de flottes; sensibilisés à la mobilité, à la qualité de service et au digital pour un parcours client optimisé; dotés de moyens techniques performants; régulièrement formés aux dernières méthodologies de réparation et technologies des véhicules; impliqués dans la vie du réseau et dans le partage des bonnes pratiques. • **CA global:** 170 M€ en carrosserie • **CA moyen par établissement:** 850 000 € en carrosserie • **Surface moyenne par établissement:** 1000 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 8 • **Nombre d'accords-cadres (apporteurs d'affaires):** 15 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 28

Sous le signe de la RSE

Le congrès 2022 du réseau de réparation-collision d'AkzoNobel, les 20 et 21 mai sur l'île des Embiez (83), a accouché de deux annonces. La mise à niveau des adhérents pour la prise en charge des véhicules électriques, avec le passage d'habilitations BOL, BCL, B2L, B2VL au sein du GNFA. Et la création du label Acoat Green pour les carrossiers les plus éco-responsables. La tête de réseau entend aussi pousser ses réparateurs à se former à la recalibration des ADAS dans les 13 centres du GNFA et améliorer le taux d'équipement en bancs dédiés. Enfin, c'est une carrosserie Acoat Selected qui a remporté le Ze Award du Carrossier en réseau le 13 juin dernier: Esthetic Auto à Tours, drivée par la politique RSE de Jessica Descoubes (ci-dessus).



RE

PENSER

LE DÉVELOPPEMENT DURABLE EN CARROSSERIE

Au travers du programme People. Planet. Paint., le développement durable est au cœur de toutes les activités du groupe AkzoNobel.

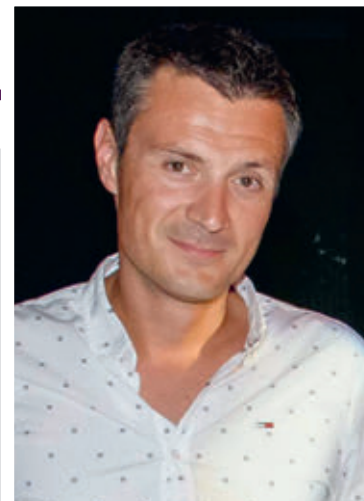
Les réparateurs carrossiers ont eux aussi accès à un accompagnement personnalisé pour repenser leurs activités afin de créer un environnement de travail plus sain et plus performant tout en réduisant massivement leurs émissions de CO₂, leurs consommations d'énergies et leurs déchets.

Découvrez nos solutions innovantes sur le site www.sikkensvr.com/repenser



AkzoNobel

AUTONEO



Maxime Falconnet a succédé à Didier Leduc à la présidence d'Autoneo en 2021.

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Centaure
Date de création: 1^{er} juin 2004
Forme juridique de l'enseigne: société par actions simplifiée
Adresse du siège: 6 rue Luigi Galvani, 92160 Antony
Téléphone: 01 55 59 15 30
E-mail: contact@autoneo.fr
Site internet: www.autoneo.fr
Responsable réseau: Rémi Renaudo
Responsable et contact recrutement: Rémi Renaudo



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects:** Autoneo fédère des carrossiers indépendants qui souhaitent préserver leur identité et leurs spécificités tout en bénéficiant de la force d'un réseau national et de l'appui des distributeurs spécialistes peinture Centaure
- **Nature du contrat et durée:** contrat d'adhésion de trois ans
- **Droit d'entrée:** 1500 € HT
- **Redevance:** 135 € HT/mois
- **Rétrocession:** conditionnée aux accords avec les donneurs d'ordres
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** pas d'engagement sur les pièces. Partenariat peinture avec un distributeur Centaure.
- **Autres:** Darva – EAD – VR normés, respect de la norme AFNOR NF X50-845, logiciels de chiffrage et de gestion (DMS)

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 250
- **Objectif fin 2022:** 280
- **Profil des adhérents:** carrossier indépendant conforme au cahier des charges Autoneo
- **CA global:** 175 M€
- **CA moyen par établissement:** 700 000 €
- **Surface moyenne par établissement:** 600 m²
- **Nombre d'employés moyen par établissement:** 5
- **Nombre d'accords-cadres:** 9 apporteurs d'affaires nationaux
- **Nombre de partenaires fournisseurs:** une vingtaine de partenaires pièces, informatique et services et soixante partenaires Centaure pour la peinture, les consommables et le matériel

Dynamique de recrutements et de partenariats

Depuis son deuxième congrès en décembre 2021, Autoneo a encore accéléré sur le recrutement d'adhérents et la signature de partenariats. Avec la barre des 250 carrosseries franchise, elle se rapproche des 280 visées en début d'année et va pouvoir enfin déployer une signalétique commune (lire page 68). De quoi séduire davantage d'apporteurs d'affaires, qu'Autoneo entend conquérir par davantage de diversification – d'où l'accord officiellement paraphé avec Point S Group en février – et un maillage toujours plus resserré, notamment autour des grandes métropoles françaises, où la densité de son réseau reste faible mais où se trouvent une majorité de véhicules de flotte, notamment.





Réseau de carrossiers de proximité

Autoneo

PARTENAIRES

Des conditions commerciales sur les principaux postes : Pièces, PRE, Véhicules de courtoisie, Solutions informatiques, Frais généraux, Taxes, Audits réglementaires...

APPORT D'AFFAIRES

Négociation d'agrément nationaux auprès d'apporteurs d'affaires représentatifs.

ACOMPAGNEMENT

Pour la centralisation des factures, la formation et le développement.

INDEPENDANCE

Respect de votre identité et de vos spécificités.

CENTAURE

Le service du 1er réseau de spécialistes peinture et sa marque T-EURO.

**Rejoignez un réseau
dynamique de 250
adhérents !**



contact@autoneo.fr

01 55 59 15 30

notre site internet

plus d'info sur



AD CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Autodistribution
Date de création : 1988
Forme juridique de l'enseigne : indépendant sous contrat d'agrément
Adresse : 22 avenue Aristide Briand - 94742 Arcueil cedex
Téléphone : 01 69 79 89 89
Site Internet : www.ad.fr
Responsable réseau : Stéphane Montagne
Contact recrutement : Myriam Mossot - m-mossot@autodistribution.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** carrosserie indépendante en réseau ou non, agents de marque
 • **Nature du contrat et durée :** contrat d'agrément • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 3380 HT € + commission sur le CA apporté par les accords-cadres proposés par AD + 1200 € HT budget plan média national AD • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** contrat de fournitures avec le distributeur Autodistribution local • **Autres :** respect du cahier des charges AD Carrosserie, façade aux normes standards de marque, DMS Alpha Sigmac

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 775 • **Objectif fin 2022 :** 800 • **Profil des adhérents :** NC • **CA global :** 697 M€ • **CA moyen par établissement :** 969 000 € • **Surface moyenne par établissement :** NC • **Nombre d'employés moyen par établissement :** NC • **Nombre d'accords-cadres :** plus de 60 (loueurs, assureurs, courtiers, flottes), 300 000 € d'apport de CA moyen par adhérents AD • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

CARFLEX

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : 12 carrossiers indépendants
Date de création : 2002 en association puis 2010 en société
Forme juridique de l'enseigne : Société par Action Simplifiée
Adresse : 30 rue Paul-Henri Spaak 26000 Valence
Téléphone : 04 58 17 71 94
E-mail : contact@carflex.fr
Site Internet : www.carflex.pro
Responsable réseau : Matthieu Rochegude - matthieu@carflex.fr
Contact recrutement : Camille Boissin - camille@carflex.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** chefs d'entreprise de carrosserie souhaitant être acteurs de leur marché et partageant nos valeurs fondamentales • **Nature du contrat et durée :** adhésion d'un an puis possibilité d'intégrer l'actionnariat • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 1100 à 2600 € HT par an selon le CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** accès à la massification des achats • **Autres :** Carflex se veut être un réseau fort et indépendant, qui porte des convictions basées sur le partage et les échanges entre chefs d'entreprise de carrosserie, Carflex propose des solutions concrètes qui vont des achats aux outils de gestion personnalisables, des outils digitaux à la formation

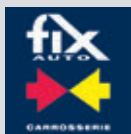
SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 81 • **Objectif fin 2022 :** 90 • **Profil des adhérents :** Carrosserie • **CA global :** 93 M€ • **CA moyen par établissement :** 1,1 M€ • **Surface moyenne par établissement :** 900 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 7 • **Nombre d'accords-cadres :** aucun • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 35

FIX AUTO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Olivier Grouillard
Date de création : fondée au Canada en 1992, implantation en France en 2007
Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée
Adresse du siège : 116 route d'Espagne - Bâtiment Hélios 2 - 31100 Toulouse
Téléphone : 05 61 44 23 29
E-mail : contact@fixauto.fr
Site internet : www.fixauto.com/france/fr
Responsable réseau : Olivier Grouillard
Responsable et contact recrutement : Charlotte Grouillard / charlotte.grouillard@fixauto.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** pas de profil particulier ; le franchisé Fix Auto représente l'enseigne sur son territoire ; Chaque candidature est étudiée attentivement • **Nature du contrat et durées :** contrat de franchise sur cinq ans • **Droit d'entrée :** 250 € par mois • **Redevance :** 825 € par mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 14/06/2022 :** 22 • **Objectif fin 2022 :** 25 • **Profil des adhérents :** les franchisés sont des carrossiers professionnels indépendants. Chaque franchisé Fix Auto est l'unique représentant sur sa zone d'activité et porte une marque nationale et internationale reconnue. • **CA global :** 30 M€ • **CA moyen par établissement :** de 500 000 € à 2,5 M€ • **Surface moyenne par établissement :** de 400 à 2 000 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** de 4 à 20 personnes • **Nombre d'accords-cadres :** grâce aux relations privilégiées et de longue date entre Fix Auto et tous les apporteurs d'affaires (assureurs, loueurs), la nouvelle carrosserie conserve tous ses agréments à des conditions avantageuses. La tête de réseau Fix Auto va ensuite s'impliquer pour lui obtenir de nouveaux accords. • **Nombre de partenaires fournisseurs :** les accords nationaux du réseau Fix Auto permettent à ses adhérents d'accéder à des conditions d'achat inaccessibles en étant seul, que ce soit sur la fourniture de pièces, de peinture ou de consommables.

IXELL CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Renault
Date de création : 2006
Forme juridique de l'enseigne : forme juridique du carrossier
Adresse du siège : Renault SAS / Ixell France 13 avenue Paul-Langevin, 92359 Le Plessis-Robinson Cedex
Téléphone : 06 82 83 56 26
E-mail : vincent.lacroux@renault.com
Site internet : NC
Responsable réseau : Sylvain Devos, directeur après-vente commerce et qualité France de la marque Renault
Responsable et contact recrutement : NC



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** NC • **Nature du contrat et durée :** Contrat d'agrément pour cinq ans entre Renault SAS et le carrossier, reconductible par tacite reconduction • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** aucune • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Autres :** pas d'investissements imposés si ce n'est ceux nécessaires à la mise en conformité de l'affaire avec les standards requis pour intégrer le réseau. Achat nécessaire de la signalétique proposée sous la forme de kits à partir de 1200 € HT.

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 130 • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** MRA ou ancien agent de marque • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne par établissement :** 200 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** NC • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 5



**CETTE AGENCE
EST SPÉ...**

-CIALISÉE
DANS LA STRATÉGIE
DE COMMUNICATION
DIGITALE.

**Découvrez
notre expertise!**

tokster
agence de communication digitale



AXIAL

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : groupe de carrossiers indépendants

Date de création : 1986

Forme juridique de l'enseigne : SA

Adresse du siège : ZAC de la Croix Blandin - 8 rue René Francart - 51100 Reims

Téléphone : 03 26 36 00 00

E-mail : axial@edragroup.eu

Site internet : www.axial.org

Responsable réseau : Jean-Pierre Ricaud

Responsable et contact recrutement : Alexis Saccardo, responsable animation réseaux et marketing



Depuis 2018, Jean-Pierre Ricaud, carrossier de métier, est président du groupe Edra, qui détient l'enseigne Axial.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** carrossier indépendant • **Nature du contrat et durée :** contrat de licence de marque d'une durée de trois ans • **Droit d'entrée :** 1000 € HT + pack d'ouverture de 3000 € pris en charge par les partenaires peinture • **Redevance :** calculée en fonction du CA carrosserie de l'entreprise, trois paliers déterminés, gratuité les six premiers mois d'adhésion • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** 16,5 % sur les pièces / incitation pour diminuer la charge de cotisation (RFA) • **Autres :** CA minimum de 250 000 €, véhicules relais de moins de trois ans, Internet, logiciel de chiffrage, EAD, matériel et outillage récents conformes à une charte qualité, DMS EdraSoft II. Les dossiers de candidature sont soumis à la commission de la marque Axial, composée de carrossiers membres du conseil d'administration.

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022 :** 384 • **Objectif fin 2022 :** 400 • **Profil des adhérents :** cf. prérequis d'adhésion • **CA carrosserie apporté par le groupe Edra :** 38 M€ • **CA moyen par établissement :** 970 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 600 m² d'atelier • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 7 • **Nombre d'accords-cadres :** 100 • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 70 dont 6 marques de peinture premium: Spies Hecker et Standox (Axalta), R-M et Glasurit (BASF), Nexa Autocolor et MaxMeyer (PPG).

Plus écoresponsable et connecté

Réseau à système coopératif, affilié à la Fédération du Commerce Associé (FCA), avec des actionnaires carrossiers et la possibilité de le devenir au bout de deux ans, Axial a poussé cette année ses adhérents vers plus de digital, notamment avec un accord avec Sidexa pour le chiffrage avec l'IA de Qapter, et de partenariats avec Back2Car et GPA pour la PRE. Le groupe Edra soigne également la proximité avec ses adhérents : réunions régionales Axial Performances, Cap Adhérents, Tour de France des Métiers, soirées techniques, congrès, séminaires, salon Equip Auto, Rencontres Flotauto, etc.

**UN RÉSEAU DE PRÈS DE 400 CARROSSIERS INDÉPENDANTS
QUI APPARTIENT À SES ADHÉRENTS , ÇA CHANGE TOUT !**



**DMS
EDRASOFT 2
OFFERT**



**CENTRALISATION
DE RÈGLEMENTS**



**PLUS DE 200
ACCORDS CLIENTS
ET FOURNISSEURS**



**ANIMATION
NATIONALE**



**PRÉSENCE
DIGITALE**



**COUVERTURE
NATIONALE**

Axial, votre ligne de conduite



www.axial.org

FIVE STAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Axalta

Date de création: novembre 1992

Forme juridique de l'enseigne: groupement d'intérêt économique (GIE)

Adresse du siège: 1 allée de Chantereine, 78711 Mantes-la-Ville

Téléphone: 01 30 92 80 17

E-mail: patricia.mariani@axalta.com

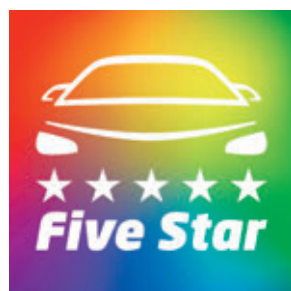
Site internet: www.five-star.fr

Responsable réseau: Alain Bessin, président

Responsable et contact recrutement: responsables développement réseau



Alain Bessin est président du GIE Five Star.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** l'entreprise doit répondre aux critères Five Star et utiliser les produits Axalta ainsi que l'outil de chiffrage Sidexa et le DMS Global Repair • **Nature du contrat et durée:** contrat de collaboration à durée indéterminée • **Droit d'entrée:** non • **Redevance:** cotisation annuelle + participation communication • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** Non / Oui: marque peinture groupe Axalta • **Autres:** mise en place de la signalétique

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 548 + 5 Centre Repair Zen
 • **Objectif fin 2022:** 570 • **Profil des adhérents:** carrossier indépendant qui répond aux critères Five Star en termes de taille d'atelier, nombre de productifs, utilise les produits peinture Axalta et l'outil de chiffrage Sidexa. Carrossiers orientés services et digital: parcours client simplifié. 250 carrossiers Five Star ont le label Repair Zen - Carrosserie Rapide • **CA global:** 616 M€ • **CA moyen par établissement:** environ 1,12 M€ • **Surface moyenne par établissement:** minimum 500 m² • **Nombre d'employés moyen:** minimum 5
 • **Nombre d'accords-cadres:** 10 constructeurs et 25 apporteurs d'affaires • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 40

Projection immédiate !

Pour les adhérents Five Star, le futur commence aujourd'hui et le réseau fait le maximum pour les aider à se projeter. C'est pourquoi, lors du 28^e congrès (lire page 68), l'accent a été mis sur l'équipement des carrosseries en DMS Global Repair, pour une gestion optimum et une meilleure anticipation de l'avenir, sur l'équipement en bancs de calibration ADAS, sur l'usage de l'IA dans le chiffrage avec Qapter, et sur une démarche écoresponsable. Avec son nouvel agrégateur Five Star Galaxy, le carrossier cinq étoiles peut se projeter plus sereinement vers son futur, proche comme plus lointain. Et avec l'assurance du soutien de l'enseigne à la notoriété de la marque, comme le prouvent les campagnes de communication TV en 2021 et 2022. Ce qui a valu à Five Star le "Coup de cœur" aux Ze Awards de la Carrosserie 2022 (photo ci-dessus).

FIVE STAR ★ PASSION CARROSSIER



acommauto

ENSEMBLE, DÉCROCHONS LES ÉTOILES



Le réseau **FIVE STAR** c'est aujourd'hui plus de 550 carrossiers unis autour d'un même but : affronter les défis de demain pour pérenniser leurs entreprises. Intégrer notre équipe, c'est se donner toutes les chances d'aller plus haut, plus loin, tous ensemble.

Tél. 01 30 92 80 17
www.five-star.fr

SÉRÉNITÉ

ACCOMPAGNEMENT

SERVICE

DIGITALISATION

QUALITÉ

ZECARROSSERY

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Lucie et Laura Marie

Date de création: 2017

Forme juridique de l'enseigne: société par actions simplifiée

Adresse du siège: 1 rue Henri Spriet 14120 Mondeville

Téléphone: 09 80 80 69 35

E-mail: contact@zecarrossery.fr

Site internet: www.zecarrossery.fr

Responsable réseau: Laura Marie, co-fondatrice et responsable grands comptes (lauramarie@zecarrossery.fr) et Lucie Marie co-fondatrice et directrice administrative et financière (luciemarie@zecarrossery.fr)

Responsable et contact recrutement: Mickaël Ferrière, carburateur commercial (mickael@zecarrossery.fr) - 06 45 30 23 50



Laura et Lucie Marie, avec ZeCarrossery, poursuivent la saga automobile initiée par leur grand-père.



Référencement et notoriété travaillés

ZeCarrossery poursuit le développement de sa notoriété et l'optimisation de son référencement auprès des particuliers. En parallèle, l'enseigne développe ses Fleet Solutions auprès des pros et des flottes nationales, et noue de nouveaux partenariats. Et bien sûr, ZeCarrossery veut resserrer ses rangs et accueillir de nouvelles recrues. ZeCarrossery (& ZePare-Brise) participeront au Salon Equip Auto 2022. La tête de réseau investit beaucoup dans sa stratégie digitale et les outils mis à disposition des carrossiers. Avec le contexte actuel : persistance du Covid et donc télétravail, hausse du coût des matières premières et de l'énergie, le réseau cherche à s'adapter aux nouvelles attentes et usages des automobilistes.

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** passion, service (volonté d'offrir un service hors du commun pour satisfaire ses clients), ambition, attaque et humilité (être à l'écoute et se remettre en question). Pas de profil préétabli : jeune entrepreneur ou carrossier expérimenté, venez comme vous êtes pourvu que vous vous retrouviez dans nos valeurs ! • **Nature du contrat et durée:** contrat de partenariat de trois ans • **Droit d'entrée:** de 2500 € à 6000 € • **Redevance:** de 200 € à 260 €/mois en fonction de la formule commerciale choisie (hors communication) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC • **Autres:** le partenaire carrossier est le représentant unique de l'enseigne et du concept sur son secteur. Aussi, un pack de démarrage complet : enseignes, supports marketing personnalisés (site web, stratégie digitale, PLV, papeterie, etc.). Un plan de communication de lancement personnalisé : stratégie cross média (radio, social média, campagne distribution de flyers, Google Ads). Enfin, deux journées de formation : une au siège aux côtés de l'équipe réseau et des fondatrices et une sur site pour la prise en main du concept et des outils • **Services et accompagnements:** mise à disposition d'un intranet pour simplifier le quotidien du carrossier (traiter ses dossiers, communiquer en temps réel avec ses clients, gérer son parc de véhicules de prêt, choix des offres clients, traitement des devis...). Conditions exclusives : Lacour (DIVA pour le chiffre), partenariats Aniel Marketplace, FBS et VSF, Pakt France, programme d'accompagnement terrain pour développer son activité, création de contenus et de supports graphiques personnalisés à la demande.

SCAN DU RÉSEAU :

• **Nombre d'adhérents au 01/06/2022:** 90 • **Objectif fin 2022:** 150 • **Profil des adhérents:** des carrossiers qui partagent nos valeurs et qui ont la volonté d'être indépendants. Des carrossiers qui portent fièrement les couleurs de ZeCarrossery et qui ont l'envie de développer leur activité en s'appuyant sur le concept, les offres commerciales (franchise remboursée, carte carburant ou remise exceptionnelle) et une équipe réseau à leurs côtés. • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne par établissement:** NC • **Nombre d'employés moyen par établissement:** NC • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

Ze Carrossery & Ze Pare-Brise

Réseau de carrossiers indépendants

INTÉGREZ LA TEAM !



PRÉCISIUM CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Précisium

Date de création : 2003

Forme juridique de l'enseigne : réseaux de carrossiers indépendants

Adresse du siège : 20 avenue André Malraux - 92300 Levallois-Perret

Téléphone : NC

E-mail : infoprecisium@allianceautomotive.fr

Site internet : www.precisium.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Responsable et contact recrutement : www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects**: carrossier souhaitant garder son indépendance • **Nature du contrat et durée**: contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée**: 0 € • **Redevance**: 155 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture**: défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022**: 112 • **Objectif fin 2022**: NC • **Profil des adhérents**: MRA souhaitant conserver leur indépendance • **CA global**: NC • **CA moyen par établissement**: à partir de 350 000 € • **Surface moyenne par établissement**: NC • **Nombre d'employés moyen par établissement**: NC • **Nombre d'accords-cadres**: un accord, sujet en développement • **Nombre de partenaires fournisseurs**: 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• **ShowVroom**: programme complet d'encadrement pour développer la vente VN/VO incluant tous les services liés à la vente des véhicules (VO, VN, financements, garanties, gravage de vitres...) • **Accès à leur hotline dédiée et interactive**: Techbook • **Preci Glass**: Label Vitrage / Pare-Brise • Campagne TV • Dossier de prospection personnalisable • Programme de formation

TOP CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto

Date de création : 2002

Forme juridique de l'enseigne : réseaux de carrossiers indépendants

Adresse du siège : 20, avenue André-Malraux - 92300 Levallois-Perret

Téléphone : NC

E-mail : infostopcarrosserie@allianceautomotive.fr

Site internet : www.top-carrosserie.fr

Responsable réseau : Alexandre Borgniet, responsable développement réseaux

Responsable et contact recrutement : www.top-carrosserie.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects**: carrossier souhaitant garder son indépendance • **Nature du contrat et durée**: contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée**: aucun • **Redevance**: 209 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture**: défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022**: 256 • **Objectif fin 2022**: NC • **Profil des adhérents**: MRA souhaitant conserver leur indépendance • **CA global**: NC • **CA moyen par établissement**: à partir de 350 000 € • **Surface moyenne par établissement**: NC • **Nombre d'employés moyen par établissement**: NC • **Nombre d'accords-cadres**: un accord, sujet en développement • **Nombre de partenaires fournisseurs**: 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• **ShowVroom**: Programme complet d'encadrement pour développer la vente VN/VO incluant tous les services liés à la vente des véhicules (VO, VN, financements, garanties, gravage de vitres, ...) • **Accès à leur Hotline dédiée et interactive**: Techbook • **Top Glass**: Label Vitrage / Pare-Brise • Campagne TV • Dossier de prospection personnalisable • Programme de formation

BREAKING NEWS

Retrouvez toute l'actualité de l'aftermarket automobile sur le nouveau site

auto.zepros.fr



zePROS

DIGITAL PRINT ÉVÉNEMENTIEL CONTENT MARKETING

A+GLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Pierre Pérez et Marie-Pierre Tanugi de Jongh

Date de création: 1992

Forme juridique de l'enseigne: société par actions simplifiée

Adresse du siège administratif: 265 route de Narbonne 31400 Toulouse

Téléphone: 0 800 33 20 00 (numéro gratuit)

E-mail: aplusglass@aplusglass.com

Site internet: www.aplusglass.com

Responsable réseau: Nelly Pérez

Responsable et contact recrutement: Nelly Pérez

PDG: Marie-Pierre Tanugi de Jongh

Président du Conseil de Surveillance: Pierre Pérez



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** professionnel de l'automobile avec cinq ans d'expérience vitrage requis • **Nature du contrat et durée:** contrat de franchise de trois ans, renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée:** 1000 € • **Cotisation annuelle:** franchise de 2087,89 € HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** Non

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 530 • **Objectif fin 2022:** 560 • **Profil des adhérents:** professionnels de l'automobile avec cinq ans d'expérience vitrage • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** NC • **Surface moyenne par établissement:** 250 m² • **Nombre d'employés moyen:** 3 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

ACTIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Alain Custey, fondateur Actiglass Ile-de-France et réseau national

Date de création: 2004

Forme juridique de l'enseigne: SAS

Adresse du siège: 458 chemin du Marquis 38430 Moirans

Téléphone: 04 87 64 02 69

E-mail: developpement@actiglass.com

Site internet: www.actiglass.com

Responsable réseau: Frédéric Fourgous

Responsable et contact recrutement: Jean-Baptiste Habrard



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** expert du vitrage automobile • **Nature du contrat et durée:** concession de cinq ans • **Droit d'entrée:** à partir de 5000 € • **Redevance:** 5 % du CA mensuel • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** non • **Autres:** obligation d'équipement et de formation pour le calibrage ADAS

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 27 (76 départements couverts) • **Objectif fin 2022:** 35 (100 % du territoire métropolitain) • **Profil des adhérents:** entrepreneur technicien vitrage auto • **CA global:** 7 M€ • **CA moyen par établissement:** 250 000€ • **Surface moyenne par établissement:** uniquement véhicules atelier • **Nombre d'employés moyen:** 1 à 3 • **Nombre d'accords-cadres:** 25 (100 % des mutuelles d'assurance, ainsi que des courtiers et flottes d'entreprise) • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 10

EURO PARE-BRISE +

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Aboubakar Zekhnini et Azize Ouahba

Date de création: 2016

Forme juridique de l'enseigne: SAS

Adresse du siège: 6 avenue du Maquis des Glières 51470 Saint-Memmie

Téléphone: 07 56 37 50 48

E-mail: dg@europarebrise-plus.fr

Site internet: https://www.europarebrise-plus.fr

Responsable réseau: Nino Poloni

Responsable et contact recrutement: Teddy Fellon



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** première expérience entrepreneuriale et/ou 1ère expérience commerciale • **Nature du contrat et durées:** Franchise / durée 7 ans • **Droit d'entrée:** 12 000€ HT • **Redevance:** 4% du CA HT (avoids déduits) • **Engagement sur pièces de rechange:** Conditions tarifaires centrale d'achats

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 52 • **Objectif fin 2022:** 70 • **Profil des adhérents:** Chefs d'entreprise aguerris, disposant d'un réseau local très fort • **CA global:** 21M€ • **CA moyen par établissement:** 400 000€ • **Surface moyenne par établissement:** 250m² • **Nombre d'employés moyen par établissement:** 2 • **Nombre d'accords-cadres:** 18 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 14

FRANCE PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: groupement d'associés de poseurs indépendants

Date de création: 1993

Forme juridique de l'enseigne: SAS

Adresse du siège: ZA des Bégnennes - rue Pablo Picasso 57365 Ennery

Téléphone: 03 87 40 10 70

E-mail: contact@franceparebrise.fr

Site internet: www.franceparebrise.fr

Responsable réseau: Pierre-Yves Desjeux, directeur général adjoint

Responsable et contact recrutement: Yannick Rassemuss / Nathalie Turchi - contact@franceparebrise.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** varié • **Nature du contrat et durée:** contrat d'enseigne d'une année • **Droit d'entrée:** 19000 € • **Redevance:** 742 € + 3 % du CA et 1,5 % du CA pour la publicité • **Engagement sur pièces de rechange:** NC • **Autres:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 190 • **Objectif fin 2022:** 200 • **Profil des adhérents:** varié • **CA global:** 145 M€ • **CA moyen par établissement:** 350 000 € • **Surface moyenne par établissement:** 300 m² • **Nombre d'employés moyen:** 3 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 20

GLASS AUTO SERVICE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : PHE
 Date de création : 2003
 Forme juridique de l'enseigne : NC
 Adresse du siège : 22 avenue Aristide-Briand 94742 Arcueil Cedex
 Téléphone : 01 69 79 89 89
 E-mail : infos@glass-auto.fr
 Site internet : www.glassauto.fr
 Responsable réseau : Marc Novick
 Responsable et contact recrutement : Angélique Sou



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : NC • Nature du contrat et durée : contrat d'adhérent d'une durée d'un an • Droit d'entrée : NC • Redevance : NC • Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture : fournisseurs référencés – taux de commissionnement de 1,35 % • Autres : acquisition du kit de lancement : 890 € HT

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 410 • Objectif fin 2022 : 450 • Profil des adhérents : NC • CA global : NC • CA moyen par établissement : 100 000 € HT • Surface moyenne par établissement : NC • Nombre d'employés moyen : 5 • Nombre d'accords-cadres : environ 60 • Nombre de partenaires fournisseurs : NC

GLASS PRO SERVICES

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Jean-Pascal Meslet et Christophe Waeytens
 Date de création : 2015
 Forme juridique de l'enseigne : SAS
 Adresse du siège : 458 Chemin du Marquis, 38430 Moirans
 Téléphone : 03 57 54 11 70
 E-mail : contact@glassproservices.fr
 Site internet : www.glassproservices.fr
 Responsable réseau : Louis Deville
 Responsable et contact recrutement : Jean-Baptiste Habrard



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : Chef d'entreprise • Nature du contrat et durées : Concession, 5 ans • Droit d'entrée : à partir de 5 000 € • Redevance : 5% du CA mensuel • Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture : Non • Autres : Obligation d'équipement et de formation pour le calibrage ADAS

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 7 (63 départements couverts) • Objectif fin 2022 : 15 (100% du territoire métropolitain) • Profil des adhérents : Entrepreneurs techniciens vitrage auto • CA global : 4M€ • CA moyen par établissement : 550K€ • Surface moyenne par établissement : 100m stockage et manutention • Nombre d'employés moyen par établissement : 4 à 6 • Nombre d'accords-cadres : 15 (Flottes entreprises, transporteur marchandises et voyageurs) • Nombre de partenaires fournisseurs : 10

GLASTINT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Patrick Curti
 Date de création : 1989
 Forme juridique de l'enseigne : société anonyme monégasque
 Adresse du siège : 4 rue Joseph Bressan – MC 98000 Monaco
 Téléphone : +377 93 25 82 00
 E-mail : developpement@glastint.com
 Site internet : www.glastint.com
 Responsable réseau : Jean-Paul Mellet
 Responsable et contact recrutement : Laurent Nogrette



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : sens du contact, bonne expérience commerciale, passion pour la prospection et vente aux particuliers comme aux professionnels du monde de l'automobile et du bâtiment, gérer un centre de profit et manager une petite équipe, etc. • Nature du contrat et durée : contrat de franchise d'une durée de 5 ans • Droit d'entrée : 16 000 € HT • Redevance : 5 % du CA HT en royalties, 2 % du CA HT pour la publicité • Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture : NC • Autres : obligation d'acheter des produits Glastint via la centrale d'achat et/ou les fournisseurs référencés

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 70 • Objectif fin 2022 : 76 • Profil des adhérents : NC • CA global : 12 930 000 € HT en 2021 • CA moyen par établissement : de 150 000 à 350 000 € HT la deuxième année • Surface moyenne par établissement : 120 à 200 m² • Nombre d'employés moyen : 2 à 3 • Nombre d'accords-cadres : NC • Nombre de partenaires fournisseurs : NC

INTER PAREBRISSE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Jean-Pierre Carrot
 Date de création : 2007
 Forme juridique de l'enseigne : société à responsabilité limitée
 Adresse du siège : 27 rue Gustave Delory 42000 Saint-Etienne
 Téléphone : 04 77 93 78 81
 E-mail : contact@interparebrisse.com
 Site internet : www.interparebrisse.com
 Responsable réseau : Jean-Pierre Carrot
 Responsable et contact recrutement : Jean-Pierre Carrot



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• Profil des prospects : professionnel de l'auto • Nature du contrat et durée : charte de labellisation • Droit d'entrée : 2 000 € • Redevance : aucune • Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture : aucun • Autres : NC

SCAN DU RÉSEAU

• Nombre d'adhérents au 31/05/2022 : 75 • Objectif fin 2022 : maintenir le réseau • Profil des adhérents : professionnel de l'auto • CA global : 5 M€ • CA moyen par établissement : 50 000 € • Surface moyenne par établissement : 650 m² • Nombre d'employés moyen : 6 • Nombre d'accords-cadres : aucun • Nombre de partenaires fournisseurs : 15

MONDIAL PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Autodistribution
Date de création: 1999
Forme juridique de l'enseigne: société par actions simplifiée
Adresse du siège: 3 rue Joseph Monier 92500 Rueil Malmaison
Téléphone: NC
E-mail: info@mondialparebrise.fr
Site internet: www.mondialparebrise.fr
Responsable réseau: Laurent Desrouffet
Responsable et contact recrutement: Laurent Ficot



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** expérience dans l'univers auto ou en tant que chef d'entreprise
 • **Nature du contrat et durée:** Contrat de franchise pour cinq ans • **Droit d'entrée:** 15 000 € HT • **Redevance annuelle:** 5 % du CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC • **Autres:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 362 (113 en propre, 249 en franchisé) • **Objectif fin 2022:** 380 • **Profil des adhérents:** univers auto • **CA global:** NC • **CA moyen par établissement:** 360 000 € • **Surface moyenne par établissement:** 250 m² • **Nombre d'employés moyen:** 3 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** NC

OUIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Hadrien Dijoux et Laurent Pichon-Bertrand
Date de création: novembre 2016
Forme juridique de l'enseigne: société à responsabilité limitée
Adresse du siège: 16 rue Bannier 45000 Orléans
Téléphone: 02 44 84 66 96
E-mail: h.dijoux@ouiglass.com
Site internet: www.ouiglass.com
Responsable réseau: Hadrien Dijoux
Responsable et contact recrutement: Hadrien Dijoux



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** entrepreneur issu de l'automobile ou non • **Nature du contrat et durée:** licence de marque pour une durée de sept ans • **Droit d'entrée:** 5 000 € HT • **Redevance:** 940 € HT/mois • **Engagement sur pièces de rechange:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 97 • **Objectif fin 2022:** 125 • **Profil des adhérents:** entrepreneur, commerçant, employé ou cadre • **CA global:** 18 M€ HT • **CA moyen par établissement:** 25 000 € HT/mois si activité principale, 10 000 € HT/mois si activité complémentaire • **Surface moyenne par établissement:** 120 à 150 m² • **Nombre d'employés moyen:** 1 à 3 • **Nombre d'accords-cadres:** 9 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 9

POINT S GLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: Point S Glass (Point S)
Date de création: 1971
Forme juridique de l'enseigne: SA
Adresse du siège: 9 rue Curie - 69006 Lyon
Téléphone: 04 37 48 84 84
E-mail: contact@points.fr
Site internet: www.points.fr
Responsable réseau: Christophe Rollet, directeur général
Responsable et contact recrutement: developpement@points-france.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** diversifié - créateurs d'entreprise, repreneurs, complément d'activité d'un centre existant. Point commun: volonté d'indépendance et goût du commerce de proximité. • **Nature du contrat et durée:** coopérative sur trois ans • **Droit d'entrée:** 4 950 € HT + droit d'enseigne de 6 250 € HT • **Rétrocession:** non • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture:** NC • **Autres:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 180 • **Objectif fin 2022:** 300 • **Profil des adhérents:** cf. profil des prospects • **CA global France:** 570 M€ • **CA moyen par établissement:** 950 000 € HT • **Surface moyenne par baie S Glass:** 40 m² • **Nombre d'employés moyen:** 5 • **Nombre d'accords-cadres:** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 10

RAPID PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau: ITM Automobile
Date de création: 2013
Forme juridique de l'enseigne: société par actions simplifiée
Adresse du siège: 9 allée des Mousquetaires 91078 Bondoufle
Téléphone: 01 69 64 18 00
E-mail: contact@rapidparebrisefrance.fr
Site internet: www.rapidparebrise.fr
Responsable réseau: Cédric Beggache
Responsable et contact recrutement: cedric.beggache@mousquetaires.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects:** sens du service client, intérêt pour l'automobile, entrepreneur
 • **Nature du contrat et durée:** contrat de licence sur une durée de sept ans • **Droit d'entrée:** 10 000 € HT • **Redevance:** 990 € HT/mois et 240 € HT/mois pour la communication
 • **Engagement sur pièces de rechange:** NC • **Autres:** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022:** 302 • **Objectif fin 2022:** 340 • **Profil des adhérents:** sens du service client, intérêt pour l'automobile, entrepreneur • **CA global:** 130 M€ • **CA moyen par établissement:** 450 000 € • **Surface moyenne par établissement:** 150 m² • **Nombre d'employés moyen:** 3 • **Nombre d'accords-cadres:** 10 • **Nombre de partenaires fournisseurs:** 5

SILIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : SAS Siligom

Date de création : janvier 2020

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 22 avenue Lionel Terray 69330 Jonage

Téléphone : 04 82 25 02 20

E-mail : douglas.carrel@siliglass.fr

Site internet : www.siliglass.fr

Responsable réseau : Douglas Carrel

Responsable et contact recrutement : Douglas Carrel



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : spécialiste du vitrage / carrossier / garage • **Nature du contrat et durée** : contrat d'adhésion d'une durée de cinq ans • **Droit d'entrée** : 5000 € • **Rétrocession** : 3 % du CA • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : oui • **Autres** : NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/05/2022** : 70 • **Objectif fin 2022** : 100 • **Profil des adhérents** : spécialiste du vitrage / carrossier / garage • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : 450 000 € • **Surface moyenne par établissement** : 150 m² • **Nombre d'employés moyen** : 3 • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 12

ZEPARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Lucie & Laura Marie

Date de création : 2020

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 1 rue Henri Spriet 14120 Mondeville

Téléphone : 09 80 80 69 35

E-mail : contact@zecarrossery.fr

Site internet : www.zeparebrise.fr

Responsable réseau : Laura Marie, co-fondatrice et responsable grands comptes – lauramarie@zecarrossery.fr • Lucie Marie, co-fondatrice et directrice administrative et financière – luciemarie@zecarrossery.fr

Responsable et contact recrutement : Mickaël Ferrière - mickael@zecarrossery.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : passion, service, ambition, attaque, humilité. Pas de profil de carrossier préétabli : jeune entrepreneur ou carrossier expérimenté, venez comme vous êtes • **Nature du contrat et durée** : contrat de partenariat de cinq ans • **Droit d'entrée** : de 2500 € à 6000 € • **Rétrocession** : de 200 € à 260 €/mois en fonction de la formule commerciale choisie (hors communication) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : NC • **Devenir Pare-Brizier induit** : exclusivité d'une zone de chalandise ; pack de démarrage complet : enseigne, supports marketing personnalisés ; plan de com' de lancement personnalisé : stratégie cross média ; deux journées de formation • **Services et accompagnements mis en place** : intranet ; conditions exclusives réservées aux Pare-Brizier : Lacour (DIVA pour le chiffage), VSF et Panther Pro ainsi que Glass & Boost pour la formation ; accompagnement terrain pour développer son activité ; community management et création de supports graphiques personnalisés

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 15/06/2022** : 40 • **Objectif fin 2022** : 50 • **Profil des adhérents** : carrossier partenaire ZeCarrossery qui souhaite développer son activité vitrage ou carrossier indépendant multi-agréé en carrosserie qui ne peut rejoindre ZeCarrossery mais peut adhérer à ZePare-Brise • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : NC • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

VOTRE JOURNAL ZEPROS

À PORTÉE DE MAIN

UN ABONNEMENT NUMÉRIQUE

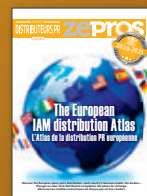
Recevez chaque nouveau numéro dans votre boîte mail

EN AVANT-PREMIÈRE

Recevez votre journal une semaine avant tout le monde

+ PRATIQUE

Accès illimité et adapté à tous vos écrans



Pour vous abonner scannez ici !





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.

FRICION DE POINTE INGÉNIERIE FABRICATION **ESSAI**



www.textar.com

MARQUE EXCLUSIVE

RAPPORT QUALITÉ / PRIX IMBATTABLE



kits de protection et d'amortisseurs
pièces de suspension & de direction
freinage

filtration

courroies

machines tournantes

batteries

débitmètres

amortisseurs

injecteurs

embrayages

roulements

pompes à eau

kits de distribution

balais d'essuie-glaces

poulies damper

lubrifiants & liquides

lampes & consommables d'atelier

La marque exclusive tecdrive® du Groupe AGRA propose
+ de 20 familles de produits et **+ de 9 500 références**
pour assurer une large couverture du parc roulant.

QUALITÉ ÉQUIVALENTE AUX PIÈCES D'ORIGINE

RAPPORT QUALITÉ / PRIX IMBATTABLE

GARANTIE 2 ANS

Retrouvez-nous sur tecdrive.fr

tecdrive
quality auto parts



28000 CHARTRES
AJV MOTORS



35700 RENNES
GARAGE DU CENTRE-VILLE
DELAPIERRE
DELAPIERRE David



41100 NAVEIL
COLOR CAR
DAUBIGNARD Romain

56160 LANGOËLAN
LANGOËLAN AUTOS
HOAREAU Patrice



44440 RIAILLÉ
REN'ESSENCE AUTO
BARON David

49480 VERRIÈRES-EN-ANJOU
GLK AUTO
COCAULT Jonathan

49250 LA MÉNITRÉ
GARAGE VAL D'ANJOU
GINDREAU Mathieu



72130 SOUGÉ-LE-GANELON
SARL GARAGE BACH
BACH Karim



93200 SAINT-DENIS
GARAGE M AUTOS
CHERRADI El Mokhtar

76530 GRAND-COURONNE
SAS RFK
OUCHELLI Rabah



77920 SAMOIS-SUR-SEINE
GARAGE BDB
BENMOHAMED Touati



62450 BAPAUME
EURO CAR SERVICES
TIRCHE Yahya



63700 MONTAIGUT-EN-COMBRAILLE
GARAGE DU PRIEURÉ
ROCHET Valentin



83830 FIGANIÈRES
GARAGE JMG



64000 PAU
NAVARRE AUTO
MAZEN Stéphane



06130 GRASSE
AML AUTOS
ILTIS Lionel

13090 AIX-EN-PROVENCE
MVP DIFFUSION
EYNARD Olivier

74930 REIGNIER
LESPECT AUTO
LESPECT Loïc

06130 GRASSE
ALAIN GARAGE
PULIMENI Alain

43200 YSSINGEAUX
GARAGE MONTELMARD
MONTELMARD Patrice

01590 DORTAN
AUTO PRO 01
BUBA Muzaffer

83130 LA GARDE
AM AUTOMOBILES
VAN SAM Mathieu

01580 IZERNORE
GARAGE DE LA PLAINE
HASSANE Othman



26260 SAINT-DONAT-
SUR L'HERBASSE
B & C AUTOMOBILES
BARATIER Benoit

11700 CAPENDU
GARAGE DRIEUX
DRIEUX David

06410 BIOT
PLATINIUM AUTO
TRABELSI Nizar



06340 DRAP
GARAGE CHABRIERE
CHABRIERE Frédéric

06200 NICE
GARAGE GRIMALDI
GRIMALDI Jean-Marc

83110 SANARY-SUR-MER
GARAGE ADD
DOBROTINE Dimitri



15100 SAINT-FLOUR
L'ANTRE DE L'AUTO
SAUNIER Thierry

13360 ROQUEVAIRE
ATELIER AUTO SUD
ZERAFA Théo



90120 MORVILLARS
GARAGE DE L'ALLAINE
BERNARD Éric

67490 DETTWILLER
GARAGE MEYER
MEYER Gaëtan



71570 ST-SYMPHORIEN-D'ANCELLES
GARAGE D'ANCELLES
ARAUJO MENDES Jorge



51510 FAGNIÈRES
ML AUTOMOBILES
LEFEVRE Teddy

CONTACTEZ...



LA RÉDAC

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

LA PUB

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

LA DIFF

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



MÉTIER

Réparateurs agréés	62
Réparateurs indépendants	64
Carrossiers	68
Distributeurs Équipementiers	70

STRATÉGIE IAM

Renault/Motrio : les premières briques s'imbriquent

« **La coopération avant la compétition! Nous nouerons des deals en IAM avec des acteurs du marché et rien ne nous arrêtera** », prévenait Hakan Dogu dans notre édition de décembre dernier. La stratégie PR du patron de l'après-vente Monde chez Renault, grande ouverte et sans dogme sur les partenaires de tous ordres, est bel et bien enclenchée. Une première voie digitale est annoncée avec l'acquisition de la plateforme Fixter (lire page 64), tandis que d'autres brèches seront creusées d'ici septembre. Avec, semble-t-il, des réseaux multimarques... Hakan Dogu cherche à établir des connexions partout où cela

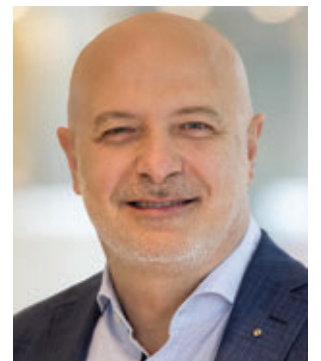
sera possible. Des deals futurs sont d'ores et déjà avancés puisqu'il cite le manufacturier Goodyear et le spécialiste du lubrifiant Castrol. Des négociations seraient en cours avant une officialisation en septembre prochain. « *Le Groupe Renault travaille en étroite collaboration avec Castrol et Goodyear sur le développement d'une proposition de valeur en rechange indépendante, construite autour d'un réseau, de produits et de solutions complètes. Nous devrions être prêts en septembre prochain* », évoque-t-il. Il n'en dira pas plus sur les contours de cette nouvelle chaîne de valeur : il n'évoque visiblement pas les huiles et les pneus des deux équipementiers

mais bel et bien les réseaux que ces derniers déploient déjà. On peut dès lors facilement imaginer les mutualisations possibles pour les réseaux concernés en pièces et autres services proposés par la stratégie IAM du constructeur.

Motrio en mode master franchise

Autre approche particulièrement pragmatique de Renault : Hakan Dogu annonce la master franchise comme rampe de lancement pour déployer les ateliers Motrio dans le monde. Renault Group laissera en premier lieu l'initiative à ses réseaux primaires. Mais il se garde la possibilité d'ouvrir son maillage à

d'autres acteurs européens si lesdits réseaux ne saisissent pas l'opportunité. Et là encore, le patron de l'après-vente Monde de Renault n'a ni dogme, ni chapeau. « *La coopération avant la compétition. Toutes les propositions sont étudiées. Nous devons accélérer nos efforts car nous objectivons les 10 000 points de vente Motrio dans le monde d'ici trois ans.* » Il est bien décidé à accentuer la culture du multi-marquisme au sein de la business unit Motrio. Avec, s'il le faut, l'ouverture à tout acteur de l'IAM prêt à mettre sa compétence au service des ambitions de Renault. Et si l'on en croit certaines rumeurs collectées sur Automechanika Istanbul, de



Hakan Dogu vise 10 000 points de vente Motrio dans le monde d'ici trois ans.

grands noms internationaux de la distribution indépendante de pièces sont prêts à se pencher sur le cahier des charges distillé par la master franchise. ●

m.blancheton@zeppros.fr

ACCOMPAGNEMENT

Les concessionnaires Opel veulent être soutenus



Michel Maggi, président du groupement des concessionnaires Opel.

Les concessionnaires Opel réclament un soutien personnalisé de la part de Stellantis, dans un contexte de rentabilité négative récurrente.

« *Les volumes de vente et les tensions d'approvisionnement actuels compliquent le retour à l'équilibre financier du réseau* », appuie Michel Maggi. Le président du groupement (GNCO) souligne une rentabilité négative en 2021 et des résultats sur le premier trimestre 2022 qui « *n'ont pas inversé la tendance* », soit - 16 % de ventes VN. Problème : le petit poucet de la galaxie Stellantis (2,4 % de péné-

tration, 82 investisseurs pour 234 concessions) a des besoins différents de ses grands cousins Peugeot ou Citroën.

Accompagnement et remise à plat

Si le plan produits est attractif et l'électrification de la gamme en phase avec les attentes du marché, les ventes et les livraisons redémarrent lentement. Le réseau a besoin d'un accompagnement pour « *passer les prochains mois plus sereinement, avec des objectifs réajustés par Stellantis, correspondant à la volumétrie de la marque* »,

insiste Michel Maggi. D'où la nécessité de maintenir une communication constante avec Opel France en initiant une première réunion de crise en mai pour une remise à plat de tous les sujets bloquants (appros, livraisons). Des réponses pour débloquer la situation ou atténuer les effets d'une crise majeure ont été apportées par le constructeur. Autre point, les nouveaux contrats à venir avec Stellantis mais encore flous, et « *des entreprises qui doivent assurer leur rentabilité jusqu'à leur entrée en vigueur* ». ●

M. B.

RELATION CONTRACTUELLE

Pourquoi les constructeurs agitent le contrat d'agent

Pour compenser la baisse des entrées ateliers avec la hausse du parc électrifié, les constructeurs sont en mode «économiques». La vente directe grâce au digital entraînera la baisse des coûts de distribution. Le tout introduit par un contrat d'agent qui leur redonnera de la marge. C.Q.F.D.

«Les contrats d'agent doivent accompagner la montée en puissance de la vente en ligne», indique ainsi le cabinet Roland Berger. Un engrenage mécanique qui, en faisant sortir le concessionnaire de son contrat de distribution habituel, le transforme en simple auxiliaire de vente agissant pour le compte et au nom du constructeur qui facture. Un transfert de clientèle vers ce dernier qui prend alors en charge les risques commerciaux et financiers inhérents à la vente

Le contrat d'agent est mis en avant par le constructeur pour accompagner la vente digitale. Cette dernière est estimée à 30% en 2030 par le cabinet Roland Berger.



de ses produits : stock, exposition des VN, frais de formation des vendeurs, "corporate identity" et même coût d'occupation des surfaces affectées à la vente ou à l'exposition !

Portée "limitée" du digital

Bien sûr, la vente directe adoubee par le digital remet en contact le client final avec la marque qui veut ainsi maîtriser ses prix de transactions. Le cabinet atténue

cependant l'impact encore faible du digital en estimant à 30 % en 2030 les ventes de véhicules via ce canal, rapporte notre confrère *Le Journal de l'Automobile**. Derrière le contrat apparaît très clairement la volonté des marques de réduire leurs coûts de distribution, soit 25 % du prix d'un véhicule selon Roland Berger avec le niveau de remise commercial. Le contrat d'agent pourrait permettre aux constructeurs

de reprendre jusqu'à 4 points de marge estime le cabinet. Autres indicateurs livrés par le cabinet, la rentabilité européenne des distributeurs portée à 2 % en 2019. Les soutiens financiers des constructeurs, estimés à 8 Md€ par Roland Berger lors du passage 2020, auraient évité une chute de 5 %. À suivre. ●

M. B.

* Lors d'une table ronde organisée par Roland Berger.

Vite !

RECHARGE

Chopard branché

Le distributeur de l'Est (105 points de vente, 13 marques, 2570 collaborateurs) ouvre son premier hub de recharge ultra-rapide à Lyon (Smart Ecully). Huit sites (soit 56 points de recharge) seront déployés d'ici la fin de l'année pour un investissement de 4 M€, via sa co-entreprise avec Electra. Ce dernier propose une application avec réservation à distance de sa borne, recharge du véhicule et paiement en ligne (0,44 € par kWh TTC).



tcmatic

ON VOUS EN DIT PLUS SUR
LES BOÎTES AUTOMATIQUES ?

BOÎTES DE VITESSES
AUTOMATIQUES

BLOCS HYDRAULIQUES

CONVERTISSEURS
DE COUPLE

BOÎTES DE TRANSFER

KITs DE VIDANGE

TCMATIC.COM

E-T-A-I
Certified Data Supplier

Vite!

EUROPE

Campagne d'Italie pour Motrio



Présent sur le dernier salon Autopromotec de Bologne, le réseau multimarque de Renault affichait clairement son émancipation... et ses ambitions! Exit la marque Renault dans la signature: Motrio s'affiche désormais seul pour signifier l'indépendance de la business unit après-vente. Objectif pour le réseau en Italie: passer de 140 à 400 points de service dès 2023, puisés parmi les 50 000 garagistes indépendants dans la Botte, mais aussi chez les futurs ex-agents Renault!

DIGITAL

L'e-shop Wurth se réinvente

La fonctionnalité « historique des commandes » apparaît dans les outils du site de e-commerce de fournisseur d'outillage... En quelques clics, les clients peuvent consulter tous les détails relatifs à leurs commandes comme le statut de la livraison en lien avec le transporteur, des reliquats, et même leurs factures (pour les clients autorisés). Ils ont également la possibilité de renouveler la commande à l'identique ou de la moduler en fonction de leurs besoins du moment!



ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Les "bricoleurs" sautent sur l'occasion

Alors qu'un Français sur deux serait adepte du DIY, 79 % seraient prêts à utiliser une PRE, selon un sondage OpinionWay d'avril dernier réalisé auprès de 1044 personnes pour le compte d'Opisto. La marketplace souligne que 97 % des 20 % de réfractaires à la pièce d'occasion le sont par manque de confiance dans la qualité (64 %) ou sa provenance (52 %).

DIGITAL

Renault/Motrio s'offre Fixter

À l'instar d'Autobutler chez Stellantis, d'iDGARAGES au sein de l'Autodistribution ou encore de Vroomly (incubée chez Mobivia ID), le rachat du spécialiste britannique du devis en ligne Fixter signe la volonté de Renault de digitaliser le parcours client. Fixter a été créée à Londres en 2017 par le Britannique Limvirak Chea et les Français Frédéric Dermer et Christian Vrabie. « La plateforme est devenue la référence outre-Manche », souligne le constructeur. Au menu de l'application: la prise de rendez-vous en ligne et l'élaboration des devis avec une démarcation sur le service client, poussé à l'extrême via la collecte du véhicule à domicile jusqu'au réseau partenaire du groupe, la facturation et la garantie des réparations. « Nous sommes un fournisseur de services de maintenance en ligne, pas un service de mise en relation directe. Nous redéposons le véhicule chez le client, qui ne



voit pas le garagiste! C'est ce qui nous différencie des autres plateformes », assurent les fondateurs. D'où une sélection drastique du MRA partenaire avec la promesse d'un « maximum de trafic, ce qui nous permet de négocier des tarifs préférentiels – d'où ils extraient leur marge – et un prix facial qui sera toujours moins cher qu'un concessionnaire. »

Approche multimarque
Évidemment, Fixter profitera prioritairement du réseau multi-

marque Motrio, soit 2500 points de vente en Europe (dont 1250 en France). Si ces derniers n'ont aucune obligation de travailler avec Fixter, la plateforme ne compte pas se fermer à ce seul panneau. « Nous comptons 400 garages multimarques au Royaume-Uni, avec un objectif de couvrir 75% du marché et de rentrer des véhicules encore sous garantie. Nous ferons la même chose en France, en appui sur Motrio. Mais nous avons besoin de garages d'autres panneaux

pour assurer la densité du maillage. Les zones urbaines sont demandeuses de ce type de service. » Si en Angleterre, un deal est noué avec Euro Car Parts (LKQ) pour la commande et la livraison des pièces aux garages, il n'est pas envisagé de duplication similaire ailleurs... sachant qu'aucune porte ne reste fermée. Comprendre que pour l'heure, en France, le souhait de la plateforme est de se connecter « aux meilleurs fournisseurs dans chaque pays! Pour l'instant, nous sommes en appui des catalogues Motrio et Renault. Nous travaillons en France sur les connexions à établir avec Partakus pour les identifications de véhicules par exemple... sachant également que le garage reste pilote de ses commandes PR. Tout dépendra de la disponibilité des pièces à l'instant T, et des deals futurs que nous aurons noués. » (lire également page 62) ●

m.blancheton@zepros.fr

GESTION

Nouvelle version du CRM Proximeca

Le groupement Agra vient de sortir une mise à jour de ProxiSoft, le logiciel de gestion de la relation client pour les 120 garages portant le panneau Proximeca. ProxiSoft 2022 est dorénavant accessible totalement en ligne. Une version digitalisée qui promet plus de fluidité et d'intuitivité. Le logiciel met à disposition un calendrier pour gérer la prise de rendez-

vous, le planning de l'équipe et du prêt des véhicules de courtoisie. De plus, le garagiste a accès au suivi des bons d'achat annuels de ses clients fidèles. Enfin, le logiciel permet de piloter toutes les campagnes par SMS ou mail. La plateforme sera interfacée avec les deux logiciels de facturation partenaires: Solware et EBP MéCa. ●

c.ridet@zepros.fr



MAILLAGE

Eurorepar Car Service toujours en croissance

L'enseigne d'ateliers multimarques de Stellantis annonce l'arrivée de 63 nouveaux membres depuis le début de l'année et compte donc dorénavant 1430 adhérents. L'offre pièces toujours plus vaste (pièces constructeur, pièces équipementiers, MDD Eurorepar, PIEC à travers l'offre Renew), la logistique, l'accompagnement technique et commercial, séduisent toujours plus de professionnels. À fin avril, le réseau revendiquait ainsi quelque 1430 membres en France. « Rejoindre notre enseigne offre aux réparateurs un vrai accompagnement pour faire face aux multiples enjeux de l'entretien-réparation automobile. [...] Ce sont tous des acteurs reconnus localement pour la qualité de leur travail, qui adhèrent aux valeurs partagées



Thomas Busset, réparateur à Percy-en-Mormandie (50), a rejoint Eurorepar Car Service en janvier 2022.

par l'ensemble du réseau », déclare François Goujard, responsable développement réseau Eurorepar Car Service. ●

j.morvan@zepros.fr

Hamaton**TECH****ACTIONS
GARAGE**

Disponible chez votre revendeur habituel jusqu'au 31 août 2022

**LOT OUTIL DE PROGRAMMATION TPMS
+ 8 CAPTEURS + OUTILLAGE + CONSOMMABLES****898,00 €**

Réf : P22.37

Outil de programmation

- Configuration des capteurs T-Pro en quelques secondes
 - Interface en plusieurs langues
 - Compatible avec tous les capteurs TPMS de toutes les marques de véhicules européens et américains (hors fréquence 315 Mhz)
- Mise à jour OFFERTE pendant 5 ans**

8 capteurs T-PRO

Clamp-in : corps en aluminium

x 4

Snap-in : corps en caoutchouc

x 4

- Configuration en moins d'une seconde
- Couverture de 99% des véhicules européens
- Compatible avec les téléphones mobiles disposant de la technologie NFC (Android) et les principaux outils de diagnostic des fabricants, y compris ATEQ et HAMATON
- Compatibilité optimale avec les roues d'origine et de rechange

Kit clé dynamométrique

La clé dynamométrique est un outil essentiel utilisé pour visser correctement les capteurs à l'intérieur des roues.

Calibré de 0 à 8,5 Nm, le couple de serrage des valves varie de 3,5 Nm à 8,5 Nm.

Couple de serrage : 1,4 Nm.

**Mallette
consommables
TPMS**

**16 références
soit 64 pièces**

by Proxitech®

EQUIP AUTO 2022
RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

18 - 22 OCTOBRE 2022
PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES

DESSINONS L'AVENIR DE L'AUTOMOTIVE

1 000 exposants & marques, 80 000 professionnels
4 grandes thématiques :

Économie circulaire : l'automobile durable	Innovations technologiques : le Garage du Futur
Transition énergétique & maintenance : l'après-vente demain	Les professionnels de demain

Bloquez votre agenda !

#EQUIPAUTO

www.equipauto.com

Un salon de :

Soutenu par :

Dans le cadre de :

RECRUTEMENT

Norauto cherche 1 300 collaborateurs



L'enseigne de centres autos de Mobivia annonce une vaste campagne de recrutement en 2022. En parallèle, Norauto accélère sur le déploiement de son dispositif de formation initiale reposant sur 35 classes dédiées Norauto sur le territoire...

Afin de pallier les besoins en main-d'œuvre pour la période estivale synonyme d'accroissement d'activité, l'enseigne de centres autos annonce le recrutement de 1300 nouveaux collaborateurs... dont 1000 avant la haute saison ! Norauto vise 800 postes en alternance (300 sont d'ores et déjà pourvus) et 500 postes de saisonniers sur la période juin-novembre, pouvant déboucher sur des CDI.

Formation-maison

Pour alimenter ces postes tout autant que pour accompagner la montée en compétences de ses collaborateurs, Norauto s'appuie sur son institut dispensant des formations continues complétées en 2020 par un dispositif de formation initiale. « Classe dédiée Norauto » passe

par le biais d'un réseau d'écoles partenaires ayant formé environ 400 apprentis depuis son lancement. Les formations en alternance portent sur tous les profils (mécaniciens mais aussi fonctions support au siège) et tous les niveaux (du CAP au Master 2), qu'il s'agisse d'un parcours scolaire ou encore dans le cadre d'une reconversion professionnelle.

Relever les défis du marché

Cette année, Norauto indique l'ouverture de 35 classes dédiées Norauto réparties sur l'ensemble du territoire. Objectif : passer de 500 alternants formés et recrutés annuellement en moyenne à 800 en 2022 ! Autre nouveauté : quatre des trente-cinq classes, ouvertes à partir de septembre prochain, seront consacrées à l'électricité et l'électronique. Une cinquantaine de jeunes devraient bénéficier de ces formations pour acquérir les compétences nécessaires aux interventions sur les véhicules hybrides et électriques. ●

j.morvan@zepros.fr

DIAGNOSTIC

CarDiag signe avec la Maif



Ce partenariat entre la solution de diagnostic sur mobile (via un dongle pluggé sur la prise OBD) et le mutualiste permet aux utilisateurs de l'application de souscrire un contrat d'assurance en ligne rapidement. Un service complémentaire pour la jeune pousse et une démarche en phase avec sa stratégie « d'open assurance » pour la Maif, via son portail API mis en place en février dernier, qui propose un panel de solutions et d'offres. À ce jour, CarDiag c'est 250 000 téléchargements de l'appli et près 1,5 million de diagnostics effectués.

Vite!



RESTRUCTURATION

Autofit devient payant

Le réseau d'entretien-réparation évolue : en devenant payant, il structure son contenu, adopte une nouvelle image... et affiche aujourd'hui des ambitions nationales ! Petite révolution dans le réseau emmené par le groupe Barrault qui se dote d'une nouvelle image. Cette charte graphique inédite est d'ores et déjà visible sur une vingtaine de façades des 141 garages adhérents. Et il ne s'agit pas d'un simple dépoussiérage : elle représente un véritable virage entamé par l'enseigne, qui fêtera l'an prochain ses vingt-cinq ans. Laurent Deruelle, nouveau responsable du réseau, explique : « Il nous fallait proposer davantage de services aux membres Autofit, mais notre stratégie d'enseigne gratuite montrait ses limites. L'enseigne devient donc payante afin de proposer un contenu plus solide, plus de cohérence et une mutualisation des coûts. »

Fin des campagnes à la carte

Exit donc le système de services « à la carte », où chacun venait

piocher dans la boîte à outils selon ses besoins. Pour 149€ par mois, le réseau propose désormais deux campagnes promotionnelles nationales par an et suivies par tous les membres, lorsque les adhérents pouvaient jusqu'ici réaliser jusqu'à quatre promos personnalisées au choix. De la même manière, le grand jeu concours annuel, permettant aux clients automobilistes de remporter une voiture, s'impose désormais à tous.

La com' poussée

Dans sa nouvelle formule, Autofit accompagne également les réparateurs avec la mise à disposition d'une hotline technique illimitée (DAF Conseil), « compris dans la cotisation ». En parallèle, l'enseigne lance une vaste campagne de communication à la radio et sur les réseaux sociaux (Google My Business et Facebook) afin de gagner en visibilité. Car Autofit entend accompagner la dynamique d'expansion des magasins Barrault sur tout le territoire, le groupe avançant à date 53 magasins en France, passant d'acteur régional à national... ●

J. M.



BIOÉTHANOL

Les boîtiers de conversion s'installent

Depuis 2017 et la publication du décret, la conversion à l'E85 accélère. Biomoteurs revendique environ 30 000 véhicules équipés, Flexfuel Energy Development 70 000 installations. Et la période 2021-2022 affiche une croissance exponentielle. Une étude NGC-Data publiée par notre confrère L'Argus confirme cette envolée au premier trimestre 2022. Ainsi, la transformation des cartes grises après passage à l'éthanol a explosé de 700 % comparé à 2021. Sur les 9 220 véhicules convertis, un véhicule sur trois affiche plus de huit ans d'âge, pour à peine 386 voitures de moins de deux ans encore sous garantie. Sur le podium des « convertis » : Renault Clio, Dacia Sandero et Citroën C3.



LA MARQUE ALTERNATIVE

GAGNER

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

FREINAGE

FILTRATION

LIAISON AU SOL

ALLUMAGE

MOTEUR

PIÈCES TECHNIQUES

EMBRAYAGE

ESSUYAGE

NOUVEAU

BALAIS D'ESSUIE-GLACE

www.myMGA.fr

Vite!

MDD

Ecar X-line lancée



Après ses produits de para-peinture, l'éditeur de Peinture-voiture-pro.fr, Techn'Ecar, sort une ligne de peinture baptisée Xline, sous sa marque maison : Ecar. Avec une gamme hydro-diluable (Xline 240) et une solvantée (Xline 280), Ecar propose 60 000 teintes autos et 3 600 teintes motos dans des conditionnements de 500 ml et 1 l. Tous les pots sont à 70 € le litre – teintes opaques comme métallisées et xirallics –, ce qui permet au carrossier de calculer immédiatement le coût de sa réparation.

RÉSEAU

Acoat Selected plus "green"

Le congrès 2022 du réseau de carrosserie d'akzoNobel, les 20 et 21 mai, a accouché d'annonces à consonance "verte". D'abord, le lancement d'un label Acoat Green pour certifier que les réparations des carrosseries labellisées sont plus écoresponsables : moins de CO₂ émis, de déchets produits et de consommation d'énergie. Ensuite, des formations au GNFA exclusives aux adhérents de l'enseigne pour les habilitations électriques BOL, BCL, B2L, B2VL.

PRE

Axial partenaire de GPA

Après le renouvellement de son partenariat avec Back2Car, le réseau de carrosserie du groupe Edra vient de passer un accord avec GPA pour la fourniture de pièces de réemploi. Avec 24 000 VHU traités par an sur le site de Livron-sur-Drôme (38) étendu sur près de 24 ha, le groupe dispose de l'un des plus grands centres de recyclage automobiles d'Europe. Les adhérents Axial bénéficieront ainsi d'un choix de plus de 45 000 références de pièces d'occasion.



COMMUNICATION

Une signalétique commune pour Autoneo

Pour que l'enseigne ne soit pas « oubliée » par les clients de ses apporteurs d'affaires lorsqu'ils passent à proximité d'une carrosserie, Autoneo a décidé de se doter d'une signalétique commune à l'ensemble des adhérents. Et surtout, visible ! Car malgré l'existence d'un logo distinct, Autoneo n'imposait pas à ses membres de l'arborer. Les carrossiers devront donc installer une enseigne au logo du réseau et siglée

Autoneo Carrosserie, avec rétro-éclairage. Modeste par la taille envisagée (120 cm x 30 cm), le panneau « n'a pas pour but d'empiéter sur la signalétique propre du carrossier mais de rappeler l'appartenance au réseau », explique Rémi Renaudo, directeur commercial d'Autoneo. Voulue simple d'installation, le boîtier pourrait s'intégrer dans un package de communication plus complet. Car « attaquer le marché des flottes sans signalétique forte,



Rémi Renaudo (à gauche), directeur commercial d'Autoneo, et Maxime Falconnet, président du réseau, ont dévoilé lors du congrès Centaure, du 1^{er} au 4 juin, la signalétique commune.

c'est perdu d'avance », insiste Maxime Falconnet, président du réseau : les usagers de véhicules de flotte ont besoin de pouvoir identifier instantanément leur prestataire.

sion à deux chiffres de son CA sur douze mois glissants à fin mai 2022, Autoneo multiplie les accords depuis dix-huit mois, d'Aniel Marketplace à Renault, d'Alpha Scale à Point S. Ce dernier accord semble d'ailleurs constituer un levier de choix dans le recrutement de nouveaux adhérents. « Nous avons signé une nouvelle adhésion grâce à Point S : un concessionnaire qui souhaitait multiplier son activité », se félicite Maxime Falconnet. En outre, « 80% de nos adhérents sont susceptibles d'adopter le concept Point S Glass pour leur activité vitrage », ajoute Rémi Renaudo. (lire aussi page 44) ● r.thirion@zepros.fr

Deux nouveaux adhérents Centaure

Les nouveaux distributeurs qui ont rejoint Centaure en 2022 – Decmo dans le Nord et Rumann dans le Bas-Rhin – devraient permettre à Autoneo de se développer plus rapidement dans les Hauts-de-France et en Alsace. Réalisant un tiers de son CA de 11 M€ sur la peinture VL et PL, le centenaire Decmo vient muscler la présence de Centaure dans les Hauts-de-France, où le réseau ne comptait plus que Comptoir Accessoires Autos à Tourcoing (59) depuis que SLS Diffusion (Annezin, 62) a rejoint Precisium Color en 2021. Quant à Rumann, indépendant depuis 50 ans et fort d'un CA de près de 3 M€, il densifie une Alsace où Centaure ne comptait que sur la filiale du Groupe Fauve, JMP Alsace, à Nordhouse (67), pour rayonner.

Maintenir l'élan de 2021

Cette nouvelle phase s'inscrit dans la volonté, initiée en 2021, de renforcer la communication de l'enseigne. Après les portraits vidéo d'adhérents diffusés sur sa chaîne YouTube et relayés sur les réseaux sociaux, le réseau passe à la vitesse supérieure côté visibilité. Une bonne nouvelle pour les plus de 250 carrossiers d'une enseigne qui n'a jamais été aussi dynamique : outre une progres-

CONGRÈS

La galaxie Five Star tourne bien

Avec pour nouveaux partenaires le courtier Wazari et le "fleeter" Fatec Group, Cotrolia et Back2car pour la PIEC, Getaround pour l'autopartage et Subventis pour le montage d'aides financières, Five Star continue d'actionner les leviers de business pour ses carrossiers. Qui sont 290 à être inclus dans l'accord Arval signé en décembre dernier, dont quinze certifiés Arval Center. L'offre Repair Zen, avec bientôt trois nouveaux centres dédiés, n'y est pas pour rien vu la pertinence de la carrosserie rapide pour la restitution de véhicules de LLD. Avec tant de partenariats à agréger, le guichet numérique global Five Star Galaxy impose ses avantages : rendez-vous en ligne, boutique, Reparemonauto.com pour les missions de

réparation, interfaçage avec le DMS Global Repair, le Color Control Center d'Axalta et Qapter pour le chiffrage avec IA de Sidexa, sans oublier Darva pour les relations avec les assureurs... L'attractivité de Five Star sur les partenaires ne se dément pas. Ni sur les prospects : plus de 100 prises de contact ont été enregistrées depuis début 2022 et

plus de 1100 prises de rendez-vous en ligne.

Le DMS généralisé

Une attractivité sans doute renforcée par la nouvelle campagne de com' autour de Repair Zen, avec 72 millions de contacts générés en TV et 65 millions en radio. Asseoir la marque au niveau national puis cibler, grâce

au digital, la zone de chalandise du carrossier et l'aider à attirer sa clientèle locale : tel est le défi de Five Star. Des flux qui n'ont jamais été aussi simples à gérer que depuis que Global Repair s'est diffusé dans le réseau à partir des sites pilotes de l'adhérent CDR Group. Five Star a donc décidé de généraliser le DMS à l'ensemble du réseau. « Global Repair n'était jusqu'ici que recommandé mais dès septembre prochain, tout nouvel entrant dans le réseau devra s'équiper. Et nous visons 2024 pour que tout le réseau le soit », a déclaré Alain Bessin, président du GIE Five Star. Une démarche "tête de réseau" pour ramener la maîtrise des chiffres du réseau dans les mains de Five Star, et non plus des seuls apporteurs d'affaires. (lire aussi page 50) ● R. T.



Avec 650 présents au congrès des Arcs (73) les 16-17 juin, Five Star a subi la pénurie de main-d'œuvre : « Tous nos carrossiers manquent au moins d'un productif », selon Alain Bessin (à dr.).

REJOIGNEZ LES ACCROS DE LA PIÈCE !



L'OFFRE LA PLUS COMPLÈTE DU MARCHÉ:

- Pièces techniques, pièces de réemploi, pièces d'origine, pièces de carrosserie.



- Génération de trafic en magasin (opérations commerciales, boutique en ligne,..).

DÉJÀ 190 MAGASINS
PARTOUT EN FRANCE,
REJOIGNEZ-NOUS



pieces-auto.fr

PIECES AUTO EST UNE MARQUE DE
ALLIANCE
AUTOMOTIVE GROUP

Vite!

MARKETING

NGK se renomme Niterra

Au printemps prochain, NGK Spark Plug devrait avoir changé d'appellation. Exit la notion de bougie-allumage, l'expert japonais des moteurs à combustion voit dans ce nouveau patronyme la marque d'un repositionnement de son portefeuille de produits vers un domaine élargi (environnement, énergie, mobilité...). Les marques NTK et NGK seront cependant conservées pour les activités allumage et capteurs.

OUTILLAGE

Beta soigne son image



Le fabricant italien d'outillage mise sur les sports mécaniques pour mettre en avant la qualité de ses produits dans des domaines où les performances sont obligatoires. Il est ainsi sponsor technique de Yamaha Motor Racing depuis vingt-trois ans. Et depuis cette année, la marque a associé son image à celle du champion du monde en MotoGP, Fabio Quartararo, issu de l'écurie Yamaha. Pour ses campagnes, Beta utilise seul ou avec sa monture la Yamaha YZR-M1 du pilote devenu ambassadeur.

SUSPENSION-DIRECTION

NTN s'électrifie



L'équipementier intègre l'électrification dans son plan stratégique. Il propose déjà 140 références dédiées : des capteurs de vitesse et de position (odométrie), des roulements spécifiques pour les applications sur véhicules hybrides, des roulements de roue de troisième génération pour les électriques. De quoi préparer un avenir électrifié pour NTN Europe, qui a performé en 2021 avec 165 M€ de CA et pour la France une croissance de 10 % par rapport à l'année 2019.

DISTRIBUTION

Union Pièce Auto: l'amicale devenue groupement

En 2021, trois distributeurs franciliens transformaient leur amicale pour l'ouvrir à d'autres. Un an plus tard, Groupe Union fédère 85 petits grossistes de région parisienne. Une mutualisation régionale qui a vocation à s'étendre. Garder son indépendance tout en mutualisant ses forces: le moteur de Malik Zitout, Yassine Bordji et Mourad Haiz ainsi que deux autres distributeurs qui rassemblaient leur force d'achat au sein d'une amicale en 2018. Trois ans plus tard, ce « club des cinq » convainc de se joindre à eux d'autres patrons de magasins franciliens « isolés mais pas séduits par le système des grands groupements ». Groupement Union est ainsi né au mo-

ment de la reprise post-Covid. Son credo: une communauté d'intérêts, avec un portefeuille de produits aux conditions négociées via des partenariats avec les quatre plateformes que sont Plateforme Préférence Seine (AAG), Otto'Go (ID Rechange), DCA (GPI) et dernièrement Exadis, ainsi qu'une promesse de RFA attractive en fonction du volume d'achat. S'y ajoute une offre de formations techniques et gestion. Un programme light et efficace qui semble fonctionner.

Offre plus structurée

Le poids des achats mutualisés a atteint 7,9 M€ en 2021, avec une projection à 9,5 M€ sur 2022 et une projection d'une centaine d'adhérents (85 aujourd'hui).

Le socle construit, le groupe doit passer à l'étape structuration-uniformisation. Depuis le début d'année, les adhérents sont encouragés à concentrer leurs forces sur des marques cibles via des accords tripartites. Objectif: faire masse pour obtenir de meilleures conditions. Le portefeuille de produits s'est également enrichi cette année avec la signature de nouveaux partenariats: Total Lubrifiants, Distriglass (vitrage) ou encore Réflexe Carte Grise. Prochaine étape: intégrer les pièces techniques, de réemploi et dédiées à l'électrification, toujours via des partenariats.

Extension de maillage

Enfin, de régional, le groupement veut passer à l'échelle nationale.



De g. à dr.: M. Haiz, M. Dulongpont (responsable commercial), M. Zitout, et Y. Bordji.

Modestement au départ, en allant séduire du côté de Marseille avec ses petits commerçants de la pièce de centre-ville, « pour ensuite remonter jusqu'à Lyon » grâce notamment au levier Exadis et ses huit plateformes. ●

c.ridet@zepros.fr

STRATÉGIE

NSK et thyssenkrupp: joint-venture à l'étude

Concentration industrielle à l'horizon! Le groupe sidérurgique allemand et le fabricant japonais de roulement envisagent un rapprochement. Les deux industriels ont ainsi signé un protocole d'accord pour entamer une étude de faisabilité de la mise en commun avec la construction d'une coentreprise. Objectif: consolider leurs forces sur un marché de plus en plus concentré pour faire face à la mutation vers la décarbonation. L'activité thyssenkrupp Automotive Technology (propriétaire

de bilstein group) a représenté l'an passé 4,5 Md€ de CA. Pour sa part, NSK a réalisé 3,2 Md€ de ventes sur l'activité automobile. Les deux équipementiers partagent l'activité autour des systèmes de direction, spécialité de NSK, tandis que thyssenkrupp couvre un champ élargi à la production d'essieux, de composants de moteur conventionnel et alternatif. Si cette première étape est un succès, on devrait en savoir plus sur le modèle de coopération choisi d'ici fin 2022. ●

C.R.



Martina Merz, P-DG de thyssenkrupp, et Saimon Nogami, vice-président exécutif senior de NSK.

DIVERSIFICATION

Corteco pousse la PSD



La division Aftermarket du groupe Freudenberg peaufine son offre de PSD pour se positionner sur le futur du business de la rechange: le véhicule électrique. « L'étanchéité est inexorablement amenée à reculer du fait de l'électrification du parc », reconnaît Pierre Baulu, directeur commercial Corteco France* (21,6 M€ de CA, + 8 % vs 2020). L'équipementier ambitionne de « pousser » davantage le contrôle des vibrations et la filtration d'habitacle. Des familles de produits qui seront porteuses sur un parc électrifié. Il développe donc activement

ses familles de produits: plus de 1900 références de supports, plus de 6000 références pour la jeune gamme de PSD, lancée en 2019, et une extension de gamme de plus de 1000 références pour l'étanchéité. En 2022, Corteco a intégré sur le site limougeaud de Nantiat des stocks PSD, jusqu'ici livrés d'Italie à J+15. Dans un second temps, la PSD sera stockée sur ses six dépôts hexagonaux « pour des livraisons à J+1 dès le début de 2023 ». ●

j.morvan@zepros.fr

* Gérant également Benelux, Afrique du Nord et subsaharienne, Italie, Espagne et Portugal.

GROUPEMENT

Autolia Group souhaite mobiliser plus que jamais



« Notre talent reconnu et notre force sont de négocier chaque point de marge... Mais il faut aussi intensifier la massification de nos achats », argue Laurent Brutinel président nouvellement élu d'Autolia Group.

Après quatre ans sans événement, Agra, Flauraud, TF (Barrault et G2R) et TVI unis sous la bannière Autolia Group se sont (enfin) retrouvés les 17-18 juin à Marseille dans le cadre de leur sixième convention. Pour signifier le lien toujours plus fort entre Autolia et Temot International, Fotios Katsardis, CEO et président, s'est joint à l'événement, tout comme Alain Landec, président de la Feda. Une convention qui arrive à point nommé suite au changement de gouvernance avec l'élection de Laurent Brutinel, secondé – et c'est une première – par une vice-présidente, Évelyne Barberot, présidente de TF et du recycleur GPA.

Massification vers les fournisseurs « Club »

Outre le traditionnel salon et les moments festifs, ce week-end marseillais de retrouvailles a été l'occasion pour Laurent Brutinel

(président Agra et Sfac) de marteler: « Soyons solidaires entre nos groupes. Il faut encore intensifier la massification des achats pour être encore plus compétitif... Surtout dans ce contexte international perturbé! » Une consolidation des achats autour des 25 fournisseurs « Club » (dont 19 issus du référencement Temot International) qui a progressé de 15 % comparé à 2019, pour peser 65 % du CA achats. La stratégie axée sur la mutualisation des référencements avec Temot International a donc bel et bien porté ses fruits. De fait, le business généré par les accords négociés affiche une croissance record de 23 % comparé à 2020 (+ 13 % vs 2019). Jouer ensemble pour gagner (ou moins perdre), c'est aussi le conseil de Fotios Katsardis, fin observateur des mutations du marché. Mobilisation obligatoire dans toutes les strates de l'écosystème! ●

C. R.

MGA-Barrault vendus à Emil Frey

Grosse opération de concentration hexagonale. MGA-Barrault entrerait dans le giron du numéro un européen de la vente VN (6 Md€ de CA) et propriétaire de Flauraud. On savait la cession de MGA par son créateur Charles Taris imminente. Ce serait donc chose faite. Quelle rationalisation de maillage entre les points de distribution des trois sociétés, mais également avec les plateformes DistriGo ? Quelle cohabitation entre la forte marque privée MGA et la MDD de Flauraud (Technik'a) ? À noter que Flauraud et Barrault sont des actionnaires Autolia. Il faudra attendre l'annonce officielle pour en savoir plus sur les éventuels réajustements nécessaires à la consolidation du dispositif. Reste à obtenir le feu vert des autorités de la concurrence.

SASIC
95 ANS
DEPUIS 1927

PLUS DE 14 000 RÉFÉRENCES
QUALITÉ PREMIUM
POUR LA 1^{ÈRE} MONTE ET LA RECHANGE

PREMIER **TecDoc®**
DATA SUPPLIER

LIAISON AU SOL

+ de 4 000 références
Fabrication 1^{ère} monte
à Putanges (61)

AVANÇONS ENSEMBLE

WWW.SASIC.FR

Vite!

SPONSORING

Clas et Mecafilter jouent l'ovale



Clas Equipements et Mecafilter (groupe Misfat) ayant des distributeurs communs, ils ont eu l'idée de monter ensemble un événement commun pour récompenser leurs meilleurs distributeurs. À condition d'augmenter de 20 % le CA de septembre à novembre par rapport à la même période en 2021, le distributeur pourra assister à un match de la coupe du monde de rugby 2023 et rencontrer de véritables stars de l'ovale, comme Christophe Moni, un ancien de l'équipe de France. 120 places sont à gagner.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

12 mois garantis chez B-Parts

Alors que jusqu'à maintenant les garanties proposées variaient de trois à douze mois, le site de e-commerce PRE d'origine portugaise (groupe Stellantis) a décidé d'uniformiser la couverture de ses pièces sur douze mois. L'objectif est clairement de renforcer la confiance de la clientèle. «Ce service permettra également de réduire l'écart de garantie avec les pièces neuves originales», expliquent Manuel Araujo Monteiro et Luis Sousa Vieira, directeurs généraux de B-Parts.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Différentiels rénovés chez Asysum

Le groupe espagnol lance une nouvelle gamme de différentiels, rénovés et testés. Asysum se dit seule entreprise à proposer de l'échange standard sur cette famille de produits grâce à son nouveau site de Saragosse, en Espagne, dédié à la rénovation de différentiels depuis une vingtaine d'années. La gamme comprend également des transferts, des ponts avant et des ponts arrière. La gamme Asysum est disponible sur TecDoc et en ligne.

OUTILLAGE

Beta France veut un distributeur par département

La marque italienne veut marquer de son empreinte le sol français. Depuis deux ans aux commandes de l'entité française, Mathias Haudebert met de l'huile dans les rouages logistiques. «Beta France doit booster sa notoriété et regagner des parts de marché! Cela commence par une distribution optimisée», s'exclame Mathias Haudebert, lors du salon Autopromotec de Bologne. Depuis 2020, le patron conduit une filiale française assurant à elle seule 11,4 M€ de CA pour 3% de pénétration. Sa mission: balayer son déficit de visibilité hexagonale. Le nouvel entrepôt a été posé à la Ciotat (13). «C'est une superbe vitrine à la hauteur de ce qu'est Beta en France: un lieu fédérateur pour nos clients et prospects», indique Mathias Haudebert.

Maillage haute couture...

Ce transfert suit logiquement l'optimisation de la distribution de ses produits en France car le



Mathias Haudebert, directeur général de Beta France, ambitionne de franchir la barre des 15 M€ de CA en 2025.

patron a observé le déséquilibre entre le Sud, où Beta est hyper-représenté, et le reste du territoire, un peu plus épars. En pleine construction de son maillage, le DG promet la «tranquillité commerciale» à ses clients distributeurs avec le respect des territoires de chacun, de l'accompagnement et du service personnalisé avec des solutions segmentées par activité (servante dédiée à la carrosserie, aux PL, pour véhicules hybrides ou électriques...). «Nous voulons

couvrir les zones blanches avec un distributeur par département, en automobile et en industrie. Nous sommes peu représentés en région parisienne, dans le Nord ou dans l'Ouest, en partie parce que Beta est traditionnellement peu référencé dans les centrales. La marque s'est toujours positionnée en alternative premium et je poursuis dans cette voie. Nous sommes partenaires d'Autolia, ce qui nous ouvre la porte de Flauraud et TVI par exemple», affirme le patron. En rechange

constructeurs, Beta est implanté sur les plateformes Distrogo (hors filiales) de certains concessionnaires.

... et services sur mesure

Le nouvel écrin de la Ciotat permet également de proposer des formations aussi bien externes que internes. Le DG a gonflé les équipes avec huit personnes supplémentaires (six embauches de plus devraient être validées d'ici 2025). Enfin, avec l'augmentation des capacités de stockage à 11000 références, la disponibilité s'est accélérée avec un délai moyen de 48 heures. Beta France dispose de son SAV intégré pour réceptionner et réparer les pièces. «Nous planchons également sur un service après-vente à distance via l'envoi de photos pour de l'outillage non technique (tournevis, pinces...)», explique le patron. En clair, Mathias Haudebert veut susciter l'envie chez les clients. À noter que Beta ne sera pas présent sur Equip Auto 2022. ● m.blancheton@zepros.fr

DIRECTION-SUSPENSION

NTN Europe investit le reconditionné



Sur la foire Autopromotec de Bologne, l'équipementier franco-japonais a annoncé le prochain lancement de sa gamme de joints de transmission en version remanufacturée. NTN Europe met en avant l'importante extension de gamme CVJ (joints de transmission) annoncée en début d'année, avec l'arrivée entre juillet et septembre de 280 nouvelles références, portant l'offre globale à 800 références. L'équipementier vise une famille de 1000 à 1500 références dès l'an prochain. Pour y parvenir, NTN

Europe va se mettre au remanufacturing. Si jusqu'à présent il ne proposait pour la rechange que des produits neufs, «il existe une demande du marché pour ce type d'offre, plus attractif en matière de positionnement prix», justifie Amélie Paviet, responsable marketing Aftermarket. Reste désormais à organiser le circuit de récupération des vieilles matières, avec toutes les problématiques liées en termes de logistique et de consigne. Avant peut-être d'élargir l'offre à une autre famille de produits... ●

J. M.

REMANUFACTURING

BBB Industries change d'actionnariat

D'ici la fin de l'année, le leader américain du remanufacturing automobile (alternateurs, démarreurs, étriers de frein, etc.) aura changé de propriétaire avec la cession de ses parts par Genstar Capital à Clearlake Capital Group. Créé en 1987, l'équipementier américain s'est lancé à la conquête de l'Europe en 2019 avec le rachat du groupe allemand Mapco qui compte aujourd'hui dix sites. En 2020, il s'offre l'Espagnol Metalcaucho (spécialiste de produits caoutchouc, métal et caoutchouc-métal) et un an plus tard renforce sa position ibérique en reprenant Fare. Concomitamment, il s'installe sur le marché italien avec l'acquisition de Redline, spécialiste en rechange

des véhicules asiatiques et américaines. Enfin, sixième acquisition et dernière incursion européenne en date pour BBB Industries: le rachat en avril dernier du Danois Budweg, producteur d'étriers de frein reconditionnés. Parallèlement, il a lancé en Europe sa marque Alfa e-Parts, dédiée aux pièces de rechange électriques et électroniques. ● C.R.



OUTILLAGE

SAM Outillage surfe entre tradition et innovation



Sébastien Bonhomme, directeur des opérations de SAM Outillage.

«**Chez SAM Outillage, la culture d'entreprise est fondamentale et chacun œuvre avec ses TRIPE (Travail, Respect, Intégrité, Proximité, Esprit de compétition)**», rappelle Sébastien Bonhomme, le directeur des opérations. Pas de doute, la stratégie de la PME créée en 1906 par François Blanc repose sur des valeurs ancrées dans le passé minier du bassin stéphanois, tout en étant résolument tournée vers l'avenir. Ainsi, l'entreprise de 150 salariés propose un catalogue de 9000 références pour construire l'atelier idéal. «*Et chaque année, nous nous obligeons à réindustrialiser des produits traditionnels (serrage, vissage, coupe, clés...) ou innovants comme le vidangeur de circuit de refroidissement pour véhicules hybrides, les clés Mecatronic connectées, le carrousel et le casier de rangement intelligent...*», indique Sébastien Bonhomme. Objectif: grimper de 40 à 70% le CA en production internalisée en 2025, «*afin de continuer à maîtriser la valeur ajoutée*». Sur le site, entre la forge et le SAM Center, c'est donc le grand écart quotidien entre tradition et innovation. «*Tandis que des ingénieurs réfléchissent aux produits de l'avenir comme la servante intelligente connectée qui sera peut-être présentée à Equip Auto, cinq personnes en interne travaillent sur l'optimisation de l'industrialisation. Le client doit être en confiance totale*», estime le directeur des opérations.

fabrication est délocalisée en Asie, SAM Outillage joue la démarcation pour soutenir la chaîne de valeur (constructeur, distributeur, réparateur). «*Lorsque 50 % des sources de panne proviennent de la batterie, nous cherchons un outil pour la tester (comme le booster) et redémarrer le véhicule sans provoquer une surcharge pouvant endommager l'électronique*», explique Sébastien Bonhomme. C'est d'ailleurs ainsi qu'après trois ans de recherches, l'entreprise a développé le Kap'SAM, ce dispositif de démarrage de batterie à supercondensateur, utilisable pour un million de cycles. «*Lancé à un prix de 1200€, cet appareil a eu tellement de succès que le volume des ventes a permis de le baisser à 800€!*», lance le directeur. Enfin, le fabricant, dont le premier marché est hexagonal, a intégré une filiale à Pampelune, tremplin pour livrer la péninsule ibérique, ainsi qu'une plateforme logistique et commerciale implantée à Citar, aux Pays-Bas, tournée vers le Benelux et l'Allemagne. Ses prochaines cibles sont les pays du bassin méditerranéen, qui «*cherchent de la performance et de la compétitivité avec une offre de bon niveau*». ●

Jean-Pierre Raynaud



Dans ce centre de logistique, jusqu'à neuf commandes peuvent être traitées en simultané.

Franchir les frontières

En concurrence avec des géants mondiaux américains dont la



DÉVELOPPEZ VOTRE ATELIER

Grâce à l'expérience européenne



RESTEZ CONNECTÉ AU FUTUR !

- Profitez de formations de pointe disponibles via les dernières technologies
- Augmentez vos bénéfices avec le soutien du leader européen de la formation



- Solution pour développer vos compétences
- Centralisation des performances et des compétences
- Tests pour déterminer votre niveau de connaissances avec recommandations personnalisées
- Système de développement des collaborateurs

« LKQ Academy m'aide à augmenter l'efficacité de mon atelier et à fidéliser davantage ma clientèle grâce à mes connaissances accrues du métier. »

Philippe, Réparateur Automobile



Power Up

www.lkqacademy.fr



Vite!

INSERTION PRO

Fraikin et le Garac partenaires

Le loueur et l'organisme de formation annoncent la signature d'un partenariat visant l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap. Collaborant depuis plus de quinze ans à la formation de mécaniciens, techniciens et responsables d'atelier, Fraikin et le Garac franchissent une étape supplémentaire dans leur collaboration. L'école des professions de l'automobile soutient ainsi les multiples initiatives de Fraikin dans ce domaine en accueillant en alternance puis en CDI des personnes handicapées.

CARROSSIER

Chereau et Sono Motors associés dans le solaire



Sono Motors, spécialisé dans le développement de véhicules solaires, a signé un contrat d'achat avec The Reefer Group (Chereau). L'entreprise va équiper le toit et les flancs d'une remorque avec 54 modules photovoltaïques, soit une superficie de 58,9 m² délivrant jusqu'à 9,8 kWc d'énergie. Elle sera dévoilée au salon IAA Transportation 2022, qui se déroulera à Hanovre (Allemagne) du 20 au 25 septembre 2022.

TRACTEUR

Le plus beau camion MAN est...

Le constructeur a lancé le 20 mai dernier la deuxième édition de son concours national du plus beau camion. Il récompense les plus belles personnalisations et customisations de son modèle TGX dernière génération. Les participants, propriétaires ou conducteurs dudit modèle, ont jusqu'au 11 août à minuit pour déposer leur candidature. Le vainqueur sera connu lors des 24 Heures Camions, le 25 septembre prochain.



DISTRIBUTION

Avec les batteries PL Napa, AAG renforce sa stratégie MDD

La marque en propre de **Genuine Parts Corporation, distribuée en Europe depuis 2019 par sa filiale Alliance Automotive Group, fait son entrée sur le marché du PL.** Avec sa gamme de batteries, Napa vient ferrailer sur un marché concurrentiel où, si le prix est un critère de choix important pour le client (les MDD représentent 65 % du marché de la recharge), il ne doit pas sacrifier la qualité... Positionnée "medium", elle se place en alternative qualitative aux équipementiers OE en proposant deux ans de garantie.

Gamme courte pour besoins larges

AAG annonce que cette nouvelle offre, ne comptant « que » neuf



La marque Napa vient se substituer à la précédente offre en matière de marque de distributeur, Axcar...

références, couvre cependant 80 % des besoins des réparateurs. Elle propose quatre technologies distinctes selon les besoins du véhicule : HD, pour les véhicules Euro 5 classiques, SHD, technologie quant à elle destinée aux véhicules Euro 5

embarquant des équipements électriques plus gourmands, EFB pour les véhicules de technologie Euro 6 « standard » ainsi que pour les batteries implantées à l'arrière du châssis (technologie moins sensible aux vibrations), et enfin la techno-

logie de batteries AGM pour les véhicules Euro 6 ayant de plus fortes consommations électriques.

Rationalisation

« Napa Truck devient ainsi, dans une logique de rationalisation, la nouvelle MDD commune à toutes les enseignes PL du groupement G-Truck, Top Truck et MP Truck », indique Jérôme Brunner, directeur des réseaux PL chez AAG. Exit donc Axcar ; Napa prend le relais et va s'enrichir dès la rentrée prochaine d'une gamme de plaquettes de frein et une autre de coussins d'air. Avant un très probable étoffement de l'offre dans les mois qui suivront... ●

jm.pierret@zepros.fr

FORMATION

Iveco lance son Academy



Iveco va profiter de la commercialisation du prochain Daily électrique en septembre pour restructurer son offre de formations.

L'offre de formations du constructeur fait peau neuve : sous l'appellation **Iveco Academy, elle regroupe désormais tout autant les offres de formations techniques que les formations commerciales, dans une approche globale vente et après-vente.** Objectif annoncé : préparer le réseau à l'arrivée dans les ateliers des technologies électrique et hydrogène sur ses futurs modèles. Les prochains modules de formation doivent ainsi débuter en septembre prochain, en parallèle

du lancement commercial de l'utilitaire Daily électrique. Outre cette nouvelle structure, le constructeur annonce également renforcer ses partenariats avec les CFA techniques, notamment via une formation « Sales-Expert ». Se déroulant sur six semaines, celle-ci est axée sur le renforcement des techniques commerciales appliquées aux produits et services du groupe afin de faciliter l'intégration des jeunes collaborateurs au sein du réseau. ●

J. M.

VUL

Mercedes met 15 ateliers mobiles à la route

Objectif proximité et flexibilité, gain de temps pour les clients : le réseau de réparateurs agréés Mercedes-Benz Utilitaire annonce s'être doté d'une flotte de quinze **Sprinter ateliers mobiles**, afin de proposer l'entretien courant et les petites réparations sur site. Selon la configuration du Sprinter, celui-ci est à même d'effectuer une vidange, un remplacement de disques et/ou

plaquettes de frein, des balais d'essuie-glace, un diagnostic, un entretien du hayon et même de la carrosserie légère. Une fois le rendez-vous fixé en amont, les pièces sont commandées pour une prestation sur parc ou sur le chantier du client par exemple. Chaque Sprinter a fait l'objet d'une étude de marché après-vente, en local, du réparateur agréé. ●

J. M.



Si le réseau démarre avec quinze ateliers mobiles, la flotte sera amenée à grandir selon les besoins des clients professionnels en local.



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

DISTRIBUTIONS & ACCESSOIRES

COURROIE ACCESSOIRE
COURROIE DISTRIBUTION
KIT DISTRIBUTION
KIT DISTRIBUTION + POMPE
KIT CHAÎNE
KIT ACCESSOIRE
GALET ACCESSOIRE
POULIE ALTERNATEUR
POULIE DAMPER
POMPE À EAU



Continental

CORTECO
ORIGINAL

DAYCO

DOLZ

febi
bilstein



OP
BE YOUR WAY

ProCoDis
France
Engineering

SNR
Brand of NTN corporation

plus de
13 000
références
stockées



EST ENTREPOT

16 bis,
avenue de la Malgrange
54140
JARVILLE LA MALGRANGE

Tél. : 03 83 37 30 67
adv@est-entrepot.fr
www.est-entrepot.fr



ZE MAG

Showroom

Voiture passion

76



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

LEXUS

Le SUV RZ 450e désormais en version électrique

Parmi les modèles phares du constructeur, le RZ 450e est dorénavant proposé en version 100 % électrique (le premier de Lexus). Le design fuselé propre aux modèles de la marque est bien présent, avec toujours cette recherche de fluidité.

Scannez-moi



Côté performances routières, le moteur électrique permet d'atteindre le 0 à 100 km/h en 5,6 secondes. Et une autonomie en cycle mixte (WLTP) de plus de 400 km. À bord, le tout-connecté est de mise avec nombre de fonctionnalités technologiques avancées. Le prix devrait très prochainement être annoncé...



Scannez-moi



HONDA

La Civic e:HEV hybride entérine la vision électrique de la marque

La gamme du modèle phare de Honda est désormais disponible totalement en mode hybride. Cette onzième version embarque deux moteurs électriques puissants et compacts et un moteur essence DOHC-iVTEC 2.0 l, ce qui lui permet de n'émettre que 110 g de CO₂ par km... et de consommer moins de 5 l/100 km. Les derniers standards de la marque en termes de confort à bord sont au programme, avec un large éventail de technologies de sécurité avancée. Le ticket d'entrée du modèle, d'ores et déjà disponible, est d'environ 32 000 €.

VOITURE PASSION

L'ALPINE A110 EN SÉRIE LIMITÉE ULTRA-SPORTIVE

Réinterprétation du modèle qui a fait le Tour de Corse en 1975, cette édition limitée à 150 exemplaires de l'Alpine A110 est proposée dans une livrée bi-ton noire et jaune, avec sièges baquets Sabelt Racing brodés au nom du rallye. Avec son look ultra-sportif, elle se révèle très habile sur la route grâce à son châssis et à son moteur de 300 ch., idéal pour sinuer dans les virages. L'exclusivité a un prix : compter 80 000 €.

Scannez-moi



LAMBORGHINI HURACAN TECNICA : DES PERFORMANCES DE DINGUE !



Scannez-moi



On est sur du lourd ! Fidèle à ses racines, Lamborghini propose ce modèle avec toujours ce souci de l'aérodynamisme et des performances puisqu'il avale le 0 à 100 km/h en... 3,2 secondes. Monstrueux ! Pour se faire plaisir, le bolide peut atteindre sur circuit 325 km/h grâce à son moteur 10 cylindres en V développant une puissance maximale 470 kW/640 ch. De sacrées sensations au programme... Quant à son tarif, pas encore dévoilé, à n'en pas douter il devrait donner des sueurs froides.





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 10 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 multimarque, 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.

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 moyennes gammes. 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

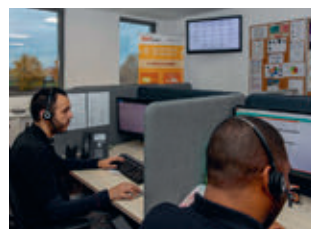
Vous souhaitez reprogrammer un calculateur, configurer une pièce que vous venez de changer (airbag, boîtier habitacle, ABS) ou un attelage que vous venez de monter, utiliser une fonction non présente dans votre outil de diag-

nostic, 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



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 en moyenne 1,5 appels sont nécessaires pour clôturer un ticket. 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.

Scannez-moi



Assistance outils 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

(mises à jour logicielle récalcitrante, problèmes 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 coût permet de gagner du temps en évitant les retours.



Scannez-moi



Cette rubrique est VOTRE rubrique !

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



La sélection de la rédaction

PIÈCES DE RECHANGE OUTILLAGES

CARROSSERIE ACCESSOIRES SPÉCIAL POIDS LOURDS

ANEST IWATA

Pistolets haute performance

Les nouveaux pistolets peinture WS-400 et LS-400 Série 2 allient un design ergonomique pensé par Pininfarina à un système de pré-atomisation. En effet, une buse à ailettes spécifique selon le modèle permet à l'air de passer selon un angle précis et une pulvérisation très fine. Le LS est doté de la technologie HVLP pour un large éventail d'applications des bases hydrodiluable. Le WS, avec sa technologie HIGH TEC, est destiné aux nouvelles générations des bases hydrodiluable pour une application « mouillé sur mouillé ». Le pistolet est également en mesure d'effectuer des applications de vernis. Les deux modèles disposent d'un petit manomètre digital détachable SR2 Digital intégré dans la poignée du pistolet, sans modifier son ergonomie. Ce manomètre permet ainsi une haute précision de réglage de la pression d'air. De plus, ces pistolets ne nécessitent pas de joint dans la tête grâce à une double étanchéité métal sur métal.



Faible consommation de produit et d'air

www.anest-iwata-coating.com

BREMBO

Étriers de frein pour véhicules premium

Les étriers de frein fixes de la gamme Xtra sont destinés aux véhicules sportifs et haut de gamme. Fabriqués en aluminium et esthétiques, ils ne font aucun compromis sur la qualité. Le conducteur peut même choisir la couleur qui met le mieux en valeur les particularités de son véhicule haut de gamme. Les quatre teintes standards sont le rouge, le jaune, le noir et le gris... mais d'autres couleurs sont disponibles sur demande. Ces étriers sont aussi disponibles en kit spécial contenant deux étriers et deux jeux d'accessoires (ressorts et axes).



www.bremboparts.com

NGK SPARK PLUGS

Catalogue bougies d'allumage et de préchauffage

L'édition 2022-2023 du catalogue « Bougies d'allumage et de préchauffage » regroupe toutes les références couvrant plus de 16500 applications, ainsi que les informations techniques indispensables pour entretenir et remplacer les bougies. Le catalogue est scindé en deux parties. La première est dédiée aux bougies d'allumage et répertorie 518 références couvrant 11653 applications de 79 marques constructeurs différentes, soit une couverture de 93 % du parc roulant essence européen. La seconde, dédiée aux bougies de préchauffage, compte 156 références qui couvrent 4858 applications de 55 marques constructeurs (86 % du parc diesel couvert).



www.ngkntk.com/fr

MILWAUKEE

Lampe sans fil de détection des couleurs



La lampe M12 CML identifie correctement la teinte à reproduire lors d'une réparation sur la carrosserie et repère les imperfections sur le vernis grâce à un indice de rendu des couleurs (IRC) élevé (+ 98). Trois modes d'éclairage sont proposés: Fort (1000 lumens) avec une autonomie sur batterie de 4 heures, Médium (600 lumens) pour une autonomie de 6 heures et Faible (300 lumens) pour 12 heures d'éclairage maximum. Elle est dotée d'une lentille - amovible pour un nettoyage facile - résistante aux chocs et aux produits chimiques. Pratique: elle dispose d'une fixation magnétique et de cinq températures pour un spectre complet de la lumière du jour. Prix: 145 € HT.

www.milwaukeetool.eu

DOMETIC

Des stations de clim' pour tous les fluides

La nouvelle série de stations d'entretien de climatisation WAECO ASC 6000 a pour principale caractéristique de pouvoir traiter tous les types de fluides frigorigènes: R134a, R1234yf et R513A. Il suffit pour cela de personnaliser la station lors de la configuration de l'application avec le kit de tuyau correspondant et la programmation dédiée. À noter: le modèle à faibles émissions permet de récupérer et traiter près de 100 % de fluide frigorigène grâce à la récupération du frigorigène qui serait autrement perdu via le récipient d'huile usée et la pompe à vide. La mise à jour de la machine s'effectue avec un kit WiFi fourni.



www.dometic.com

R-M

Sous-couche écoresponsable



www.esense.rmpaint.com

Produite à base de matières premières recyclées et non fossiles, la nouvelle gamme de sous-couches Pioneer Series réduit le nombre d'étapes nécessaires lors du processus de réparation et sèche rapidement. Flexible, la gamme peut s'adapter à des conditions climatiques très variées, tout en ayant un impact limité en matière d'émissions de COV. Gage de son éco-conception, elle bénéficie du label e'Sense de la marque. L'ensemble des sous-couches de la marque devrait passer sous ce label d'ici septembre prochain.

CASTROL

Fluide de transmission spécial VE

Proposé en deux variantes D1 et D2, ce fluide de transmission de la gamme Castrol ON 100 % synthétique - et au bilan carbone neutre dans le cadre de la stratégie PATH360 de l'entreprise - est conçu pour les véhicules électriques, et donc pour les groupes motopropulseurs à carter sec. Sa composition lui permet de protéger les engrenages et les paliers afin d'améliorer l'efficacité du système de transmission. Il permet en outre de refroidir les batteries, même dans des conditions extrêmes, favorisant ainsi une recharge ultrarapide (> 150 kW) et une plus grande distance parcourue entre deux recharges.



www.castrol.com

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

DENSO

CLIMATISATION DENSO

LA QUALITÉ EN TOUTE CONFIANCE

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

[1] Selon gammes.



À CE PRIX LÀ, AUTANT PRÉFÉRER L'ORIGINAL !

Avec DENSO, vous installez en toute confiance le bon compresseur, de qualité d'origine, robuste et performant, à prix compétitif. **C'EST LE MEILLEUR CHOIX !**

Vos clients rouleront ainsi l'esprit tranquille en toute fraîcheur.

NOTRE OFFRE CLIMATISATION :

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



DENSO Aftermarket France

Service Clients | tél. 01.55.02.57.77 | fax 01.55.02.57.87 | aftermarket.france@denso-ts.it