

METIERS

# AUTO **ze**pros

zepros.fr

**EQUIP AUTO**  
**LE RENDEZ-VOUS À**  
**NE PAS MANQUER !**  
**J'Y SERAI MOI**

Retrouvez nous sur EQUIP AUTO,  
emplacement 5 L 020



# La solution au quotidien de l'atelier

La gamme Hella Gutmann Solutions - en route vers le succès.



Retrouver  
tous sur  
EQUIAUTO,  
emplacement  
0 L 020

Service clientèle Hella Gutmann Solutions : 02 40 00 00 00 (du lundi au vendredi, de 9h à 18h).  
Site internet : [www.hellagutmann.com](http://www.hellagutmann.com)

Les produits Hella Gutmann Solutions sont conçus pour répondre aux besoins des professionnels de l'automobile. Ils sont conçus pour être utilisés dans les ateliers de réparation, de diagnostic et de maintenance. Ils sont conçus pour être utilisés dans les ateliers de réparation, de diagnostic et de maintenance.

HELLA

GUTMANN

SOLUTIONS

02 40 00 00 00

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

0 L 020

0 L 020

0 L 020



GUTMANN

SOLUTIONS

## ACTUALITÉ

### Volkswagen : l'arbre qui cache la forêt... noire

Suite à sa tricherie sur le niveau de pollution de ses véhicules aux USA, le groupe allemand est dans la tourmente éblouissant l'ensemble de la filière auto. Effets collatéraux, plan Orsec et réactions **P. 12**

## RÉPARATEURS

### Éco-entretien : la Feda lance son plan de bataille

Le concept est fin prêt pour être largement diffusé sur le terrain. À l'origine de la démarche et pour éviter tout dévoiement, l'organisation a mis en place un cadre strict pour les distributeurs souhaitant déployer et les réparateurs obtenir le sésame Eco-Entretien. **P. 44**

**66 849**  
exemplaires

Mise en  
distribution  
certifiée



Numéro 31 | Octobre 2015

METIERS

# AUTO ZEPROS

zepros.fr



P.79

Retrouvez notre dossier spécial Equip Auto de 30 pages

BATTERIES HIGH TECH



### Start & Stop



### POLAR Plus

- Trois ans de garantie
- Modèle spécial de technologie hybride
- Longue durée de vie
- Technologie AGM: Absorbant et sans entretien
- Jusqu'à 1000 cycles (50% de décharge) (standard) (standard)



### Energy Cube

- Technologie AGM
- 100% maintenance-free
- Longue durée de vie
- Jusqu'à 1000 cycles (50% de décharge) (standard) (standard)

**PROXITECH**  
 Importateur exclusif

## Sommaire

ZEPROS FÊTE SES 10 ANS 06

## ACTUALITÉS

Planète 08

Actualités France 11

## VOS RÉGIONS 18

Focus 26

## VENTES VN/VO

Distributeurs VN 33

Showroom 38

Distributeurs VO 40

## APRÈS-VENTE

Réparateurs 43



Garage connecté 52

Services 54

Carrossiers 57

TECHNOZOOM 64

BANC D'ESSAI 66

## RECHANGE

Distributeurs

Équipementiers 69

PEOPLE 76

DOSSIER EQUIPAUTO 79

NOUVEAUTÉS 110

## Le salon où l'on cause

Caroline Ridet  
Rédactrice en chef

Sur les salons, il y a ce qui se passe sur les stands et ce qui se murmure et se débat dans les allées! Nous serions bookmakers, nous ouvririons les paris sur quel sujet brûlant va remporter la mise. En attendant, voici les quelques infos qui pourraient allègrement nourrir les échanges entre deux petits fours, l'appétit des piliers de cocktails toujours au fait et à la fête.

- En Top, bien sûr, le scandale Volkswagen et son coup de traître au Diesel. Mais certains estiment que d'ici le salon, tout aura été dit ou presque et que le landemeau de l'après-vente sera passé à autre chose... Sauf si de nouveaux rebondissements – et notamment franco-français – viennent alimenter les discussions.

- Au cœur de toutes les rumeurs lors du dernier salon Automechanika, l'Autodistribution a eu la bonne idée de déminer le terrain de tous les fantasmes en annonçant la préparation de son rachat par un fonds d'investissement américain.

Plus question de supputer le croustillant mariage possible du n° 1 de la distribution PR en France avec le géant LKQ Europe...

- Reste le sort de Doyen qui pourrait alimenter les rumeurs... ou pas, si une annonce est faite à Villepinte, comme certains le pensent.

- Autre sujet qui animera les allées: l'enquête de la DGCCRF dénonçant le manque de transparence des réparateurs indépendants. Entre ceux qui vont crier à l'insulte sur la probité des garagistes, et ceux plus modérés qui vont admettre qu'effectivement, il manque encore un petit vernis marketing à ces chefs d'entreprise toujours au four et au moulin... le débat pourrait être animé.

- Et enfin, chez Zepros, on adorerait que le dixième anniversaire du « canard » gratuit qui a fait ses premiers pas sur ce même salon et que l'on donnait mort-né, déclenche les commentaires amicaux, et que vous soyez nombreux à venir vous faire « tirer » le portrait sur notre animation selfie-box, histoire de souffler ces dix bougies avec nous. Rendez-vous Hall 6. ●

## LE CHIFFRE DU MOIS

37 %

C'est la part du parc diesel français en version Euro 5. Les Euro 4 pèsent 33 %, 20 % pour les Euro 3, les Euro 1 et 2 un petit 7 %.

(Source: Le Monde).

## LA PHRASE DU MOIS

« Il ne faut pas confondre Volkswagen-Gate et Diesel-Gate. »

Emmanuel Macron,  
ministre de l'Économie, sur RMC

CONJUGUONS NOS AMBITIONS.  
REJOIGNEZ-NOUS !

RENDEZ-VOUS EN PAGE 65

Après 100 numéros, un Baltard, un Top 100 que la France s'arrache, Auto Pros devenu Zepros Métiers Auto aura fait le tour des événements qui ont animé les dix dernières années de votre quotidien de réparateurs, distributeurs... Nous avons regardé dans le rétroviseur quelques informations « de l'époque » qui marquent cette décennie pour les mettre en perspective au regard d'aujourd'hui. Une page spéciale « Dix ans » ouvre chacune des grandes rubriques de ce numéro.

## LA TRIBUNE DU PRÉSIDENT



### Putain, 10 ans !

C'était le 13 octobre 2005, ouverture du salon Equip Auto. Un nouveau canard arrivait, Auto Gratuit Pros. Un concept d'information radicalement différent... Gratuit !

Peu de gens nous donnaient un avenir, seul une grosse poignée d'annonceurs et de bonnes fées avaient accepté de nous suivre. Aujourd'hui nous leur devons d'avoir pu exister. Les énumérer serait en oublier, alors qu'ils se reconnaissent et aient notre reconnaissance sincère.

Vous dire que ces dix ans ont été difficiles serait vous mentir. Grâce à l'énergie incroyable des équipes et ce positionnement si tranché par rapport aux journaux traditionnels, nous avons grandi, travaillé, innové, imaginé, sué. Nous nous sommes amusés. Les entreprises ne sont rien sans les hommes et les femmes. Aujourd'hui, nous sommes 38 collaborateurs fiers de nous, fiers de vous.

En 2012, Auto Gratuit Pros est devenu Zepros. Un nouveau pari fou, celui de devenir la première marque d'information professionnelle. Avec six métiers et 300 000 exemplaires par mois, le pari est réussi. Mais ce n'est qu'une étape.

Zepros et sa gratuité sont le modèle d'avenir. Nous vivons sans aucune aide de l'État, donnons l'accès à l'info pro au plus grand nombre, investissons dans les contenus, innovons pour nos clients. La presse pro payante est en déclin depuis dix ans, nous n'y sommes pour rien, plus personne ne paie son abonnement. C'est ainsi !

C'est pourquoi nous pouvons vous donner rendez-vous dans dix ans : même lieu, même heure, même envie de poursuivre cette fantastique aventure.

Clients, lecteurs, diffuseurs, fournisseurs, bonnes fées, collaborateurs, vous êtes géniaux. Un immense merci pour ces dix années de succès.

Philippe Paulic



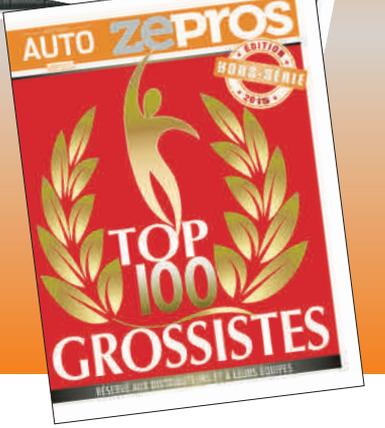
# 10



# ANS & 100 NUMEROS PLUS TARD



**Le Buzz du Top** En 2011, nous expérimentons la sortie d'un classement des distributeurs PR en partenariat avec un média existant. Face au quasi-tollé de l'essai, vous nous avez poussés à nous lancer dans notre propre enquête pour sortir les vrais chiffres de la profession grossiste. Quatre éditions plus tard, notre spécial Top 100 maison fait le buzz. Merci.



# PLANÈTE AUTO

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



## 1 ÉTATS-UNIS

### Un centre mondial de R&D pour Axalta Coating Systems

C'est sur le Navy Yard de Philadelphie (Pennsylvanie) que le fabricant de peintures a décidé d'installer son nouveau centre mondial d'innovation. L'établissement de 16 000 m<sup>2</sup> accueillera les projets technologiques, de recherche et de développement de produits mis en œuvre par Axalta. Le centre devrait être pleinement opérationnel en 2018, avec à la clé la création d'au moins 190 nouveaux emplois.



## 2 CHINE

### Michelin investit dans le covoiturage

Le pneumaticien a décidé d'investir dans la start-up chinoise Luli Information Technology, à l'origine d'une application pour smartphone qui fournit des services innovants de covoiturage. Le Groupe Michelin y voit un moyen de « renforcer sa position comme acteur de la mobilité durable et d'élargir ses moyens pour promouvoir ses offres de produits et de services aux consommateurs chinois », affirme Philippe Barraud, responsable de l'Incubator Program Office de Michelin en Asie.



## 3 BELGIQUE

### Des prix VO du simple au double...

Selon une étude menée par AutoScout24, les prix des véhicules d'occasion sont en moyenne deux fois moins chers en Wallonie qu'en Flandre. Il faut dire que du côté francophone, les Wallons recherchent surtout des Volkswagen ou équivalent avec un prix d'acquisition de 8 487 € à Bruxelles, quand du côté flamand, le haut de gamme a davantage la cote, BMW en tête, avec un prix des VO qui avoisine les 18 000 €, soit plus du double !



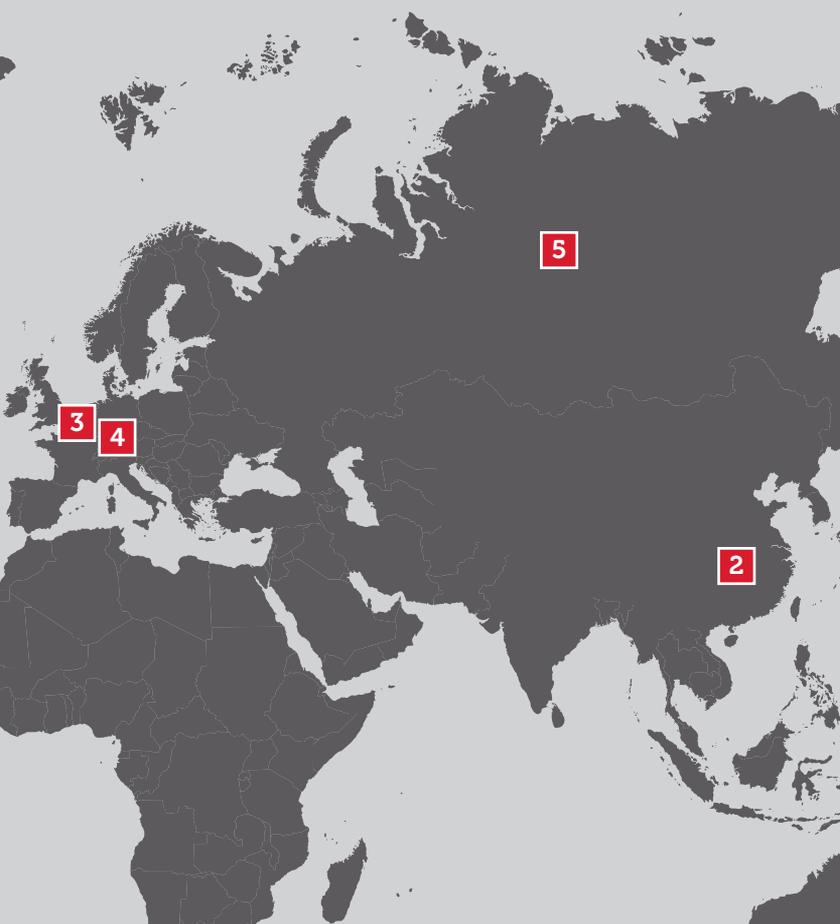
**N!** Nexus  
Automotive  
International S.A.



## 5 RUSSIE

### Nexus ouvre une nouvelle filiale

Nexus International Automotive officialise l'ouverture de sa nouvelle filiale, Nexus Automotive Russie, pour répondre à la croissance rapide du nombre de ses distributeurs sur le marché russe. En effet, le groupement a dernièrement enregistré sept nouvelles adhésions dans le pays. Un succès que le directeur général du groupement Gaël Escribe explique par «l'attractivité [du groupement] auprès d'entreprises qui apprécient les bénéfices dont ils peuvent tirer de N ! grâce à l'effet de levier de ses volumes et sa forte puissance d'achat».



## 5 RUSSIE

### Le Groupe Volkswagen inaugure une usine de moteurs

Le groupe allemand vient d'inaugurer une usine de moteurs à Kaluga. Il s'agit du premier constructeur étranger à disposer de sa propre usine de production de moteurs dans le pays. Le montant total investi avoisine les 250 M€ et a permis la création de 400 emplois dans la région. À la pointe de la technologie, l'usine produira le nouveau moteur 1.6 EA211 qui équipera les Volkswagen Polo et Jetta ainsi que les Skoda Rapid, Octavia et Yeti.

## 4 ALLEMAGNE

### Daimler internalise sa logistique pièces

En investissant 90 M€ dans un nouveau centre de consolidation de 251 000 m<sup>2</sup> à Speyer, dans le sud-ouest du pays, le constructeur met en place son nouveau dispositif visant à gagner en efficacité et à réduire ses coûts logistiques par véhicule. Le principe : internaliser et centraliser toute la logistique pièces vers ses sites d'assemblage hors d'Europe, gérée jusqu'ici par des fournisseurs extérieurs. D'autres centres de consolidation pourraient voir le jour sur les marchés en croissance comme la Chine et les États-Unis.





Découvrez les nouvelles DANCAM Philips

# Votre protecteur personnel sur la route

Conduisez en toute sérénité grâce aux caméras embarquées Philips.  
Soyez toujours protégé face à l'imprévu.

- Pratique et fiable, avec enregistrement d'urgence automatique
- Des détails remarquables grâce à une résolution Full HD 1080p
- Détecteur de collision et alerte anti-fatigue du conducteur
- Sauvegarde des preuves de tout incident sur la route



## ADR610

• Objectif grand angle à 100°



## ADR810

- Objectif grand angle à 100°
- Vision de nuit parfaite
- Bouton EasyCapture pour enregistrer à la demande

  
**EQUIP AUTO 2015**  
DU 13 AU 17 OCTOBRE  
Paris Nord Villepinte - France

Rencontrez-nous à  
STAND  
6 J 050

**PHILIPS**

# O



# ANS ACTUALITES FRANCE

## ENVIRONNEMENT

### Une taxe carbone européenne pour 2013



La taxe carbone de Bruxelles prendra en compte le même contenu énergétique du carburant avec un variable d'ajustement le niveau d'émissions de CO<sub>2</sub>.

C'est Nicolas Sarkozy qui va être content. L'an passé, il a dû s'asseoir sur son projet de contribution carbone « made in France » avant de botter en touche (devant la résistance des électeurs en renvoyant la « patate chaude » à Bruxelles. Contre toute attente, la Commission européenne vient de sortir une directive visant à créer une taxe carbone européenne, indique *Autoactu.com*. Semblable dans son fonctionnement à la taxe introduite sur

l'énergie sera fonction du contenu énergétique et une autre dépendra du niveau d'émissions de CO<sub>2</sub>. Un programme « usine à gaz », mais qui devrait éviter les distorsions actuelles de concurrence entre les sources d'énergie et rendre la fiscalité plus équitable pour les consommateurs, selon la Commission. La variable pour deux carburants présentant le même contenu énergétique sera générée par la seconde

Le calendrier prévoit une première vague de mise en place en 2013, avec l'introduction d'un taux minimum de l'ordre de 20 € la tonne pour les secteurs ne compensant pas par rachat de quotas leur dépassement d'émissions. Une période de transition jusqu'en 2020 est également accordée à neuf États membres: Bulgarie, République tchèque, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Roumanie et Slovaquie. On imagine que les débats vont être chauds au Parlement avant la promul-

**2011** L'idée d'une taxe carbone déboule. Cette taxe est scindée en deux : une partie en fonction du contenu énergétique et une autre selon le niveau d'émissions de CO<sub>2</sub>. Le calendrier prévoit une première vague de mise en place en 2013, avec l'introduction d'un taux minimum de l'ordre de 20 € la tonne pour les secteurs ne compensant pas par rachat de quotas leur dépassement d'émissions.

**2015** Lors du vote de la loi sur la transition énergétique, l'Assemblée nationale a fixé l'objectif de quadrupler le prix du carbone. La contribution climat-énergie passera de 22 € en 2016 à 100 € en 2030. La facture s'alourdit pour les Français.

« D'ici 2010, 70 % des ateliers indépendants seront rattachés à un réseau. En 2002, ils n'étaient que 12 % »

Robert Hanser,  
EN NOVEMBRE 2007, ALORS PRÉSIDENT  
MONDE AFTERMARKET BOSCH.

**2006** La norme Euro 4 à peine en application que déjà Bruxelles pense à l'Euro 5 pour 2008. Au menu, entrée des gros véhicules dans les valeurs, FAP obligatoire, ouverture des informations techniques standardisées via le projet OASIS, créé en 2003 par la Commission européenne.

**2015** Euro 5 est déjà remplacé par Euro 6. Mais l'ouverture des infos techniques est en souffrance et le projet OASIS un mirage.

## NORMES ANTI-POLLUTION

### Après Euro 4 ... Euro 5



Pour le Fédés, le fait que Gasté soit mentionné dans le projet Euro 5 prouve que la DG de Bruxelles, conduite par Günther Verbaugen, tient compte des conclusions du groupe de travail Cars 21.

Alors que les normes Euro 4 entrent tout juste en application, la Commission Européenne publie déjà ses « recommandations » concernant la norme Euro 5 qui fera son apparition en juin 2008. Examinée prochainement par le Parlement et le Conseil de l'Europe, cette nouvelle norme coconcernera pour la première fois tous les véhicules « loisir-travail » sans exception, autrement dit tous les SUV, monospaces et autres 4x4. Elle recommandera des valeurs de 60 mg de NOx (-25%) et 75 mg de HC (-25%) pour l'ensemble. La norme diesel devra de 200 mg de NOx (-20%) et 3 mg de particules (-80%). Ce qui rend, de facto, le FAP obligatoire! Naturellement toutes ces exigences ne assurement pas de rattrapés les coûts des véhicules et donc de ralentir le renouvellement d'un parc européen qui n'en finit pas de vieillir. Les automobiles d'après Euro 1 ont encore de beaux jours devant elles.

Parallèlement à ce volet environnemental, la proposition Euro 5 contient également des informations intéressantes sur l'accès à l'information technique. Elle prévoit notamment que les constructeurs devront répondre aux indépendants



**2011** Le véhicule électrique, c'est l'avenir de la locomotion ! Renault affirme qu'il pèserait 10 % du marché en 2020 et cette année, le gouvernement met 750 M€ sur la table pour développer cette technologie.

**2015** Le VE ne décolle pas du tarmac et reste sous perfusion. Même avec un superbonus de 10 000 €, l'Ademe parle de frémissement avec 10 000 immatriculations depuis janvier, soit 0,8 % du parc. Électrisant après 15 ans de communication massive...

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

### Covoiturage: trois millions d'adeptes



En France, l'ADEME a recensé au moins 200 services de covoiturage.

On est moins bon que les Allemands ou les Belges, mais on progresse en matière de mode de transport alternatif. Une récente étude de l'ADEME indique que trois millions de Français pratiqueraient le covoiturage. Et c'est le trajet domicile-travail qui remporte les suffrages de la voiture à plusieurs. L'Agence a interrogé 2 207 inscrits à l'un des 200 services de covoiturage recen-

sés en France. Résultats: le taux moyen d'usagers est de 10 % pour les services « entreprise » et de 4 % pour les services « tout public locaux ». Le passage à l'acte ne concerne que huit usagers sur cent inscrits en entreprise. D'ailleurs, les services « entreprise » comptent le plus d'inscrits (8 % en moyenne contre 0,5 % pour la catégorie des « tout public locaux »), âgés entre 35 et 45 ans. En revanche, sur les sites tout public, les covoitureurs sont majoritairement plus jeunes. Dans l'ensemble, les usagers covoiturent pour moitié régulièrement (plusieurs fois par semaine) et pour moitié occasionnellement, majoritairement à deux par véhicule. Et pour que le covoiturage prenne réellement sa place en France, l'ADEME estime qu'il faudra améliorer le niveau de service.

**2008** L'autopartage est loin d'être un réflexe pour les Français avec un CA inférieur à 5 M€, fraction infime des 15 000 M€ observés en Europe et une demande en croissance de 15 % chaque année. Les prévisions sont donc prometteuses avec des estimations portant sur 20 000 voitures et 700 000 utilisateurs potentiels.

**2015** Autopartage, covoiturage... les nouvelles mobilités propulsées par les supports digitaux ont convaincu des millions de personnes. Les plateformes hyperstructurées font le buzz. BlaBlaCar, avec ses 10 millions de membres, lève 1 Md€ !

**2007** CO<sub>2</sub> : LE défi urbain. Les plans d'action sortent à tout va. Objectif : réduire de 20 % avant 2020 les émissions nocives. Permis de polluer pour les industriels, pas pour l'agriculture, les transports ou l'habitat. En revanche, régime de semi-faveur pour les pétroliers et les compagnies aériennes...



**2015** À l'heure de la COP21, c'est toujours la guérilla urbaine entre politiques, lobbies industriels et écologistes. Le diesel en accusé permanent. Et on se chamaille toujours pour savoir si c'est jour pair ou impair en cas d'alternance de la circulation à Paris.

ÉQUIPEMENTIER

## Bosch dans l'œil du cyclone

L'équipementier se retrouve pris dans la toile du scandale Volkswagen. C'est lui qui lui a fourni le logiciel en 2007. Pas facile de s'exprimer lorsque l'on est tenu au secret industriel «dans le cadre des relations commerciales». Bosch indique donc qu'il a averti le constructeur que le logiciel était «prévu uniquement pour des tests (internes) et non pour la conduite normale», spécifiant que son installation sur les véhicules serait «illégal», lit-on dans le journal allemand Bild. ●

HOMOLOGATION

## Des mesures s'annoncent



Le gouvernement met en place un programme de contrôle sur 100 voitures prélevées de façon aléatoire. Elles subiront un test d'émissions de polluants en situation réelle sur route, comparé aux résultats d'homologation en laboratoire. Une commission technique indépendante regroupant les associations de consommateurs, les services des ministères de l'Écologie, de l'Industrie et de l'Économie, l'UTAC, l'Ademe et des experts universitaires, est créée pour définir et évaluer ces tests. Tous les résultats seront rendus publics. Parallèlement, Bruxelles va créer un test de contrôle des émissions polluantes en conditions réelles de conduite sur la voie publique. En clair, toutes les procédures d'homologation vont être remises à plat. ●

MANIPULATION

# Volkswagen: l'arbre qui cache la forêt... noire

L'Allemand est dans un engrenage infernal. Ses marques Volkswagen, Audi et Skoda sont accusées aux États-Unis de tricheries. Les réactions s'enchaînent. Les dommages collatéraux également.

- Le 20 septembre, Volkswagen admet utiliser depuis 2007 un logiciel interdit pour contourner les normes antipollution et tromper les contrôleurs américains sur les niveaux d'émissions polluantes de ses véhicules diesel. En clair, Volkswagen a modifié son calculateur moteur programmé pour réduire en cas de test les émissions de gaz polluants, et plus particulièrement les NOx.

- La supercherie est balancée par l'International Council for Clean Transportation, une ONG qui a rapporté dès 2014 des niveaux d'émissions jusqu'à 35 fois supérieurs aux normes sur la Jetta et la Passat. Et qui a alerté l'agence de l'environnement américaine. On parle alors d'une amende de 16 Md€, soit 33000 € par véhicule vendu aux États-Unis. Le grand patron, Martin Winterkorn, soupçonné de fraude, démissionne trois



M. Winterkorn a dû démissionner de la présidence du Groupe Volkswagen.

jours plus tard. Il est remplacé illico par Matthias Müller, patron de la filiale Porsche. Le groupe Volkswagen a chuté en Bourse de plus de 35 % en deux jours.

- Depuis, les class actions (regroupements de clients particuliers) affûtent leurs arguments juridiques et les procès vont pleuvoir. Les autres pays mènent l'enquête sur leurs propres parcs roulants. On parle

de 11 millions de véhicules concernés dans le monde. Les constructeurs craignant les gouttes sont tous entrés en communication de crise, brandissant leur éthique comme la vertu incarnée. Mais le scandale agit comme une bombe à fragmentation, éclaboussant tout le monde et remettant en cause la fiabilité des normes et des tests sur les véhicules diesel. ●

EUROPE

## Enquêtes en chaîne

«Il n'y a aucune preuve que ce phénomène touche l'ensemble de l'industrie. Au sein de l'UE, les prescriptions légales actuelles concernant les émissions des véhicules motorisés renvoient à un cycle d'essais réalisé dans des conditions de laboratoire. Toutes les voitures diesel Euro 6 présentes sur le marché disposent d'un certificat d'homologation délivré par l'autorité compétente d'un État membre, qui confirme qu'elles satisfont aux exigences légales», explique l'ACEA.

### Le CCFA favorable à de nouveaux tests

L'organisation souhaite introduire rapidement un nouveau test standard sur les émissions. En attendant, la Commission européenne exige des enquêtes nationales pour savoir si d'autres constructeurs ont installé des dispositifs similaires. L'Allemagne, l'Italie et la France mènent l'enquête. Les industriels français, constructeurs comme équipementiers, assurent n'être pas concernés et respecter les procédures d'homologation. Le CCFA approuve même l'initiative d'une enquête européenne sur le contrôle des émissions. «Le respect par ses adhérents des procédures en vigueur s'en trouverait confirmé.» ●

RÉACTIONS

## « L'affaire Volkswagen a un aspect positif »

Le scandale Volkswagen peut-il relancer le diesel bashing? «Considérant que la clé de la dépollution du parc, ce sont les normes, l'affaire Volkswagen a un aspect positif. Des normes existent, il faut les appliquer voire les rendre plus pointues. La Commission européenne va accélérer l'obligation des tests routiers qui était programmée pour 2017. De la même façon, des contrôles aléatoires ont été programmés par Ségolène Royal et si les véhicules Euro 5 et 6 passent bien ces tests, cela va contribuer à rassurer les

consommateurs sur le diesel. Cela ne changera rien sur le marché de la réparation, si ce n'est déboucher sur plus de transparence. En revanche, il va falloir d'urgence retravailler sur le contrôle technique», nous a expliqué Fabrice Godefroy, président des Diésélistes de France.

### Pour un contrôle technique vraiment indépendant

La Feda rebondit pour sa part sur l'ouverture nécessaire des infos techniques et le contrôle indépendant des véhicules. «Les tricheries ont été rendues possibles

par la rétention des informations par ce constructeur à son seul profit, ayant pu lui donner un sentiment d'impunité. Une ouverture plus large de ces informations

aux pros de l'après-vente et fabricants d'outils de diagnostic aurait très certainement dissuadé le constructeur d'effectuer ces manipulations», estime la FedA. ●



Fabrice Godefroy, président des Diésélistes de France.

## INTERNET

## La pièce de rechange en scène au JT de France 2



Yann Gyssels,  
patron de Yakarouler.

**L**e consommateur a changé de comportement dans ses achats. Il boude désormais son concessionnaire pour aller acheter sa pièce de rechange sur Internet. Mais peut-on réparer 100% de son véhicule ainsi ? En clair, le do-it, ou la recherche de la pièce pas chère (encore faut-il la poser ensuite), a-t-il pris le pouvoir dans un contexte économique tendu pour le portemonnaie des Français ? C'était la question posée au JT de

France 2 le 2 septembre 2015... Réponse de Yann Gyssels, à la tête de Yakarouler.com (800000 références et une pièce de rechange vendue toutes les 3 minutes). : « Nous avons réduit le nombre d'intermédiaires, joué sur les volumes et nos marges. C'est aussi simple que cela. La pièce vendue par le circuit traditionnel est à 80€. Nous, nous la vendons 20€. Mais après, chacun fait son choix ! », lance le dirigeant, un brin provocateur. ●

## PROSPECTIVE

## Entre voiture autonome et client assisté



La voiture autonome ne doit pas faire oublier certains fondamentaux, comme la maîtrise de son véhicule en toute circonstance.

**D**ans 20 ans, la voiture autonome devrait représenter un marché de 515 Md€. Si 50 % seront captés par les constructeurs, le reste sera pris par les développeurs d'applications, de services et de systèmes de sécurité active associés, d'après AT Kearney. On parle de Google, Apple ou Microsoft bien sûr. « Dans une industrie à faibles marges comme l'automobile, les constructeurs et équipementiers courent le risque de laisser les revenus à haute

valeur ajoutée aux nouveaux entrants s'ils ne sont pas vigilants », prévient le cabinet de consultants. Il insiste également sur le saut psychologique nécessaire de l'automobiliste avant de confier sa sécurité à une machine. « Les constructeurs devront faire de la pédagogie pour expliquer les bénéfices apportés par la voiture autonome, mais aussi rassurer les clients sur la sécurité en mode de conduite autonome et sur la protection de leurs données. » ●




# NO LIMITS

## OUTILS À BATTERIE POUR PROFESSIONNELS

Besoin d'assembler ? Visser ? Desserrer ? N'importe ou ? Le plus rapidement possible ? Chaque opération est urgente, essentielle et pas forcément facile à exécuter. Chicago Pneumatic est là pour vous aider. Notre nouvelle gamme d'outils sans fil vous fournit puissance, flexibilité et autonomie sans compromis. Toujours fiables et faciles à utiliser, nos clés à clics et perceuses à visseuses sont conçues pour vous être indispensables.

**People.  
Passion.  
Performance.**



[www.CP-NOLIMITS.COM](http://www.CP-NOLIMITS.COM)

# Focus sur la génération API

Entretien avec Philippe Eis et Éric Hanesse, distributeurs de la génération API

## 1 Philippe Eis et Éric Hanesse, qui êtes-vous ?

**PE :** Après mon CAP en mécanique auto, j'ai travaillé en usine pendant quatre ans sur la fabrication de boîtes automobiles en Allemagne. Animé par la passion du secteur, j'ai pu devenir commercial dans un centre auto puis responsable de site dans un grand groupe de distribution régional.

**EH :** Carrossier de formation, j'ai toujours travaillé en atelier. Puis, suite au dépôt de bilan de mon employeur, j'ai rejoint la distribution automobile

en 1997 en intégrant un grand groupe régional en tant que commercial. C'est là que j'ai rencontré Philippe Eis avec

qui je faisais équipe. C'est ce qui nous a amenés à « l'aventure » que nous vivons aujourd'hui... ●



## 2 Comment êtes-vous devenus chefs d'entreprise ?

Le manque de perspectives dans l'entreprise qui nous employait nous a amenés à réfléchir très sérieusement sur notre avenir. Puis, la lecture d'un article présentant API et l'opportunité de ce concept nous ont donné envie d'aller plus loin dans la démarche.

Après dix ans de collaboration, nos compétences se complétant, nous avons là le tandem parfait pour la réussite de ce projet. Nous avons donc contacté la direction d'API France pour plus d'informations. Nous voici aujourd'hui chefs d'entreprise ! ●

## 3 Comment vous partagez-vous la direction de l'entreprise ?

Nous avons chacun notre spécialisation. Philippe s'occupe de la gestion interne : magasin, logistique, administratif, comptabilité, Éric de la gestion externe : prospection, développement clientèle, animation réseau de garages et déploiement de la politique commerciale. Nous avons également défini dès le départ un cadre de fonctionnement avec nos

missions respectives. Les règles sont claires et nos journées suffisamment bien remplies pour que nous n'ayons nul besoin de déborder. En parallèle, nous prenons le temps de nous poser autour d'un déjeuner deux à trois fois par semaine, ce qui nous permet d'échanger sur les sujets du quotidien mais aussi de prendre les décisions conjointement. ●

## 5 Comment fidélisez-vous votre clientèle ?

Le réseau de garages 123 est un très bel outil de fidélisation. Nous en avons cinq et bientôt six. Nous mettons aussi l'accent



## 6 Donnez-nous trois raisons de rejoindre le réseau API ?

Le concept API est bien d'autant plus pour quelqu'un qui n'a jamais créé une entreprise. C'est le meilleur des accompagnements : de la téléphonie au stock complet. On n'est pas seul pour démarrer.

## 4 Comment la franchise API vous aide-t-elle dans votre action ?

Sans le concept API, nous n'aurions pas pu créer notre magasin. Passer du statut de salarié à celui de chef d'entreprise ne s'invente pas. Son savoir-faire est indéfectible : c'est un concept clé en mains avec plan de financement à trois ans, stock, entrepôts, assistance, etc.

Tout ce qui est nécessaire a été prévu. Nous avons donc pu nous reposer sur son accompagnement jusqu'à l'ouverture. Le magasin est ouvert depuis quatre ans. Nous bénéficions de l'image de l'enseigne et nous appuyons sur son savoir-faire pour gérer notre API au quotidien. ●

questions. À cela ajoutons la justesse de la recherche de pièces et la rapidité de livraison. Notre stock est optimisé grâce à la logistique du partenaire Doyen. Nous avons la force d'un groupe au sein de notre petite PME... et notre offre est adaptée à tous les réparateurs. Nous savons par ailleurs qu'avoir des collaborateurs d'expérience est primordial. Notre clientèle est essentiellement constituée de professionnels de l'automobile. Leurs besoins en technicité et recherches pointues nous obligent à savoir y répondre. ●

mande automatisée et l'intégration des tarifs automatisée. Nous gagnons beaucoup de temps grâce au système mis en place par le groupement. La gestion administrative est facilitée.

**3-**L'offre My Tools : nous avons accès, en plus de tout le reste, à tous les grands outillages et équipements de garage. ●

“ Sans le concept API, nous n'aurions pas pu créer notre magasin. ”

### 6 CHIFFRES CLÉS

- 1,5 M€ CA
- 7 collaborateurs
- 160 clients
- 4 % rentabilité
- 100 K€ stock
- 47 et 51 ans



## INFO CONSOMMATEUR

# DGCCRF: les indépendants mis au banc des accusés

**M**anque de transparence et même tromperie: le MRA en prend – encore – pour son grade dans la dernière enquête de la Direction générale de la concurrence, consommation et répression des fraudes. Objectif: déterminer le degré et la qualité d'informations donnés au consommateur, «le coût des prestations pouvant atteindre des niveaux élevés compte tenu de la complexité et de la technicité des interventions». Son rapport souligne «un affichage tarifaire obsolète, incomplet voire inexistant surtout chez les indépendants: les prix sont affichés HT et non TTC, le taux de TVA n'est pas actualisé. Certaines mentions telles que le mode de calcul utilisé



La DGCCRF cible en particulier les petits garages dans son enquête.

(temps passé ou barème constructeur), les catégories des réparations, ou le taux de main-d'œuvre manquent.» Autres carences: un décompte imprécis des opérations effectuées, une dénomination des pièces peu précise, l'absence d'indication du kilométrage et

peuses ont été relevées sur le contenu des forfaits, le non-respect des barèmes, des taux horaires affichés, la facturation systématique d'un essai routier, y compris lors de travaux ne le nécessitant pas, la tromperie sur la prestation de services (travaux facturés mais non réalisés). «Les concessionnaires de marque et les centres autos semblent être mieux formés au respect de la réglementation du secteur que les petits garages indépendants. Le taux d'infractions est encore élevé (38,85%) et justifie une surveillance régulière du secteur.» La DGCCRF a émis trois injonctions et huit procès-verbaux (amendes pénales). ●

## La surfacturation visée

Au total, une cinquantaine de pratiques commerciales trom-

## CONCEPTION 3D

## Les PME définissent leur atelier idéal

**L**es ateliers peuvent élaborer une maquette 3D pour aménager leur lieu de travail. L'outil, baptisé Mavimplant, prend en compte les spécificités de chaque métier. Exemple avec la conception d'un atelier de carrosserie. Le logiciel suggère d'éloigner le secteur de préparation des peintures de la zone de soudage afin d'éviter les risques d'explosion. Certains aspects liés à l'organisation des espaces de travail sont également pris en compte: définition des secteurs d'activité, des flux de produits, des besoins de communication entre opérateurs, tracé des voies de circula-

tion piétons et véhicules... Dans un garage, il est ainsi possible de prévoir des voies de circulation dédiées aux véhicules, au personnel de l'atelier, au client... L'utilisateur construit progressivement un ou plusieurs scénarios qu'il discute avec les différents acteurs du projet: employés, intervenants extérieurs, architecte, experts... Le « meilleur » scénario fait l'objet d'un rapport directement généré par Mavimplant et servira de base pour lancer l'étude. Une démonstration est programmée sur le plateau TV d'Equip Auto le vendredi 16 octobre à 13h 35. ●



La FFC, la FNAA et le CNPA proposent à leurs adhérents le logiciel Mavimplant pour réaménager leur atelier.

## FINANCE

## Autodistribution bientôt vendu

**L**e groupe est à vendre, mais «la question est: quand et à qui», nous répondait Stéphane Antigio cet été. Et bien le changement d'actionnaire est en passe d'être finalisé. En effet, TowerBrook Capital Partners (63 % du capital) et Investcorp (18 %) sont en négociations exclusives avec Bain Capital LLC en vue de la cession d'Autodis Group. La cession devrait être rapidement effective.

## Pas de révolution attendue, mais le BtoB poussé

En substance dans un communiqué, le président d'Autodis Group affirme que ce changement de contrôle financier ne devrait pas révolutionner la dynamique actuelle en permettant «d'engager une nouvelle étape dans sa croissance et de poursuivre son développement dans la stabilité managériale et la continuité stratégique». De son côté, Bain Capital LLC voit dans cette acquisition l'occasion de



Stéphane Antigio, président d'Autodis.

rentrer dans son portefeuille «le leader du marché en France avec un modèle d'affaires unique et robuste», commente Michel Plantevin, un membre de la direction du fonds d'investissement. Mais il parle aussi «d'apporter une expérience différenciée de croissance BtoB et aussi au niveau international grâce à des acquisitions». L'an passé Autodis Group a réalisé un CA de 1,17 Md€, dont 1,05 Md€ en France. Au premier semestre 2015, le CA d'Autodis Group s'établit à 618,3 M€, en progression de 6,6 %. ●

## Vite!

## IMAGE

### Michelin au secours des migrants

La marque de pneumatiques, nommée entreprise préférée des Français dans le dernier baromètre Ifop, s'associe à Air Liquide, Sodexo et Total pour aider les réfugiés accueillis en France. Les quatre groupes vont fournir des locaux, de la nourriture, l'accès au soin ou un accompagnement professionnel. «Les modalités sont en cours de définition avec les organisations humanitaires, dont la Croix-Rouge française, et les associations concernées», précise le quatuor.

## MOBILITÉ DURABLE

### Athlon sort son Livre Blanc

Le Livre Blanc de la Mobilité Durable analyse les pratiques et les comportements nouveaux en termes de mobilité et de façon de travailler et explore les solutions nouvelles ou à l'étude, avec pour horizon l'année 2030. Créé à l'initiative du Club de la Mobilité Durable (fondé en 2013 par Athlon), le Livre Blanc donne des pistes de solutions concrètes qui sont le fruit du travail réalisé au sein d'ateliers de réflexion et sera présenté auprès des élus afin d'obtenir leur soutien et de favoriser la mise en place de ces propositions.

## SONDAGE

### Assurés infidèles

Le nombre d'assurés auto prêts à changer d'assureur n'augmentera pas de façon linéaire mais «exponentielle», assure le cabinet Deloitte. Ce dernier prévoit d'ici 2020 une multiplication par trois du nombre de clients adhérents depuis moins d'un an chez le même assureur. On parle de 8,6 millions de Français prêts à changer de contrat chaque année. Dans les cinq prochaines années, 41 millions de contrats pourraient être remis en jeu.



# 2005-2015

## Accédez au podium et remportez le Selfie

Zepros AUTO vous convie  
le jeudi 15/10/2015  
sur EQUIP



**SELFIE d'argent**  
1 Wonderbox 3 jours  
châteaux et délices



En partenariat avec la  
Calorstat by Vernet  
pour son animation Selfie Box d'

Venez nombreux à notre rencontre, choisissez votre pièce auto,  
prenez votre photo et cumulez le plus grand nombre de Like sur notre page

LES PHOTOS DES TROIS FINALISTES DE NOTRE GRAND JEU CONCOURS

# 10 ans déjà !



## d'Or le plus original de la pièce automobile

ie à fêter son anniversaire

5 de 14H30 à 20H30

P AUTO 2015

**SELFIE d'or**  
d' Mini 4



Photos non contractuelles



**SELFIE de bronze**  
1 Wonderbox 3 jours  
en Europe

la société Vernet et sa marque  
t, Zepros Autovous attend  
dans le Hall 6 en bas de l'Hippopotamus



mobile, prenez la pose, faites la Une de notre journal, emportez  
<http://bit.ly/ConcoursZepros> pour gagner l'un de nos 3 premiers prix.

SERONT PUBLIÉES DANS NOTRE EDITION DE DECEMBRE/JANVIER 2016

Photos non contractuelles



# 30 JOURS dans vos REGIONS

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

m.blancheton@zepros.fr

## ALSACE

### Deux Alsaciens médaillés au WorldSkills

Après les Olympiades nationales des Métiers en janvier dernier, deux Alsaciens se sont illustrés au World-Skills de São Paulo au mois d'août 2015 : Jonathan Knibiely (technologie automobile) et Alexis Haffner (tôlerie-carrosserie). Tous deux ont obtenu un Médaille d'excellence !

## 95 ARGENTEUIL

### Midas ouvre ses portes



L'enseigne de réparation rapide ouvre un centre à Argenteuil, le 12<sup>e</sup> dans le département. Il est piloté par Abdellah Rhazi et emploie deux collaborateurs. Le réseau compte 335 centres en France et se développe principalement en franchise.

## 44 REZÉ

### Mercedes intègre le pôle auto

Paris Maine Mercedes (groupe Convenant) a ouvert à Rezé sa 3<sup>e</sup> concession après celles d'Orvault et de Guérande. Elle est l'une des dernières à intégrer le pôle auto du Sud Loire. Située en bordure de la zone, la concession bénéficie d'une intéressante visibilité.

## LORRAINE

### Le Pact'Auto soutenu

57 970 € ! C'est le montant de l'enveloppe que vient d'annoncer le conseil régional de Lorraine pour soutenir le fameux plan d'action Pact'Auto visant à soutenir la filière automobile et accompagner les TPE et PME régionales à faire face aux mutations du marché.

## 83 | TOULON

### Le CNPA teste le job-dating

Trouver un mécanicien ou un carrossier relève souvent du parcours du combattant. Conscient de ces difficultés, le CNPA du Var, représenté par son président Patrick Chatrieux avec l'appui de son délégué régional, organise une session de job-dating le 27 octobre à Toulon dans les locaux de Pôle Emploi La Rode de 13 h 00 à 17 h 00. « Une expérience similaire a déjà été menée avec succès à Marseille l'an passé. Les professionnels du secteur automobile avaient demandé à renouveler cette opération. Elle a pour objectif de mettre en contact des chefs d'entreprise avec des

mécaniciens, des peintres, des tôliers, des conseillers ou des magasiniers. Cela nous permet également de participer à l'effort pour l'emploi », explique Patrick Chatrieux. Via son partenariat avec Pôle Emploi, des offres seront proposées ainsi que des contrats d'apprentissage. Objectif : présenter au minimum deux à trois candidatures aux recruteurs ayant retourné une offre d'emploi ou de contrat d'apprentissage. Les candidats intéressés pourront rencontrer les chefs d'entreprise ou DRH qui présenteront leur entreprise et leurs métiers. ●

Olivier Muselet



De g. à d. : J.-C. Clavel (pdt CNPA 84), T. Satta (pdt région PACA), P. Chatrieux (CNPA 83), F. Bartholomé (pdt CNPA) et C. Maurel (pdt Concessionnaires).

## 67 | STRASBOURG

### Le Garage du Rhin profite du nouveau centre urbain



AD Expert depuis 2013, le Garage du Rhin est en pleine renaissance, comme son quartier environnant.

Installé depuis 80 ans au Neudorf, vers la frontière allemande, une partie du quartier peu attrayante il y a peu encore, le Garage du Rhin bénéficie pleinement de la rénovation urbaine. « Grâce aux nouveaux immeubles et à la future extension du tram vers Kehl, tout a changé », explique Roland Spinner, l'un des deux frères propriétaires.

« Avec une nouvelle population, des jeunes couples et des étudiants, et même des résidents de Kehl, notre CA a augmenté de 50% en quelques mois. Et outre la façade ripolinée, nous allons engager des travaux pour refaire l'atelier », assure le patron, qui conclut : « Ce regain d'activité nous donne envie de continuer ! » ●

Christophe Nagyos

## 59 | NORD

### En avant pour l'emploi et l'avenir des jeunes

La Région ne manque pas d'idées pour la formation et l'avenir des jeunes. Le « Pacte pour l'avenir et l'emploi des jeunes » illustre bien cet objectif. « Pour les entreprises jusqu'à 10 salariés, une aide forfaitaire de 1 160 € par trimestre sera mise à disposition pour le recrutement d'apprentis mineurs », explique ainsi Olivier Coppens, chargé de mission à Entreprises et Cités. Une aide cumulable avec d'autres dispositifs déjà existants. Toujours pour favoriser l'apprentissage, une subvention de 1 000 € au recrutement d'un apprenti supplémentaire pour les entreprises de moins de 250 salariés est également possible, tout comme le crédit d'impôt lors de l'embauche d'un apprenti diplômé bac+2 et handicapé.

Une occasion à ne pas négliger pour les TPE et PME du secteur auto, selon les élus du CNPA. ([www.pactedavenirjeunes.fr](http://www.pactedavenirjeunes.fr)) ●

Anne-Lise Favier



Ci-dessus, Olivier Coppens décline les mesures pour l'apprentissage.


**63 | CLERMONT-FERRAND**

## Les Établissements Sauret deviennent le plus grand centre Flauraud

Les Établissements Sauret (4 M€ de CA) sont passés de Grouauto à Flauraud au mois de juillet. Ce dernier cherchait à étendre son activité en Auvergne. L'entreprise, qui occupe 3 500 m<sup>2</sup> dans la ZI du Brézet avec 26 salariés, est spécialisée dans la mise au point des moteurs, l'injection, le freinage, l'électricité, l'électronique, le turbo, le GPL, la climatisation, les activités réglementées DRIRE (tachygraphe, taximètre, analyseur de gaz), le négoce de peinture et la fabrication des teintes. La fourniture de pièces étant en baisse depuis 2007 et le système informatique obsolète, les deux frères dirigeants appré-



Thomas Flauraud (à gauche) est venu effectuer une visite de chantier avec Frédéric Sauret (au centre) et Jean-François Garnier.

hendiaient l'avenir. « Lorsque Flauraud a déménagé sa plateforme logistique à Clermont-

Ferrand, à deux pas de mon bureau, les liens qui existaient déjà entre mon père et le grand-père de Thomas Flauraud se sont resserrés », explique Frédéric Sauret. Cet achat va provoquer la fermeture du centre

Flauraud d'Aubière dont les salariés vont rejoindre ceux des Établissements Sauret. Le nouveau propriétaire a prévu d'importants travaux au second semestre pour gonfler le magasin en références. « Grâce à une offre complète des deux entreprises, des ateliers plus techniques, une hotline technique, la prise de commandes via Mecasystems et plus de navettes chez les clients, nous voulons que ce centre devienne une référence en Auvergne », affirme Thomas Flauraud. Son collaborateur, Jean-François Garnier, codirigera la société avec les frères Sauret pour assurer l'intégration des équipes, développer l'activité carrosserie-peinture et le réseau de cinq centres Bosch. ●

J.-P. R.


**44 | CARQUEFOU**

## Astikoto se frotte à la métropole nantaise



Jean-Noël Cornuaille (à gauche) souhaite implanter trois ou quatre autres centres autour de l'agglomération nantaise.

L'enseigne de lavage écologique et de maintenance esthétique Astikoto a ouvert en août à Carquefou son sixième centre, le premier sur la métropole nantaise. C'est à Vertou que doit démarrer le septième centre. Cette double ouverture valide le modèle créé par Jean-Noël Cornuaille : celui de centre de lavage animé par une présence humaine. Le fondateur annonce même sur 2015 des progressions de 20 % pour ses centres, jusqu'ici tous situés en milieu rural. Carquefou, second centre intégré

et géré par Sébastien Marais, fera figure de vitrine pour Astikoto et son développement en franchise. Jean-Noël Cornuaille, qui a investi 480 000 € sur ce centre, privilégie une progression raisonnée. Il vise deux ouvertures en 2016 pour arriver à cinq par an sur la période 2019-2021. Fonctionnant « sur trois jambes » (particuliers, pros de l'auto et entreprises), les centres Astikoto vont s'attacher à développer leurs ventes de produits, y compris auprès des garages. ●

T. G.


**59 | DOUAISIS**

## Lempereur à la conquête du Nord

Avec 18 concessions dans le Pas-de-Calais à Lens-Liévin, Aras-Beaurains et Béthune-Bruay, le groupe Lempereur investit le Nord avec l'arrivée en 2016 d'un nouveau forum automobile pour les marques Hyundai, BMW, Mini, Nissan et Opel. « Avec l'arrivée du Louvre-Lens, la zone du Douaisis a été rattachée à la zone d'influence Artois, ce qui représentait une véritable opportunité commerciale de proximité », commente Jean-Paul Lempereur, instigateur du projet. Cette nouvelle vitrine réunira sur 35 000 m<sup>2</sup> des véhicules neufs, une boutique de goodies à l'effigie des marques, mais également un centre de véhicules d'occasion avec un atelier de préparation esthétique et même un laboratoire photo pour la mise en image des véhicules vendus en ligne. Le groupe de Jean-Paul Lempereur a vendu



Jean-Paul Lempereur, patron du groupe éponyme.

8 200 véhicules (VN et VO) en 2014. Pour cette nouvelle vitrine, il a investi 7 M€ et compte embaucher une trentaine de personnes d'ici la fin de l'année prochaine. ●

A.-L. F.

**85 | LES SABLES-D'OLONNE**

### Europcar déménagement

Le loueur a investi plus de 1 M€ dans le transfert de son agence avenue Charles-de-Gaulle. Dirigée par Kevin Mourier, l'agence bénéficie d'un site plus grand avec une aire de préparation et un parking adapté. Europcar Atlantique compte quatre agences et neuf points relais en Vendée.

**63 | ROMAGNAT**

### Le Garage Gayon voit le jour



D'abord au service commercial de Peugeot-Clermont, Laurent, Garage Carlet, Audi et Porsche France, Sylvie Grange-Gayon (CAP et BEP en mécanique, BTS Force de vente automobile) a repris le Garage de la Piscine. Avec deux mécaniciens et une hôtesse d'accueil, la patronne de 44 ans a entamé d'importants travaux de nettoyage et de modernisation des ateliers, sans oublier la station-service qui sera aux nouvelles couleurs Total. Objectif : relancer le garage. À suivre.

**59 | LILLE**

### 2<sup>e</sup> édition du Forum automobile européen

Le casino Barrière a accueilli fin juin pour la deuxième fois le FEAL (Forum on European Automotive Industry) pour réfléchir à l'ensemble des acteurs du secteur à l'avenir de l'industrie et aux investissements porteurs. L'usine de Douai, fer de lance de la production automobile de la région, a d'ores et déjà investi 420 M€ pour produire de nouveaux modèles.





63 | MALAUZAT

## Autobilan se lance dans le contrôle à 1 €



Avec des remises ordinaires de 33 % qui permettent de boucher les trous et un prix de 39 € annoncé jusqu'à fin octobre (entre 55 € et 70 € ailleurs), Autobilan, situé en face de l'hypermarché Leclerc, attire des automobilistes de Riom et de l'agglomération clermontoise qui ne rechignent pas à faire 30 km pour gagner 20 €. Ce centre de contrôle technique créé par l'agent Opel de Mozac, Laurent d'Agostin, a été revendu l'an passé à la SARL A&E Investment, la structure juridique pilotée par Emmanuel Cros et Arnaud Lorente, fondateurs de CTeasy.com. Ce changement de panneau affole donc ses concurrents avec des tarifs variant de 50 € (prix normal) à 43 € pour les CE et même 1 €

depuis qu'il utilise la plateforme de réservation CTeasy : entre deux et quatre offres sont ainsi débloquées à ce tarif chaque semaine pour un rendez-vous le mercredi ou le vendredi à 8 h 00. Pour obtenir ces prix remisés, l'internaute n'a qu'à cliquer sur le site CTeasy.com pour obtenir automatiquement un rendez-vous sur le planning informatique du centre, et payer en ligne. Les nouveaux propriétaires utilisent tous les moyens pour toucher les usagers du Web et remplir le centre un peu excentré dans la ZI. Pour preuve, afin d'améliorer encore son taux de remplissage, le centre utilise également Groupon avec des coupons à 39,90 €. ●

Jean-Pierre Raynaud



39 | ROCHEFORT-SUR-NENON

## Un Top Garage en VRP du Super Ethanol

Guillaume Amerger est revendeur et installateur officiel du kit Ethanol e85, développé par le Français Power System (kit breveté). Cet adhérent Top Garage développe ainsi sur la Franche-Comté ce boîtier électronique vendu 420 € et permettant aux véhicules essence d'alterner avec un carburant issu de l'agriculture végétale (betterave, canne à sucre ou amidon de maïs). Il assure ainsi sa commercialisation dans le Jura et a même réussi à convaincre l'enseigne Intermarché d'installer une pompe au Super Ethanol sur Dole. Ses arguments : un carbu-



rant non encore taxé et économique avec en moyenne 30 € en moins sur chaque plein. Le kit répond donc à l'attente croissante des automobilistes en termes de gains financiers. Le patron en installe trois à quatre par mois. ●

Patrick Lamy

57 | HAMBACH

## Smart repasse aux 39 heures !



Les salariés du site Smart de Hambach ont voté à 56 % pour le retour provisoire et progressif à 39 heures de travail par semaine, à l'issue d'un vote le 11 septembre dernier des 800 collaborateurs en France. En contrepartie sont prévues une augmentation de 120 € bruts par mois et une prime de 1 000 € versée en deux fois.

MAINE-ET-LOIRE

## Bornes : un marché polémique



Le Syndicat intercommunal d'énergies de Maine-et-Loire (SIEML) a attribué le marché de la fourniture de bornes de recharge électrique à la société parisienne G2 Mobility, rapporte notre confrère *Ouest-France*. Candidat malheureux, le local Grolleau regrette la non-préférence donnée aux bornes made in 49.

63 | COURNON

## Le PTAC à la bourse de l'ICRC



Pour la 20<sup>e</sup> édition de sa bourse les 5 et 6 septembre, l'Issoire Cournon Retromobile Club avait invité le PTAC (Pôle Technique Auvergne Classique) pour animer un petit village de l'automobile. Les huit membres de ce groupement d'artisans spécialisés dans la remise en état de voitures de collection ont communiqué sur leur savoir-faire et renseigné les visiteurs souhaitant restaurer leur véhicule ou le réparer.



57 | METZ

## Ecolave s'installe

Une première en Moselle ! La société Ecolave, spécialiste de la préparation esthétique auto, vient d'ouvrir à Metz sa première franchise dans la région avec aux commandes le même pas trentenaire Thierry Fontaine. Ce Réunionnais d'origine propose ses services de nettoyage 100 % écologique à domicile ou sur le lieu de travail, mais également à différents garages partenaires. « Les professionnels apprécient mes prestations, notamment les revendeurs de VO qui ne disposent pas d'aire de préparation de véhicules, les loueurs et les gestionnaires de flottes », explique le jeune franchisé. Créé



T. Fontaine est le premier franchisé Ecolave dans la région de Metz.

en 2008 dans la région nantaise, Ecolave affiche aujourd'hui une quarantaine d'agences dans l'Hexagone. D'autres devraient voir le jour avant la fin de l'année dans la région. ●

Emmanuel Varrier



44 | NANTES

## Auto-écoles : le CNPA manifeste contre Ornikar

C'est à Nantes, là où l'auto-école en ligne Ornikar a lancé ses cours, que le CNPA a mobilisé ses troupes le 7 septembre. Le syndicat, appuyé par l'Unidéc, a rassemblé près de 600 véhicules en cortège du stade de La Beaujoire jusqu'à la préfecture. Des professionnels mobilisés contre la concurrence jugée déloyale de plateformes fonctionnant sans agrément, sans local pour l'enseignement théorique, et avec des moniteurs « soi-disant bénévoles ». Ornikar vend « une prestation sur la location de voiture à doubles commandes. C'est du travail

déguisé », dénonce Emmanuel Masson, patron d'une auto-école aux Herbiers (85). « On travaille sur la démarche qualité, la modernisation du métier, et là on est en train de le brader », poursuit-il. À l'issue de la rencontre avec le préfet de région, Patrice Bessone, président du CNPA Éducation routière, se disait « assez satisfait », espérant une action rapide des pouvoirs publics « pour mettre un terme à des agissements qui s'apparentent à du travail illégal ». À défaut, la mobilisation pourrait prendre une dimension nationale. ●

Thierry Goussin



Plus de 600 professionnels, venus principalement du Grand Ouest, se sont mobilisés à Nantes contre Ornikar.



68 | COLMAR

## CFA cherche apprentis auto en bac pro

« Ça ne va pas du tout : nous avons fermé une classe préparant au bac professionnel en maintenance de véhicules et nous avons seulement 15 élèves en première année de CAP dans la même filière », déplore Yannick Scheibling, le proviseur du CFA Marcel-Rudloff à Colmar. De fait, l'établissement, qui accueille des apprentis de Centre-Alsace, est contraint de réduire son offre de formations. D'après le proviseur, « les maîtres d'apprentissage estiment que la présence en alternance au CFA est trop importante par rapport à la présence en entreprise », d'où un manque d'encouragement à se présenter au bac pro. De plus, le certificat de qualification professionnelle serait une véritable concurrence au bac pro, avec ses 420 heures sur une seule année contre les

750 heures par an du bac pro, à multiplier par deux ou trois selon le niveau du prétendant (niveau 4 ou 5). Une inquiétude et des analyses pas forcément partagées au CFA de Mulhouse où la même filière ne connaît pas ces difficultés, mais qui bénéficie cependant de la présence de jeunes qui n'ont pu s'inscrire à Colmar. Ici, on propose une offre complète, du CAP au bac pro en passant par le BEP. « Peut-être devons-nous revoir notre stratégie ? », s'interroge pour sa part Yannick Scheibling. En tout état de cause, une réunion était prévue fin septembre à la Région Alsace pour mettre à plat les formations dans la filière automobile au niveau régional et tenter d'apporter des réponses en Centre-Alsace. ●

C. N.



Le CFA de Colmar déplore la carence en nombre des apprentis auto.



63 | COURNON

## Les vendeurs de foire en pleine action

La foire annuelle de Cournon attire 160 000 visiteurs et mobilise les forces de vente des concessionnaires locaux qui déplacent des centaines de VN et VO sur 18 000 m<sup>2</sup>, certains disponibles pour un essai sur place. Les vendeurs, représentant une quinzaine de constructeurs, s'emploient à repérer parmi les nombreux badauds ceux susceptibles de vouloir remplacer leur véhicule. Chacun a sa méthode. Renaud, chez Bony Automobiles, vient depuis quatre ans. « J'aime bien vendre sur la foire. C'est l'occasion de sortir de la boutique pour se tirer la bourre avec ABCIS. On présente les nouveautés et on essaye d'écouler les véhicules

en stock concernés par les plus importantes remises. » Du côté de Nissan, Jimmy estime qu'il faut « tenter rapidement de cerner le client. En concession, on bavarde avec lui tandis qu'à la foire, il faut savoir immédiatement si notre interlocuteur est acheteur. Les jours d'affluence, c'est-à-dire les week-ends, c'est un visiteur sur trente intéressé, alors qu'en semaine, ils sont plus nombreux à vouloir signer un bon de commande. S'il s'arrête sur notre stand, c'est qu'il a un intérêt pour l'un de nos modèles. L'objectif est de faire du volume quitte à lâcher toute notre marge. » ●

J.-P. R.



44 | LE PALLET

## La Belle Carrosserie restaure les anciennes



Après cette Coccinelle, Stéphane Hervouet va rentrer une Ami 6 et une TrACTION dans son atelier pour un lifting complet.

Après trente ans de métier en carrosserie classique, Stéphane Hervouet a eu envie en mars dernier de voler de ses propres ailes dans la restauration de véhicules anciens. « J'étais un peu blasé des véhicules récents, je voulais retrouver l'authenticité de la réparation, du formage », explique le créateur de La Belle Carrosserie. Il a trouvé une ancienne carrosserie ayant pignon sur rue dans le bourg du Pallet, au cœur du vignoble nantais. Un secteur

stratégique pour le carrossier car peu concurrencé et riche en clubs de passionnés de voitures anciennes. Pour se faire connaître, Stéphane Hervouet se déplace sur les nombreux rallyes du secteur avec une voiture restaurée par ses soins. Satisfait de ses débuts, il envisage de racheter des voitures pour les retaper et les revendre, d'agrandir ses locaux voire de recruter un apprenti. ●

T. G.



Presque tous les constructeurs (hormis Porsche, Mercedes et BMW) étaient représentés sur la foire annuelle de Cournon.

54 | ESSEY-LÈS-NANCY

## Volvo s'installe via Saint-Christophe

Du nouveau du côté de la ZAC de la Porte Verte : le groupe Saint-Christophe Boréal a ouvert l'été dernier sa concession Volvo. Déjà présent à Laxou, Toul, Pont-à-Mousson et Sarrebourg, notamment pour les marques Ford, Jaguar, Land Rover et Kia, le groupe présidé par Francis Bartholomé étoffe ainsi son offre auto en Lorraine.

59 | MARCQ-EN-BARŒUL

## La carrosserie à la rencontre de l'éducatif

Des élèves carrossiers du lycée Alfred Mongy ont fabriqué une automobile ludique pour l'institut médico-éducatif La Beuvrecque à partir d'un vieux Jumpy Citroën. L'occasion pour les futurs professionnels de mettre leurs compétences au profit d'une belle cause.



85 | LA ROCHE-SUR-YON

## Via Automobile arrive en Vendée

L'enseigne de transaction automobile a ouvert sa première agence vendéenne, la seconde en Pays de la Loire après celle d'Angers. Située dans le centre-ville, l'agence yonnaise a pour franchisé Franck Vettori, qui a notamment dirigé le centre Feu Vert du Château-d'Olonne. Il est entouré de deux collaborateurs.

44 | CHÂTEAU-THÉBAUD

## Parcours va déménager

Jusqu'ici implanté à Carquefou, le loueur longue durée va déménager dans le vignoble. Il a acheté une parcelle de 13 000 m<sup>2</sup> à Château-Thébaud pour y implanter ses activités de location et de vente de VO. Un atelier mécanique et carrosserie serait créé sur le site, dont l'investissement se monterait à 3 M€.

85 | LA ROCHE-SUR-YON

## Un nouvel écrin pour Bernard Guénant

« On repart pour 50 ans ! », s'exclame Bernard Guénant, le patron du groupe familial créé en 1923.



Chez les Guénant, on peut se permettre de voir à long terme. Le premier garage Citroën familial a été créé en 1923. Aujourd'hui, Bernard Guénant déménage la concession Citroën basée route de Nantes depuis 1971 et l'amène sur le pôle automobile yonnais de Beaupuy. S'y ajoutent sur 3 300 m<sup>2</sup> l'univers DS, sa concession Maserati et l'atelier de restauration de véhicules d'exception Carrossimo. Celui-ci a été doté d'un banc de puissance de quatre roues motrices. À l'étage, le patron dévoile à ses clients passionnés

une riche collection de Maserati. « Je veux leur raconter une histoire », explique-t-il. Il souhaite aussi mettre le turbo sur le VO. Côté voitures de luxe et sportives, un vendeur spécialisé a été recruté. Sur le parc occasions Citroën, qui peut accueillir 160 voitures, un cube de verre de 1 000 m<sup>2</sup> regroupant les services VO sera érigé d'ici trois ans. Ce nouvel outil moderne et accessible devrait booster les volumes VN Citroën (1 350 actuellement) et VO (1 500) de la concession pour les années à venir. ●

T. G.

57 | TERVILLE

## Un Village de l'Auto à l'horizon 2016

Un Village l'Auto au printemps prochain sur l'ancien parc d'activité technologique de Terville, juste dans le prolongement du nouveau centre commercial SuperGreen. Une planète de plusieurs hectares située le long de l'A31 avec un flux de



Le Village de l'Auto de Terville sera une réalité au printemps prochain.

80 000 véhicules par jour, rien de tel pour attirer le chaland. Le groupe Paul Kroely (Mercedes-Benz) a été l'un des premiers à se positionner sur le secteur. Les structures de sa future concession sont en cours de réalisation et l'ouverture est prévue à la fin du premier trimestre 2016. BMW-Mini est également annoncé ainsi qu'un troisième concessionnaire. De quoi redonner un coup de fouet au marché auto dans ce coin de Moselle durement touché par la concurrence luxembourgeoise toute proche. ●

E. V.

59 | LILLE

## Récompensés pour laisser la voiture au garage

La Métropole européenne de Lille envisage de copier Rotterdam, qui encourage les automobilistes à laisser leur voiture à la maison pour désengorger les accès routiers à la métropole nordiste. Une étude de faisabilité est en cours de réalisation pour une mise en application dès l'an prochain.

34 | LE CRÈS

## Norauto pose ses valises

Le Crès est le 9<sup>e</sup> centre de l'enseigne – et le 3<sup>e</sup> franchisé – dans le département de l'Hérault. Le nouveau centre emploie sept personnes aux côtés du franchisé, Laurent Brugirard. Le réseau Norauto est constitué de 358 centres, dont 100 sous franchise.



NORD-PAS-DE-CALAIS

## Le tuning mis en lumière

« Les Deschiens du monde mécanique » : voilà en substance ce que Stéphanie Maurice, journaliste et auteure de « La passion du tuning », glisse dans les premières pages de son livre pour qualifier les fous du tuning, loisir encore très populaire dans la région. Ils s'appellent Patrick, Jérôme ou Julien,



mais c'est un portrait sociétal affectueux et respectueux que dresse la journaliste dans cet ouvrage. Aux éditions du Seuil.

85 | MONTAIGU

## Liberty Auto voit plus grand

Ancien vendeur dans une concession nantaise, Kévin Guilbaud a implanté Liberty Auto, « l'agence immo pour votre auto », à Rezé en 2013. Face au succès rencontré – il indique avoir vendu 180 véhicules en 2014 –, le franchisé a décidé d'ouvrir une seconde agence au nord Vendée, à Montaigu.

54 | BATILLY

## L'apprentissage roule chez Renault Sovab

Qui a dit que les métiers de l'automobile n'attiraient pas les jeunes ? Du côté de la Sovab, filiale VU du Losange, 49 jeunes viennent d'achever leur formation qualifiante. À l'occasion d'un petit « pince-fesses » convivial et festif dans les locaux de l'usine, un job-dating était même organisé avec différents concessionnaires et partenaires auto de la région pour épauler les jeunes dans leur insertion

professionnelle. « Renault s'engage depuis des années dans l'apprentissage. De nombreux apprentis sont formés chaque année à la Sovab. Cette politique d'accueil est un échange gagnant-gagnant entre les étudiants et l'entreprise », assure le Losange. Cette année, le site de Batilly aura accueilli 92 jeunes issus de l'Éducation nationale de bac + 2 à bac + 5. ●

E. V.



La famille des apprentis de la Sovab ne cesse de grandir chaque année.

17 | PUILBOREAU

## Skoda se refait une beauté

Installé à Puilboreau depuis 2002, Patrick Cormier, directeur de la concession Skoda, vient de rénover entièrement son magasin. Après six mois de travaux et un investissement de 250 000 €, le site est fin prêt. « Nous avons refait le hall d'exposition qui nous permet d'afficher toute la gamme, soit une dizaine de véhicules, et de mieux accueillir les clients. Parallèlement, les bardages ont été changés, permettant de faire ressortir la nouvelle PLV du groupe », explique le patron. Avec

ce chantier, la concession rochelaise est l'une des premières à adopter les nouveaux standards. Mais cette rénovation est également un bon moyen d'accompagner et d'encourager la progression de la marque Skoda sur le secteur. « Entre 2002 et 2014, nous sommes passés de 20 à 130 immatriculations. Désormais, l'objectif est d'atteindre les 150 d'ici un an », s'engage Patrick Cormier. S'étendant sur quelque 2 000 m<sup>2</sup> au total, la concession emploie six personnes. ●

Jean-Sébastien Thomas



La rénovation de la concession a nécessité un investissement de 250 000 €.



63 | AUBIÈRE

## Car & Cash n'est plus seul



Éric Pouzerat est assistant administratif à l'agence clermontoise.

Créé par VO 3000, le concept Car & Cash a été le premier en Auvergne à proposer le rachat de VO à particuliers pour fournir les professionnels. En mars dernier, il a été rejoint par un groupe européen qui vient d'inaugurer à Aubière sa 40<sup>e</sup> agence Vendez-votrevoiture.fr. La structure accueille les internautes qui, après estimation de leur VO par un robot, ont rendez-vous pour une expertise in situ de leur véhicule. Éric Pouzerat, assistant

administratif, reçoit les clients à la recherche d'une transaction rapide, d'un paiement immédiat et sécurisé. Si l'affaire est conclue après expertise poussée et essai du véhicule, il est repris et gardienné sur place avec les autres acquisitions (entre 35 et 40 par mois). Le matériel sera proposé aux pros du VO (qui peuvent consulter le stock sur le site dédié du groupe) ou rejoindre un parc de stockage. ●

J.-P. R.



| ALSACE

## Pyrum Innovations fait du pétrole avec des pneus



Julien Dossmann à la Foire européenne de Strasbourg.

Beaucoup en rêvaient, eux l'ont fait. Pascal Klein et Julien Dossmann, à peine la trentaine tous les deux, ont inventé un système d'extraction de matières pétrolières contenues dans les pneus. « Grâce à la thermolyse élevée à 700 °C, nous obtenons 50% de pétrole et 10% de gaz, le reste formant un résidu de coke », explique l'Alsacien Julien Dossmann. Un prototype grandeur nature est actuellement

testé en Sarre d'où est natif son compère Pascal Klein. Des industriels se sont montrés fort intéressés par le procédé. Le projet très crédible est soutenu par la Région Alsace et par l'Union européenne. Leurs cibles ? « Des manufacturiers qui veulent se débarrasser des caoutchoucs et surtout la filière du recyclage des pneus et autres produits. » À bon entendre... ●

C. N.



**Diéséliste  
De France**

Rendez vous sur le site internet  
[dieselistedefrance.fr](http://dieselistedefrance.fr)



## Le Diesel Moderne Euro 6, Le meilleur compromis Eco !

L'association Diéséliste de France regroupe plus de 110 professionnels en France.

Sa mission :

Soutenir les adhérents dans l'entretien et la réparation des évolutions technologiques de la filière automobile.

Informar les conducteurs des différentes caractéristiques des motorisations actuelles.

Retrouvez Diéséliste de France  
lors du salon Equip'auto



Avec le soutien de



Diéséliste de France  
322 Rue René Panhard - ZI de la Rougemare  
27000 EVREUX - Tél : 02 32 23 28 30  
[www.dieselistedefrance.fr](http://www.dieselistedefrance.fr)





38 | GRENAY

## Alysé Parc Auto, un modèle de réussite

Durant tout l'été, Pierre Spitaléri (président de Spittcars.com) et les convoyeurs d'Alysé Parc Auto ont accueilli des milliers de voyageurs à la recherche d'une solution de stationnement économique et sécurisée à Lyon Saint-Exupéry. Constatant que les parkings de l'aéroport affichent complet les jours de grands départs, l'ancien vendeur de VO de Saint-Priest a eu l'idée de créer un espace sécurisé à des tarifs avantageux incluant un service de navettes gratuites vers les différents terminaux.

Le succès est immédiat avec un CA de 724 400 € en 2014. La capacité du parc, ouvert 7j/7, passe de 250 à 600 places. Alysé Parc Auto propose aussi des services annexes sous-traités dans le garage voisin, utilisés par plus de 20 % des clients, comme l'entretien et le nettoyage du véhicule. En deux ans, le CA a augmenté de 30 %, six emplois ont été créés et de nouvelles perspectives de développement sont envisagées comme un développement en franchise. ●

J.-P. R.



Alysé Parc Auto a su fidéliser ses clients par des tarifs avantageux.



62 | PAS-DE-CALAIS

## Bilan de mi-parcours pour le CNPA



Bernard Degand, président régional du CNPA Nord-Pas-de-Calais, et Samuel Martin, délégué interrégional.

C'est autour du président régional Bernard Degand que les adhérents du CNPA se sont réunis fin juin pour un point de conjoncture. Avec une hausse des adhésions de 12 %, «le CNPA Nord se porte plutôt bien», selon Bernard Degand, qui recense près de 700 adhérents, rejoints bientôt par 300 adhérents picards supplémentaires lorsque les deux régions Nord et Pas-de-Calais seront réunies sous la houlette du CNPA Nord. Estimant toutefois subir un marché stagnant par rapport à la même époque il y a un an, le bureau a évoqué une légère baisse (- 3,04 %) des immatriculations VN dans le Pas-

de-Calais alors que la tendance s'inverse sur le Nord (+ 3,85 %), relevant le chiffre à 27 233 VN immatriculés de janvier à mars 2015 et 146 175 VO. Néanmoins optimiste, le président régional du CNPA a évoqué les mutations que le secteur allait subir avec notamment le développement de la location de voitures et l'autopartage qui redessinent le marché de la vente. L'élection du nouveau bureau départemental du Pas-de-Calais a confirmé Xavier Dubois (groupe Sofida) en tant que président et Jacques Flotat (Peugeot Liévin) vice-président délégué. ●

A.-L. F.

03 | VICHY

### Décès de Guy Ligier



Décédé le 23 août, Guy Ligier a porté les couleurs françaises sur les plus hautes marches des podiums internationaux en créant son écurie de F1, en participant à 326 Grands Prix et en remportant 9 victoires. Il avait aussi fondé la marque de quadricycles légers éponyme dirigée par François Ligier, son petit-fils.

59 | AVESNELLES

### Peugeot revient avec Citroën



Après un incendie qui avait détruit en décembre 2006 la concession Peugeot d'Avesnelles, la marque revient – enfin – dans cette commune du Hainaut, aux côtés de Citroën. Acquisition du groupe Sima qui regroupe 25 sites sur la région, ce nouveau site s'étendra sur 2 147 m<sup>2</sup> et devrait abriter un pôle vente et après-vente ainsi qu'un atelier carrosserie et mécanique. Ouverture prévue en fin d'année, une quinzaine d'emplois à la clé.



17 | LA ROCHELLE

## Carré Expert Auto arrive en Charente-Maritime

Après avoir installé Carré Expert Auto à l'échelle nationale, Christophe Theuil s'attaque à son département. Le président de la commission prospective de l'ANEA a ouvert son cabinet, Charente-Maritime Expertise, il y a quelques mois à La Rochelle. « Notre solution s'adresse aussi bien aux particuliers qui veulent acheter ou vendre une voiture, qu'aux pros, vendeurs de VO notamment. Il s'agit d'offrir un diagnostic complet du véhicule et de le certifier dans l'une de nos catégories : Premium, Sélection, Convenable, Vigilance », détaille-t-il. L'expertise concerne une centaine de points de contrôle répartis en

sept axes : documents, pneumatiques, carrosserie, soubassement, habitacle, mécanique et essai routier. « Nous proposons également des options comme le bilan moteur, une analyse du marché afin de proposer le bon prix de vente et la vérification du kilométrage. » Ce service devrait rapidement monter en puissance puisqu'en France, sur les 7 millions d'immatriculations annuelles, plus de 5 millions concernent des VO et 3,3 millions des achats se font entre particuliers. Aujourd'hui, Carré Expert Auto compte 200 experts agréés par l'État sur l'ensemble de l'Hexagone. ●

J.-S. T.



Christophe Theuil offre un diagnostic complet aux VO.



**Grand Ouest**

E Entrée S Sortie M Mouvement



**E 37460 ORBIGNY**  
GARAGE LANGRAND SARL  
Langrand Jérôme -  
Passavent Sandrine



**E 18110 SAINT-MARTIN-D'AUXIGNY**  
GARAGE JOUANIN NICOLAS  
Jouanin Nicolas

**E 36000 CHÂTEAUXROUX**  
GARAGE LUCAS CHRISTOPHE  
Lucas Christophe

**E 44540 SAINT-MARS-LA-JAILLE**  
GARAGE DE LA ZONE -  
SARL DUMA  
Dutertre Sylvain

**E 45140 BOULAY-LES-BARRES**  
JCV 45  
Leroux Jérôme

**E 45220 DOUCHY**  
GARAGE DE LA GARE -  
HENAUT LIONEL  
Henault Lionel



**E 41600 LAMOTTE-BEUVRON**  
RSM PNEUS  
Manuel Ribeiro E Silva



**E 85200 FONTENAY-LE-COMTE**  
CARROSSERIE JEANNEAU  
Jeanneau Claude



**E 22170 PLOUAGAT**  
BREIZH ARMOR  
Belloncle Loïc



**E 41100 VENDÔME**  
CARROSSERIE DU TEMPLE  
Galpin Patrick

**E 53220 MONTAUDIN**  
GARAGE MONTAUDIN  
AUTOMOBILES  
Lévêque Patrick

**E 53410 PORT-BRILLET**  
GARAGE PORT-BRILLET  
AUTOMOBILES  
Bougeres Patrick



**E 29252 PLOUEZOC'H**  
TEDDY GARAGE  
Molard Teddy

**E 29660 CARANTEC**  
GARAGE DE L'ESTRAN  
Jan Éric

**E 49680 VIVY**  
UNIVERS AUTO  
Doublard Pascal



**IDF-Nord**

E Entrée S Sortie M Mouvement



**E 92700 COLOMBES**  
AD COLOMBES CARROSSERIE  
EXPERT AUTO  
Kebaili Youcef



**E 27000 ÉVREUX**  
GARAGE DU CAMBOLLE  
Giarmo Jeanine



**E 91290 ARPAJON**  
SERVICES CAR 91  
Beausseron Jean-Pierre



**E 59000 LILLE QUARTIER EURAILLIE**  
AXIAL LILLE  
Alexandre, Desmet, Zouari et D'Helf

**E 92410 VILLE-D'AVRAY**  
SOCIÉTÉ NOUVELLE GARAGE  
DE LA MAIRIE  
Villemongue Pascal et Sylvain



**E 27520 SAINT-DENIS-DES-MONTS**  
AUTO PIÈCES 27  
Sabine Nathalie



**Sud-Ouest**

E Entrée S Sortie M Mouvement



**E 19120 ALTILLAC**  
CENTRE AUTO DESTOCK  
PNEUS  
Albin Julien

**E 87150 ORADOUR-LES-VAYRES**  
EURL GUILLAUME PENIFAURE  
Penifaure Guillaume



**E 23110 ÉVAUX-LES-BAINS**  
ÉTABLISSEMENT DUPRAT  
Duprat Guy

**E 31100 TOULOUSE**  
CARS - SARL QUINOX  
Paracuellos Guillaume

**E 31290 VILLEFRANCHE-DE-LAURAGAIS**  
RÉPARATION PNEU ET  
MAINTENANCES AUTOS -  
RPM AUTOS  
Lerm Marc



**E 24750 TRÉLISSAC**  
AUTO SERVICE 24  
Orteil Damien



**E 32300 MIRANDE**  
GARAGE TEYSSIER MICKAEL  
Teyssier Mickael



**Sud-Est**

E Entrée S Sortie M Mouvement



**E 42570 SAINT-HÉAND**  
MC AUTO  
Caty Morgan



**E 34130 MAUGUIO**  
GARAGE MAD  
Guillem Guy

**E 69290 ST-GENIS-LES-OLLIÈRES**  
CARROSSERIE GARAGE MURE  
Charbonnier Noël



**E 13290 AIX-EN-PROVENCE**  
AIX CARROSSERIE  
AUTOMOBILE  
Davies Jacques

**E 26000 VALENCE**  
GETE CARROSSERIE  
Gete Florence

**E 26200 MONTÉLIMAR**  
A+CB - MONTELIMAR  
Ladame Bernard

**E 26700 PIERRELATTE**  
A+CB - PIERRELATTE  
Ladame Bernard

**E 38440 SAINT-JEAN-DE-BOURNAY**  
SAINT-JEAN CARROSSERIE  
AUTOMOBILE  
Bellavita Jean Francois

**E 84700 SORGUES**  
CARROSSERIE BLANC SERGE  
Blanc Serge



**E 04860 PIERREVERT**  
GARAGE CHRIS MECA SERVICE  
David Christopher

**E 30820 CAVEIRAC**  
GARAGE MGI BLASCO  
Blasco Alain

**E 34600 BÉDARIEUX**  
GARAGE ETS MOURRUT  
Mourrut Stéphane

**E 66700 ARGÈS-SUR-MER**  
GARAGE AC DÉPANN  
Adrien

**E 83130 LA GARDE**  
GARAGE CARROSSERIE SARL J2M  
Toulis Marc

**E 13260 CASSIS**  
CARROSSERIE SAINT-JEAN  
Long Sébastien



**Grand Est**

E Entrée S Sortie M Mouvement



**E 67250 SOULTZ-SOUS-FORÊTS**  
CARROSSERIE MAS SIFFRID  
GAESTEL  
Wolff Pascal



**E 57245 PELTRE**  
SARL ARNOLD DÉPANNAGE  
Arnold Patricia

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



**E 54000 NANCY**  
CARROSSERIE BRETON  
Bourdon Adeline

**E 88000 DEYVILLERS**  
PERRIN CARROSSERIE  
MÉCANIQUE  
Perrin Guy

**E 89150 SAINT-VALÉRIEN**  
CARROSSERIE SANCHEZ  
Sanchez Antonio

**1** La formation continue est entrée dans le plan de carrière du réparateur, accentuée par l'arrivée du compte personnel de formation.

**2** Les 17 centres du GNFA accueillent des milliers de stagiaires chaque année. Un objectif : faire venir au moins une fois sur trois ans 25 % des entreprises (hors réseaux constructeurs).

**3** Soirées techniques, tournées accompagnées mais également sessions d'e-learning : le Web soutient les programmes des équipementiers et allège les coûts inhérents (frais annexes...).



FOCUS

## COMPÉTENCES

# Affrontez les réalités, f

**Se former pour créer sa valeur ajoutée. Plus facile à dire qu'à faire... Pourtant la rechange indépendante n'est pas avare en formations continues, e-sessions et académies. Le MRA est en amélioration continue, techniquement parlant.**

**D**epuis plusieurs années, l'électronique toujours plus présente dans l'automobile pose la problématique de l'évolution des compétences et de la formation des réparateurs, qu'ils soient issus des réseaux constructeurs ou indépendants. Et ce n'est pas fini avec l'apparition des véhicules décarbonés, à motorisations hybrides, électriques ou à pile combustible. Pour tous, ce constat fait réfléchir sur le lien entre formation initiale et formation continue du réparateur, pour que ses compétences évoluent parallèlement au produit, pour qu'il capte de la part de marché selon son niveau de compétences et ses différents degrés de spécialisation. «*Nous employons le terme*

*de connaissances plutôt que compétences par déontologie, l'évaluation devant se faire selon nous en conditions réelles, dans l'entreprise d'appartenance, en situation managériale réelle, avec les outils dont le salarié dispose... Notre but est de repérer ceux ayant besoin d'acquérir de nouvelles compétences et qui ont le niveau requis pour cela. Les sessions les plus prisées concernent le diagnostic et l'électronique, les VE/VHE par exemple, avec des stimuli récurrents, l'évolution technologique, réglementaire (climatisation...) et économique*», explique Didier Arnould, directeur général du GNFA.

**Des aides sur le Web pour créer son compte formation**  
L'organisme utilise le Web – via l'outil e-profil – pour cerner les

besoins des techniciens en formation, leur niveau de compétences et leur niveau à la sortie du stage, en maintenance et technologie, en pièces et accessoires, VN-VO, maintenance en carrosserie-peinture... Le GNFA compte près de 30 000 évaluations passées. L'organisme a lancé une vaste campagne d'aide à la création du CPF – le compte personnel de formation (lire encadré page ci-contre) – pour les salariés de l'auto : outils de communication, hotline, accompagnement en entreprise, en centre de formation, information durant la formation.

### **La salarié maître de son parcours de formation**

L'arrivée dans les entreprises du CPF est en effet une vraie révolution culturelle, avec un

rapport employeur-salarié bouleversé puisque ce n'est plus l'entreprise mais le salarié qui maîtrise son parcours de formation et qui mobilise les heures à sa disposition. L'employeur garde toutefois la main sur les demandes effectuées durant le temps de travail, mais n'a aucun droit de regard pour celles demandées en dehors.

### **Le CPF encore peu connu**

Didier Arnould fait d'ailleurs un constat cinglant : 12 000 dossiers CPF validés depuis le début de l'année (chiffre DGEFP juillet 2015), contre 70 000 DIF par mois en 2014. «*À peine 1,5 million de comptes CPF ont été créés pour 23 millions de salariés. Il va falloir un vrai travail d'accompagnement pour inciter chaque personne à créer son compte.*» ●

1



2



3

# Formez-vous

**“ Au lieu de se laisser déqualifier par les évolutions des véhicules, le MRA a continué d’accumuler des compétences, celles qui permettent de ne pas s’en laisser conter par les manuels constructeurs. ”**

Julien Bernard,  
directeur du Gerpisa  
(lebloggerpisa.org)



FOCUS RESEAUX

## Dire oui au client

L'évolution technique des véhicules impose la montée en gamme des ateliers. Cela tombe bien car les garages en (re)demande. Hybridation, diésélisation, freinage... sont autant de sujets technos qui passionnent la vague montante de réparateurs que l'on aimerait bien qualifier de 2.0. Mais il paraît que l'après-vente auto a vingt ans de retard sur les technologies. Reste que les ateliers de la rechange indépendante doivent se mettre au diapason de cette montée en puissance s'ils veulent conserver l'avance engrangée depuis 2008 (7% de parts de marché gagné), ne serait-ce qu'en ne refusant plus de véhicules faute de compétences. Et affirmer son expertise technique officialise par voie de conséquence la revalorisation

**« Tout le monde parle de cette montée en compétences. Nous, nous la faisons. »**

de leurs tarifs et de leur main-d'œuvre, histoire de retrouver de la rentabilité.

**Toujours plus technique**

De même, pour les têtes de réseaux, avoir une carte technique facilite le recrutement de nouveaux adhérents – dont les agents en cœur de cible – et accélère la signature de contrats grands comptes. Les enseignes poussent donc tous leurs troupes dans cette voie, quitte à imposer des labellisations. À la clé, l'homogénéisation technique et structurelle des réseaux et une image rassurante auprès de la clientèle. Objectif : dire oui au client. « *Tout le monde parle de cette montée en compétences. Nous, nous la faisons. Nous sommes capables de présenter un réseau d'ateliers de réparation VL de Groupauto. Discours similaire chez Précisium qui s'est lancé dès 2012 avec Préc'i'Diag et Préc'i'Glass dans la montée en puissance de ses adhérents : implantation des stocks, formation sur les pièces et volonté*

de démystifier la pièce technique sur un marché toujours capté à 80 % par les constructeurs. Du côté de l'Autodistribution, qui a lancé son Institut AD dès 2008, le message est clair : la labellisation est un pilier pour booster les formations, un tremplin vers plus de performance dans l'hybride, le diesel, la climatisation...

**Se former, une nécessité**

Et les plus petites structures ? « *Se former en continu est fondamentale pour le réparateur, c'est la seule manière pour lui de s'en sortir et de gagner des parts de marché. Nous travaillons avec le GNFA et l'Anfa, mais aussi via notre structure dédiée, le CFPA, pour former les petites entreprises, dont 80% ont cinq salariés maximum* », indique Aliou Sow, secrétaire général de la FNAA. Le Plan Compétences Emploi est également largement poussé depuis six ans avec la prise en charge des frais annexes et partiellement des salaires. « *Les MRA doivent se former pour éviter certaines entraves juridiques et techniques comme les informations techniques, les calculateurs...* » ●

CHIFFRES

**37 ans**

C'est l'âge moyen d'un stagiaire en formation continue. (Source : ANFA)

**573 €**

C'est le coût moyen d'une formation par salarié pour une entreprise de 10 collaborateurs et plus.

**17 heures**

C'est la durée moyenne d'une formation pour une personne.

**76 M€**

C'est le montant alloué à la formation des salariés en 2014 sur les 173, 8 M€ de fonds récoltés.

**82 782**

C'est le nombre de dossiers enregistrés en 2014 par l'Anfa dans le cadre de la formation continue.

FORMATION CONTINUE

### Du DIF au CPF

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, le compte personnel de formation (CPF) s'est substitué au droit individuel à la formation (DIF). Les heures acquises au 31 décembre 2014 au titre du DIF sont désormais utilisables jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2021 selon les modalités suivantes : les personnes en activité (salariés et demandeurs d'emploi dès l'âge de 16 ans et 15 ans pour les apprentis) en sont bénéficiaires. Chacun acquiert 24 heures de formation par an les cinq premières années, puis 12 heures de formation les années suivantes. Au cœur de cette réforme, une vraie révolution : le CPF est enclenché dès le premier poste et ne prend fin qu'à la retraite.



FOCUS FIDÉLISATION

## Grossistes et fournisseurs jouent leur carte

L'accroche technique est LA carte maîtresse pour les distributeurs et les équipementiers. Objectif : accompagner le MRA dans sa montée en gamme avec des offres calibrées. Niort capitalise depuis longtemps sur cet atout via une structure de formation développée avec Bosch, encadrée par le GNFA. Le Rouennais est également pilote du groupe Métiers Diesel de la Feda. « Les réparateurs sont inquiets de leur avenir par rapport à l'évolution technologique et donc

très demandeurs en termes de formations », indique Jean-François Niort, le dirigeant du groupe. Le diéséliste Ditec France vient d'ouvrir un centre à son siège de Massy (91) pour recevoir des sessions de vingt stagiaires sur deux jours venus se former à la réparation des injecteurs essence et diesel (cf. page 48). De même, le spécialiste peinture Breteault a son propre centre de formation agréé, l'Academy Formation. « Notre vocation est d'apporter du service à nos clients », estime

Didier Leduc, le P-DG de Breteault. On peut également citer Laurent, ou encore Flauraud... Tous s'y mettent à des degrés différents.

**Promouvoir sa marque**

Côté équipementiers, les propositions de formations sont légion avec un but avoué : transmettre son expertise au réparateur qui devient ainsi un promoteur fidèle de la marque. Chacun construit ses offres : façon Trivial Pursuit à l'instar du Play by bilstein group

lancé en 2013, à la carte ou personnalisée, via le Web ou sur site (Bosch, Gates, Hella, TRW...). À noter l'ouverture prochaine du Schaeffler Center avec plus de 50 sessions annuelles,

dont le double embrayage. « Parce qu'il nous semble primordial d'offrir aux pros de la réparation un accompagnement complet », conclut Philippe Baudin, le directeur exécutif France. ●



FOCUS INTERNET

## L'e-learning déploie sa Toile

La formation en ligne est devenue cruciale tant il est difficile de déplacer un réparateur pour quelques heures afin de le former », indique Guillaume Donet, le directeur marketing de Schaeffler Aftermarket France, au moment de la refonte de la plateforme RepExpert. Au cœur des enjeux, la technicité, et comme fil conducteur Internet. La plateforme propose un e-catalogue, des vidéos et des notices de montage, des fiches techniques, de l'aide au diagnostic, du e-learning... À chaque équipementier sa formule : le Campus de Federal Mogul (freinage, moteur, directions et suspensions) avec

examen final délivrant un certificat de compétences, le Hella TechWorld, le Tech Corner de TRW... Et la formation en ligne possède enfin son académie : développée par Philippe Morin, la plateforme E-Learning Automobile Academy propose quelque 500 modules techniques axés sur la mécanique en mode « ludique et très pratique » associés à des simulations d'études de cas. « Et si l'apprenant prend trop de temps à résoudre la panne, il devra recommencer et gagner du temps. Car concrètement, dans la vraie vie, il ne pourra facturer le temps perdu », précise l'initiateur du projet (www.ela-academy.fr). ●

INITIATIVE

### Les plateformes forment les grossistes

Dasir s'est associé à l'Afcodma (département formation de la Feda) pour monter des stages (gestion des achats sur le Web, approvisionnements) destinés aux grossistes. « Ces formations répondent à une demande des grossistes, qui n'ont pas beaucoup de temps pour ça », explique la dirigeante Pascale Salut. À venir, un module axé sur la vente additionnelle et un autre avec une approche plus ludique. « Le but sera de tester leurs connaissances techniques sous forme de jeux. »

FOCUS SALON

## Equip Auto, un tremplin pour les formations

Cinq jours de salon, cinq jours de formations ! Equip Auto propose en partenariat avec le GNFA des sessions pour mettre en avant les dernières technologies de réparation dont doivent absolument s'emparer les réparateurs : outils de diagnostic, nouvelles motorisations, sous-gonflage, boîtes de vitesses, véhicules à hydrogène, aides à la conduite, covering (camouflage avant peinture) pour la partie carrosserie... Autant d'ateliers

animés par les experts du Groupement national pour la formation automobile et animés autour de défis divers, challenges et cadeaux à la clé. « L'objectif est de créer de l'appétence lors de cet événement en montrant de manière ludique ce qui va se passer dans les ateliers. Il s'agit de convaincre les pros qui se prêtent au jeu sur notre stand de se former par la suite in situ dans nos centres », explique Didier Arnould, directeur général du GNFA. ●

TRANSMISSION



« LA TECHNICITÉ, C'EST NOTRE VALEUR AJOUTÉE. La formation également », indique Guillaume Donet, directeur marketing de Schaeffler France.

MISSION



« LA FORMATION A TOUJOURS ÉTÉ UNE PRIORITÉ pour améliorer nos services », estime Pascale Salut, dirigeante de Dasir.

ANIMATION



« NOUS ALLONS ANIMER SEPT ATELIERS SUR EQUIP AUTO et mettre à disposition des pros les dernières technologies », assure D. Arnould, DG du GNFA.



**GARAGES AUTOMOBILES ET POIDS LOURDS**  
La santé de votre entreprise passe par la santé de vos salariés !

**EVITEZ LES RISQUES ET RÉPONDEZ À VOS OBLIGATIONS  
EN MATIÈRE DE SANTÉ ET DE SÉCURITÉ  
GRÂCE À DES OUTILS SIMPLES ET GRATUITS**



Une seule adresse  
**[www.inrs.fr/garages](http://www.inrs.fr/garages)**

Vous y trouverez :

Des informations pratiques  
adressées à votre métier

OSRA garage, un outil informatique  
pour faire votre document unique

Une collection de 70 fiches  
pour rappeler les règles de sécurité  
aux postes de travail

# VALEO, VOTRE MULTI-SPÉCIALISTE EN CLIMATISATION



## Une gamme complète de stations de charge

### ClimFill® Easy

Le meilleur rapport qualité / prix

REF: 710201

La station de charge ClimFill® Easy est la solution idéale pour les particuliers. Elle est conçue pour répondre aux besoins de climatisation des véhicules particuliers. Elle est simple à utiliser et compacte.



### ClimFill® Pro

Une station adaptée à tous les véhicules

REF: 710202

La station ClimFill® Pro est adaptée à tous les véhicules. Elle est conçue pour répondre aux besoins de climatisation des véhicules particuliers et professionnels. Elle est simple à utiliser et compacte.



### ClimFill® Pro HFO

Station destinée au fluide HFO 1234yf

REF: 710203

La station de charge ClimFill® Pro HFO est destinée au fluide HFO 1234yf. Elle est conçue pour répondre aux besoins de climatisation des véhicules particuliers et professionnels. Elle est simple à utiliser et compacte.



### ClimFill® Maxi

Une station dédiée Poids lourds et Bus

REF: 710204

La station ClimFill® Maxi est dédiée aux véhicules poids lourds et bus. Elle est conçue pour répondre aux besoins de climatisation des véhicules professionnels. Elle est simple à utiliser et compacte.



valeo added

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

Valeo Service France

30 rue de la République 92000 Nanterre France  
Tél : 01 41 39 00 00 - Fax : 01 41 39 00 01

**Valeo**  
Service

INNOVATION BREVETÉE  
FABRIQUÉ EN FRANCE



# Allergies aux pollens? Protégez-vous!

NOUVEAU FILTRE HABITACLE  
**95 %** d'efficacité contre  
les allergènes

Tests réalisés par AIR TEST avec le contrôle scientifique du RNSA,  
Réseau National de Surveillance Acoustique France



ANTI POUSSIERE



ANTI GAZ  
ET POLLUTION



ANTI ODEUR



NEUTRALISATION  
DES ALLERGÈNES



Le 1<sup>er</sup> filtre habitacle aux actifs de polyphénol  
qui **neutralise 95 % des allergènes.**

- ✓ Efficacité 3 en 1 : anti poussière, anti gaz et pollution, anti odeur + neutralisation des allergènes.
- ✓ Protection durable contre les allergènes : 12 mois.
- ✓ Remplace en toute sécurité le filtre d'origine de votre véhicule.
- ✓ Disponible pour les véhicules les plus courants.

valeo added

La technologie automobile, naturellement

**Valeo**

Participe au Grand Jeu *tokster*   
sur le salon Equip Auto

**#DemonteMoi**

  
EQUIP AUTO  
2015

du 13 au 17  
octobre 2015

VIENS DEFIER TES AMIS ET  
DEVIENS LE CHAMPION DU  
MONTAGE DE LAMPES !

A GAGNER  
TOUS LES JOURS  
des lampes Philips  
WhiteVision  
et XtremeVision,  
des polaires, ...

Rendez-Vous  
au Village Start Up  
Stand 6D 125

Bienvenue dans la communauté des PROS *tokster* 

# O



# ANS DE DISTRIBUTION VO



**2006** Les grandes manœuvres de Bruxelles pour mettre fin au Règlement européen 1400/2002 donnent la migraine aux distributeurs. La Commission européenne veut prolonger (en mode allégé ou pas) ou faire disparaître (avec garde-fous ou pas) le BER pour arriver à un seul régime général de concurrence.

**2015** La sortie des contrats s'est faite en deux temps avec la séparation de la vente et de l'après-vente. Des dispositions complexes et non sécurisantes pour les investissements des distributeurs, estime le CNPA qui réclame toujours un statut pour le distributeur.

## PIECES DE RECHANGE Filiales Peugeot-Citroën : des plates-formes communes

À cette fin, les deux constructeurs ont décidé de créer une plateforme commune de pièces de rechange. Cette initiative est le résultat de la stratégie industrielle commune des deux marques, Peugeot et Citroën, qui vise à réduire les coûts et à améliorer la rentabilité. Les deux constructeurs ont décidé de créer une plateforme commune de pièces de rechange. Cette initiative est le résultat de la stratégie industrielle commune des deux marques, Peugeot et Citroën, qui vise à réduire les coûts et à améliorer la rentabilité.



Les deux constructeurs ont décidé de créer une plateforme commune de pièces de rechange. Cette initiative est le résultat de la stratégie industrielle commune des deux marques, Peugeot et Citroën, qui vise à réduire les coûts et à améliorer la rentabilité.

**2008** PSA met la pièce de rechange au cœur des débats pour ses filiales et succursales. Elles feront plateforme PR commune en région – copiant les distributeurs indépendants Gerny, Dubreuil, Métin et Bailly – et accueilleront les références constructeurs et Eurorepair.

**2015** PSA veut réduire son réseau de 400 distributeurs PR à 50 agréés, nommés plateformes. Mais le constructeur rachète Misterauto.com et brade la pièce Eurorepair sur le site du pure-player. Tollé des réseaux d'agents des deux marques qui refusent de devenir des monteurs de pièces issues du Web.

**2007** Le Conseil des ventes aux enchères se fâche : toute vente en ligne de VO, hors agrément, est interdite et sera punie. Une mise en garde après la mise aux enchères sur le Net de véhicules d'occasion par eBay et Carsat.

**2015** Les commissaires-priseurs, remontés après les sites qui proposaient de l'enchère sur du VO, ont investi le canal du Web jusqu'à, pour certains, n'en faire plus que leur activité principale. Mais eux, ils sont agréés !

« Les constructeurs nous disent tous que les réseaux de marque sont la meilleure solution qu'ils ont trouvés pour distribuer leurs voitures. Pourvu que ça dure. »

**Roland Gardin,**  
ALORS PRÉSIDENT DU CNPA,  
EN NOVEMBRE 2007.

## ENCHERES VO INTERNET Les commissaires-priseurs se fâchent



Rien ne va plus. L'explosion des ventes aux enchères online fait monter la moutarde au nez des commissaires-priseurs. Les foudres du Conseil des ventes viennent de tomber simultanément sur eBay et sa vente d'une auto aux enchères toutes les 6 minutes, mais aussi sur Carsat, la société de ventes aux enchères en ligne détenue par Exlinea. Les deux viennent ainsi d'être assignés devant le tribunal de grande instance de Versailles. La raison invoquée : les sites n'ont pas l'agrément nécessaire pour organiser des ventes aux enchères. Enormément du

**VOUS AVEZ DIT AGREMENT ?**  
L'agrément nécessite le versement d'une caution fixée par la loi à 1 mois de ventes après d'une banque ou d'un assureur. L'opérateur doit également souscrire une assurance responsabilité civile et participer au financement de l'autorité de régulation. Le Conseil des ventes aux enchères, à hauteur de 0,073 % de ses honoraires.

côté d'Exlinea. « Nous organisons des ventes privées, uniquement ouvertes à des abonnés devant disposer d'un domicile... nous n'avons donc pas dans la logique des ventes aux enchères publiques ouvertes par cette loi », plaide Jean-Pierre Vaillant, directeur général d'AutoContact, société propriétaire d'Exlinea depuis un an. « Ventes privées, comme pas à côté », en substance, Christophe Eoche-Duva, secrétaire général du Conseil des ventes, à Auto Actis. Et il tape fort en soutenant que hors le format des ventes publiques, on est dans la vente clandestine. De



**2006** La révolution vraiment en marche ? Asia Auto naît des cendres du réseau MG-Rover, disparu en 2005. Portées par Elisabeth Young et Michel Falvo, les marques chinoises comme Landwind ou Brilliance allaient changer la donne. On comptait 140 points de vente prêts à vendre de la voiture chinoise.

**2015** Exit Asia Auto. Entre crash-tests calamiteux, modèles peu séduisants et retards de développement, le réseau est parti en fumée en cinq ans. Elisabeth Young travaille aujourd'hui chez Dekra.

## CLASSEMENT Xavier Morvan, n° 1 des marchands



Grosris pour résister aux guerres du marché VO. C'est le choix que Xavier Morvan a été le premier à faire en lançant son réseau.

Se concentrer, atteindre la taille critique a été la stratégie des acteurs du VO pour éviter la déferlante 2009-2010, années de régression de la guerre des prix généralisée par la prime à la casse VN. Se sont alors constitués de véritables groupes de distribution axés sur l'occasion. Une solidité qui ne sera pas du luxe malgré la sortie de la crise. Car après la guerre des prix, c'est bien sans guerre du sourcing que doivent se livrer les professionnels du VO. Et pour être gagnant, il va falloir être capable de sortir du cash. C'est ce qui ressort du bi-annuel classement

- des marchands VO publié par notre confrère *AutoMidi*. Entre septembre et mars, date du dernier Top 20 AutoMidi, le classement est quasiment inchangé. Issu de ce podium, les dix plus gros marchands de la période :
1. Morvan (Saint-Herblain Automobiles), huit sites, vente à pros et particuliers, CA de 121,6 M€.
  2. Pellau, Courage Auto, six sites, vente à particuliers, CA de 110 M€.
  3. De Guisain-Roit, VPSN, quatre sites, vente à pros et particuliers, CA de 67 M€.
  4. Prudent, VO 3000, deux sites, vente à pros, CA de 52 M€.
  5. Côté, AutoPro, un site, vente à pros, CA de 49 M€.
  6. Kiri, Logis Auto 38, un site, vente à pros, CA de 48,3 M€.
  7. Sirgue, SN Diffusion, cinq sites, vente à pros et particuliers, CA de 41,5 M€.
  8. Bellat, Invo VO, un site, vente à pros, CA de 38,8 M€.
  9. Pailou, E-motors, deux sites, vente à particuliers, CA de 37,8 M€.
  10. Deland, Deband Automobiles, vente à particuliers, CA de 35,2 M€.

# Métiers & Marchés

## VENTES VN/VO

Distributeurs VN 34

Showroom 38

Distributeurs VO 40

## APRÈS VENTE

Réparateur 44

Services 54

Carrossiers 58

Tous les métiers de l'automobile

# DISTRIBUTEURS VN

## GESTION

# JFC Duffort veut une vision panoramique de son réseau

L'outil se nomme MyBI (Business Intelligence). Cet agrégateur de données, hébergé par l'Car Systems, est actuellement déployé au sein du groupe JFC Duffort Motors (\*). Objectif : recueillir chaque jour les données issues du DMS l'Car DMS déjà installé dans les concessions et les restituer sous forme de tableaux de bord dynamiques via des codes couleurs et des pictogrammes. Apparaissent ainsi l'ensemble des évolutions quotidiennes de chaque métier de la concession (VN, VO, SAV et PR) avec comparatif en N-1 : livraisons, remises, marges, commandes, stock réservé, rotation... De la réalité augmentée pour chaque site, marque, vendeur, opérateur... L'occasion également de garder un œil très attentif sur l'après-vente. « Nous voyons immédiatement le chiffre d'affaires réalisé, le nombre d'OR et d'heures vendues, de garanties, le taux de main-d'œuvre, les marges...



Utilisé uniquement par le management, l'outil MyBI sera désormais accessible pour les directeurs de site et les chefs de service.

Nous savons si les remises sont maîtrisées, s'il s'agit de préventif ou de curatif, quel type de sinistralité en carrosserie par rapport aux assurances...», détaille Bruno Baudoin, le directeur général du groupe.

**Un outil bientôt étendu à tous les sites du groupe**  
L'utilisation de MyBI nécessite une journée de formation. Son coût est de 110 € par mois par utilisateur plus 28 € mensuels par site. En test depuis six mois sur ses quatre sites de la région

parisienne, MyBI sera étendu aux dix autres concessions du territoire avant fin 2016. « L'enjeu sera de recueillir les données des quatorze sites pour avoir une vision panoramique des performances du réseau. » Le DG prévoit déjà d'ajouter un onglet sur le financement, « cinquième centre de profit d'une concession, et en forte croissance actuellement ». ●

(\* JFC Duffort en chiffres : 280 collaborateurs, 183 M€ de CA en 2014, 14 concessions dont 10 en province (Normandie, Eure-et-Loir), 6 marques (Maserati, Jaguar, Land Rover, Volvo, Hyundai, Mitsubishi), 2 665 VN et 2 695 VO dont 1 600 à particuliers.

## PROSPECTIVE

### « MyBI est un lanceur d'alertes »

« MyBI est un prolongement des informations du DMS l'Car. Un outil d'aide à la décision pour les patrons avec une analyse consolidée ou détaillée de chaque site. C'est l'enjeu de la business intelligence d'aider les dirigeants à piloter leurs affaires avec des outils dynamiques et accessibles », estime Philippe Almouzni, président d'l'Car Systems. MyBI est déjà présent au sein de 30 groupes de distribution. « Mais on peut imaginer que ce type d'outil soit adapté au marché de la rechange indépendante chez certains groupes de réparation avec des réseaux déjà bien structurés. » l'Car Systems a cédé en avril dernier ses activités destinées aux agents et MRA à Fiducial Informatique (l'Car Mobility) pour se concentrer sur le réseau primaire. La société figure à la 6<sup>e</sup> place du Top 100 des PME les plus rentables établi par le magazine *Chef d'Entreprise*.

# Vite!

## INTERNET

### Toyota teste la vente en ligne



Le lancement du RAV4 Hybrid donne à Toyota France l'occasion de tester le canal Web en montant une opération spéciale en ligne. Depuis le 15 septembre, les clients peuvent réserver l'un des 200 exemplaires d'une série spéciale One via [www.rav4hybridone.fr](http://www.rav4hybridone.fr). Ils pourront ensuite concrétiser leur commande dans une concession du réseau. Premières livraisons prévues en 2016.

## DISTRIBUTION

### Infiniti signe avec Schumacher

En 2016, le concessionnaire va distribuer la marque premium de Nissan à Conflans-Saint-Honorine (78). Infiniti ajoute ainsi un 3<sup>e</sup> point de vente dans son escarcelle parisienne, les deux autres étant pilotés par Neubauer (Molitor et Champerret). Le groupe Schumacher élargit ainsi son portefeuille jusqu'ici constitué de Renault et Dacia. « Le futur site Infiniti deviendra la première construction ex nihilo de France », indique la marque.

## MARKETING

# Ford : nouveau visage, nouveau virage

« Ford doit être le plus français des importateurs. » Le ton est donné par Paul Flanagan, le président de la marque en France, pour le lancement hexagonal de la campagne internationale du constructeur. La nouvelle apparence du réseau

transformé progressivement en FordStore est la première étape de cette opération séduction, en corrélation avec les lancements de modèles de la marque : zones thématiques identifiées dans le showroom – SUV, Business Center, gamme

ST en Fiesta et Focus, Transit Center pour les pros... –, des modèles en vente exclusive (Mustang, Vignale et Edge) et des espaces connectés dont un iPad Bar avec Wi-Fi, une table digitale pour la configuration du modèle et un mur d'écrans où s'affichent toute l'actualité des réseaux sociaux du constructeur ou encore ses dernières innovations technologiques. Ford a mis le paquet pour pousser ce qu'il nomme comme « une expérience digitalisée et immersive du client ». Le nouveau visage du réseau a pris forme.

Dans les aéroports, gares, centres commerciaux... la marque distille ses messages sous forme de brèves urbaines et invite ceux qui aimeraient changer de vie à se rendre sur un site dédié (Prendreunvirage.fr) afin de répondre à cinq questions pour cerner sa personnalité et ses envies. Le site propose alors un projet censé correspondre à leurs attentes – reprendre un centre équestre en Lozère ou un gîte dans les Hautes-Pyrénées – et leur indique quel modèle Ford leur correspondrait le mieux dans leur nouveau cadre (Kuga, Edge...). Plus fort : le site invite également l'internaute à vraiment postuler pour le projet et passer ainsi du virtuel au réel. Il y a d'ailleurs 50 postes officiels à pourvoir. Original jusqu'au bout. ●



La campagne virale qui accompagne la communication met en scène Carla Bruni, qui a lâché sa carrière pour devenir entraîneur de foot.

### Approche novatrice du grand public

Deuxième étape, le grand public, ciblé via une communication décalée depuis début septembre.

## STRATÉGIE

## Hyundai croît toujours dans son offre pro

Une gamme de produits renouvelée, des offres adaptées, des centres dédiés et une journée Business Day : Hyundai poursuit son plan de croissance BtoB initié il y a deux ans. Mieux, elle le renforce alors qu'elle enregistre 2 071 immatriculations sur huit mois, soit 128 % d'augmentation. La marque coréenne visait 0,6 % de part de marché sur 2015 sur ce segment, soit 2 500 véhicules. Elle en détient finalement déjà 1 %.



Depuis 2013, Hyundai vise les artisans, PME et professions libérales.

## Une offre ciblée « pro »

Sa stratégie vers les entreprises porte ses fruits. Tous ses modèles sont en effet proposés depuis 2013 en version Business.

Une force commerciale gère le terrain (responsables régionaux et vendeurs). Elle compte 26 Centres Hyundai Entreprises,

dont 12 créés sur 2015, chargés de personnaliser l'accueil du pro. Les offres longue durée sont également accessibles via Hyundai

Leasing (\*). « Les dernières actions en leasing ont permis d'enregistrer 45% de commandes supplémentaires sur huit mois », assure Dominique Gobin, directeur des Ventes Flottes et VO Hyundai Motor France. Le mois dernier, le siège a même convié à sa Business Day ses clients grands comptes, des loueurs longue et courte durée ainsi que des coteurs. L'occasion de rappeler l'importance des ventes flottes et de faire un point sur le développement de la marque sur ce marché. ●

(\*) Nouveau Tucson 1.7 CRDi 115 ch en finition Creative à 329 € par mois sur 48 mois et 80 000 km (entretien, révision, assistance et garantie perte financière).

## LEASING

## Ootilease veut « ubériser » le marché

Après une année d'exercice, Ootilease.com revoit sa copie. Le business model reste le même : concentrer les propositions de financement d'équipements en leasing, à l'instar des comparateurs de banques pour un crédit (particuliers comme professionnels). Dans sa nouvelle version, le site lance notamment un module spécifique pour les gestionnaires de flottes et ajuste son offre auprès de ses utilisateurs : un accès gratuit, puis 1 € HT par publication de demande de financement pour les particuliers qui réalisent leur demande en direct. Un accès à 49 € HT incluant 49 publications de demande de financement pour les demandeurs indirects (distri-

buteurs). Un accès gratuit, puis une commission de 1,5 % par signature de contrat pour les offrants (leasers).

## Les financeurs payeurs

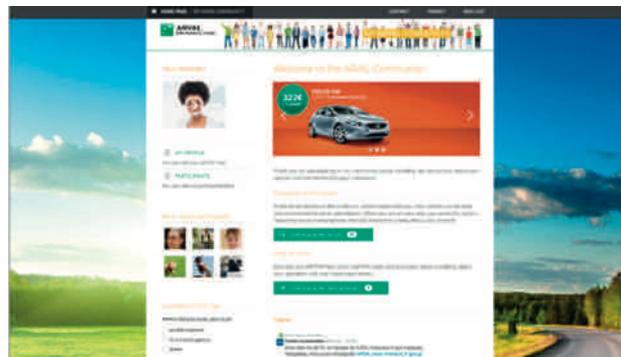
Le site se rémunère auprès des financeurs, uniquement en cas de transaction. « Nous sommes en phase avec la vague d'ubérisation générale de l'économie », estime le site. Avant de révolutionner le marché, et après une année de test, aucun nom ni chiffre n'est donné dans le domaine de l'automobile. Le site revendique juste 400 utilisateurs, tous secteurs confondus (concessionnaire auto, revendeur IT, domaine médical, agricole...). À suivre. ●



L'automobile est dans la cible d'Ootilease : lors d'un achat, le vendeur ne s'adresse en effet qu'à un unique prestataire pour le financement.

## PLATEFORME

## Arval crée son propre réseau social



En trois mois, My Arval Community a rassemblé 200 membres.

My Arval Community est la plateforme dite collaborative, actuellement très tendance dans le monde des entreprises, d'Arval France. Le spécialiste de la location longue durée fait sa révolution digitale avec ce réseau social BtoB. Trois mois après son lancement, la communauté compte 200 membres dont 140 actifs réagissant sur plusieurs sujets de discussion au quotidien. Sa valeur ajoutée ? En dehors des discussions diverses (la marque de son véhicule préféré par exemple), le but est d'inciter les membres à collaborer dans la conception des produits d'Arval France. Sur les 200 membres, 120 ont d'ailleurs participé à deux études marketing. « Nous avons décidé de les faire devenir

des acteurs à part entière du projet », souligne ainsi Grégory Libre, directeur commercial et marketing d'Arval France.

## Formations à venir

À la suite de ces premiers échanges collaboratifs, Arval a pu identifier des besoins en formation. Ainsi, le loueur proposera un enseignement complet destiné à l'apprentissage des bases de gestion d'un parc automobile en LLD qui comprendra plusieurs modules liés aux problématiques de flotte automobile : le mode de financement, l'élaboration d'une car policy ou bien encore la réglementation. Proposée d'ici la fin 2015 à l'ensemble de ses clients, la formation sera gratuite. ●

## Vite !

## ÉVÈNEMENT

## Pelras sur circuit



La concession BMW Pelras Toulouse a organisé le mois dernier la huitième édition des Pelras Driving Experience sur le circuit Paul Armagnac de Nogaro. Un événement réservé aux véhicules sportifs, toutes marques confondues, post-1980. Le distributeur avait prévu un panel d'animations dont la venue de Mélanie Astles, championne de France Elite en titre de voltige aérienne, et Yannick Dalmass, quadruple vainqueur des 24 Heures du Mans.

## FINANCEMENT

## Le réseau Volvo travaille avec Cetelem



À compter du 1<sup>er</sup> décembre, les 117 concessions du réseau français Volvo proposeront un financement (déclenché dans 40 % des ventes) via la société de crédit Cetelem. Cette dernière remplace la CGI, au moins pour trois ans, et travaillera en marque blanche pour le Suédois, comme elle le fait déjà pour Suzuki et Distinxion. En 2014, le réseau Volvo a immatriculé 3 660 véhicules.

## PARTENARIAT

## Hyundai fan de football



Les fans de l'Olympique Lyonnais ont pu s'inscrire sur le site www.PartagerTucson.com pour essayer le temps d'un week-end le dernier SUV de la marque et se rendre à un match de l'équipe lyonnaise au Stade Gerland. Hyundai est en effet partenaire du club depuis trois ans. Les six distributeurs lyonnais – Caluire, Francheville, Villefranche, Viennes, Bourgoin et Oullins – ont mis à disposition six Tucson.

Venez découvrir MEYLE !  
Equip Auto 2015  
Hall 6 stand M062

En voulez plus.  
Découvrez MEYLE.



## Conçues en Allemagne. Utilisées dans le monde entier !

### MEYLE-HD fait la différence !

- Compétence clé : pièces de suspension et direction
- Résultat du développement et de la production dans nos propres unités : qualité supérieure et excellente performance
- 850 références en MEYLE-HD – 4 ans de garantie

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

DIGITAL

# Audi City à Paris avec le groupe Bauer

Dans un an, la marque aux anneaux implantera une concession Audi City à Paris (\*) via le groupe Urcun (Audi Bauer), co-investisseur avec le siège allemand et français. Il s'agit de

la quatrième capitale à accueillir un showroom dont le concept repose sur la vente 100 % digitale. Audi précise que les concessions sont toujours associées dans le dispositif. Dans le cahier

des charges : 355 m<sup>2</sup> sur deux niveaux, 38 m<sup>2</sup> d'espace de projection digitale, un salon Customer Private Lounge, des écrans digitaux, des lunettes de réalité virtuelle...



Le showroom haut de gamme Audi City est un concept lancé il y a deux ans, d'abord à Londres, puis Pékin et Berlin (Istanbul à venir).

## Choix de son véhicule en mode digital

Les clients configurent leur véhicule dans les moindres détails sur des écrans géants, prévoient un essai, passent commande et sont livrés chez le concessionnaire Audi City. «*Nous voulons associer le meilleur des deux mondes avec ce concept : de nouvelles possibilités digitales et un conseil client encore plus personnalisé*», indique Luca de Meo, membre du directoire Audi AG en charge des ventes et du marketing. ●

(\*) Place du Marché Saint-Honoré, 75001 Paris.

## Août en chaleur

Les immatriculations ont augmenté de 10 % au mois d'août. La marque aux chevrons affiche la meilleure performance (+18 %), loin devant Peugeot (+13,9 %), Renault (+11,3 %). Et si DS, la marque premium de Citroën, affiche un joli +10 %, c'est tout le contraire pour Dacia, la griffe low cost de Renault, qui dégringole de 16,3 %. Le marché reste donc en bonne santé avec au cumul huit mois des ventes qui affichent + 5,9 %.

ÉVOL. % 2015-2014	VPN Cumul Août 2015	MARQUES
5,2	245 801	RENAULT
8,5	217 932	PEUGEOT
0,7	134 898	CITROËN
5,8	97 641	VOLKSWAGEN
-7,3	67 098	DACIA
7,5	54 653	FORD
10,8	49 522	NISSAN
6,2	47 120	TOYOTA
3,9	43 065	OPEL
4,4	38 327	AUDI
17,1	35 166	FIAT
15,2	32 968	BMW
10,3	32 886	MERCEDES
-12,2	19 800	DS
1,6	19 188	KIA
52,3	15 155	HYUNDAI
34,8	14 330	MINI
1,2	13 990	SEAT
2,2	13 616	SKODA
11,3	11 640	SUZUKI
16,6	8 738	VOLVO
	5 807	JEEP
28,1	5 637	LAND ROVER
27,9	4 880	MAZDA
78,3	4 542	SMART
-7,4	4 171	HONDA
-19,7	4 071	ALFA ROMEO
54,2	3 236	PORSCHE
40,5	2 762	LEXUS
16,5	2 424	MITSUBISHI
-73,7	1 264	LANCIA
75,6	792	JAGUAR
76,7	744	INFINITI
-23,3	577	BOLLORÉ
35,2	565	SUBARU
	428	TESLA
25,2	363	AUTRES
17,3	353	MASERATI
59,0	299	SSANGYONG
-2,9	132	FERRARI
-97,8	85	CHEVROLET

## Vite!

### COMPARATEUR

### Caroom.fr : le droit à la transparence



Trop de mandataires en ligne, peu d'informations sur leur fiabilité, énormes écarts de prix sur un même modèle... Le constat de Jonathan Luck sur la vente VN en ligne est amer. D'où l'idée de créer Caroom.fr, un comparateur revendiquant le droit à la transparence. Les prix sont présentés sous forme de baromètre avec des alertes pour suivre leur évolution.

### CIRCUIT

### Audi Bauer Paris teste ses clients

Le distributeur lance sa Driving Academy : des demi-journées sur le circuit de la Ferté-Gaucher organisées pour ses clients, qui sont encadrés par des pros du volant. À bord d'Audi A1, de S1 et de TTS, les élus se formeront à la conduite sportive et testeront les dernières technologies embarquées. Au menu : un tracé rapide de 3,6 km, des pointes à plus de 200 km/h et 14 courbes techniques.

### PRÉDICTIF

## Les concessionnaires entrent dans le Cloud

Le début de la révolution ? Les distributeurs du groupe néerlandais Pon ont désormais accès en temps réel à des informations sur l'état et les performances des véhicules de leurs clients. La clé : TomTom Telematics et son Cloud. En clair, après accord préalable du propriétaire, le concessionnaire a accès à l'état du moteur et aux informations de maintenance. «*Ces avancées permettent d'améliorer notre service client et d'optimiser la qualité*

*des prestations de nos concessionnaires*», confirme Tjeerd Tuitel, le directeur du service client de Pon.

### Le client informé via son smartphone

Les clients, de leur côté, reçoivent des informations sur leur smartphone, dont leurs performances de conduite, le kilométrage, le niveau de charge de la batterie, la localisation, le verrouillage des portes, l'éco-conduite... ●



Les concessionnaires de Pon font de la maintenance prédictive via les informations fournies en temps réel par le véhicule connecté.



## Ça bouge

### OPEL

Les tarifs de la nouvelle Astra débutent à 20 300 € en version 1.0 Turbo de 105 ch finition Edition, 22 000 € dans sa version diesel 1.6 CDTI 95 ch et 27 100 € dans sa version 1.6 CDTI 136 ch BVA6 finition Innovation.

### DS

La version restylée de la DS4 est proposée dès 23 700 € en version PureTech 130BVM6 finition Chic. Les versions diesel affichent des tarifs allant de 25 050 € à 37 750 €.

### RENAULT

La Twingo Cosmic équipée de la boîte de vitesses automatique EDC à double embrayage est proposée à partir de 14 200 € en version SCe 70 et 16 300 € en version Energy TCe 90.

### AUDI

- La nouvelle A4 est affichée de 33 050 à 60 000 €.
- L'Audi SQ5 TDI Plus est disponible au tarif de 78 000 €.

### VOLKSWAGEN

- Le Caddy « Generation 4 » est disponible dès 23 320 € (25 920 € en version Maxi).
- Le Multivan « Génération 6 » débute à 58 940 € en version 2.0 TSI, 150ch boîte mécanique.

### FORD

Le nouveau Ford EcoSport est affiché au tarif de 18 990 € en version essence 1.0 EcoBoost 125 ch et à partir de 20 190 € en diesel 1.5 TDCi 95 ch FAP avec dorénavant dans les deux cas une finition Trend.

### TOYOTA

Le Land Cruiser est proposé en motorisation diesel 2.8 D-4D de 177 ch avec une baisse du malus écologique jusqu'à 4 000 € de moins pour un tarif qui débute à 37 000 € (malus de 6 500 €). En essence, la version équipée d'un V6 4,0 l VVT-i de 280 ch est affichée à partir de 61 250 € (malus de 8 000 €).

### JEOP

La Cherokee 2,2 l Multijet II est proposée à partir de 30 950 € en version 2.0 multijet S/S 140ch 4x2 BVM6.

### SSANGYONG

Le Tivoli est commercialisé dans sa version diesel dès 18 990 €.

### FIAT

La 500X équipée du moteur diesel MultiJet 95 ch est commercialisée à partir de 19 590 € en version Pop.

## LA STAR DU MOIS

### MAZDA CX-3

## Un petit SUV haut de gamme

Face à l'offre pléthorique de petits SUV, le Mazda CX-3 fait la leçon à nombre d'entre eux en affichant une ligne dynamique et originale, une qualité perçue digne du segment supérieur et de nombreux équipements. La marque d'Hiroshima soigne ainsi son image de marque alternative au premium en proposant de série dès le premier niveau des équipements tels que navigation, Bluetooth, climatisation automatique, rétroviseurs électriques chauffants, régulateur-limiteur de vitesse et Stop&Start. En finition supérieure, le CX-3 dispose aussi de l'avertisseur de franchissement de ligne, du régulateur de vitesse adaptatif, de l'affichage tête haute, de l'alerte d'angle mort et d'une caméra de recul. Au-delà, ce modèle disponible en version 4x4 ou 4x2 est motorisé par les blocs 2.2 l Skyactiv-G 120 ou 150 ch essence ou 1.5 l Skyactiv-D 105 ch pour la version diesel et offre un bel agrément de conduite. Effet collatéral de toutes ces qualités, des tarifs supérieurs à ceux du marché, à partir de 20 650 € en essence et 22 650 € en diesel.



Modèle	Mazda CX-3
Moteur	2.0 Skyactiv-G
Puissance/Couple	120 ch/ 204 Nm
Performances	9" pour le 0 à 100 km
Consommation	5,9 l/100 km
Pollution (CO <sub>2</sub> )	137 g/km
Prix	à partir de 20 650 €
Concurrence	Renault Captur, Opel Mokka, Peugeot 2008



Toyota Auris

### TOYOTA AURIS

## Toujours plus sobre

À côté du succès de l'Auris hybride, Toyota entend bien faire en sorte que ses autres types de motorisations conservent tout leur intérêt. L'Auris s'est ainsi vue dotée de deux nouveaux moteurs : 1.6 l turbodiesel de 112 ch et surtout 1.2 l turboessence de 116 ch. Ce petit moteur 4 cylindres fonctionne en cycle Atkinson sous faible accélération et annonce un couple de 185 Nm pour une

consommation de 4,8 l/100 km (102 g/km de CO<sub>2</sub>). Dans le même temps, cette version essence atteint les 200 km/h en vitesse de pointe et accélère de 0 à 100 km/h en 10 secondes. Toyota a profité de ce lancement pour intervenir également sur l'esthétique des boucliers et de la planche de bord ainsi que sur la qualité des plastiques et des assemblages. Un travail sérieux pour un modèle qui l'est tout autant.

### HYUNDAI TUCSON

## SUV à usage familial

Successeur du ix35, le Hyundai Tucson vient lui aussi répondre à la forte croissance du marché des SUV. Moins compact que la catégorie des Renault Captur, le Tucson trouvera plutôt sur son chemin des modèles tels que le Nissan Qashqai ou le nouveau Honda HR-V. Doté d'un design soigné, d'une bonne habitabilité et d'un équipement adapté, ses

tarifs démarrent à 25 250 € dans sa version diesel 1.7 CRDi de 115 ch en finition Initia ou à 29 450 € en version diesel 2.0 CRDi 136 ch Intuitive, avec GPS, lecture des panneaux de signalisation, caméra de recul, accès mains libres ou sièges chauffants. À défaut d'être sportives, ces motorisations diesel ont l'avantage d'être particulièrement silencieuses et assurent au Tucson de pouvoir favoriser un usage familial.



Hyundai Tucson

Lancements 2015

### Octobre

Audi A4  
Audi A4 Avant  
BMW X1



BMW Série 7  
Jaguar XF  
Mini Clubman  
5 portes  
Mitsubishi  
Outlander

### Novembre

Infiniti Q30  
Opel Astra



Rubrique réalisée en collaboration avec

**Polk**

**AUTOVISTA**

Membre d'EUROTAXGLASS'S GROUP

# L'HISTOIRE D'UNE MARQUE DE FILTRES INNOVANTE QUI FÊTE SES 40 ANS!



## SUPER LOGISTIQUE !

7 dépôts

Livraison H+4 à Bordeaux, Lille, Lyon, Strasbourg,  
Nantes, Paris, Toulouse et leurs environs.

21 AV Georges Pompidou 69486 Lyon Cedex

N° Vert 0 800 90 82 88

APRÈS 100000 KILOMÈTRES (100 000 000)



Atelio  
Aftermarket



Conçu et réalisé en Italie

Filtres du groupe 08330250 SpA

# Vite!

MARCHÉ

+ 3,8 % en août



Les ventes VO de moins d'un an et de plus de cinq ans ont dopé le marché, qui a enregistré un bond de 3,8 % en août avec 406 221 VO immatriculés. Le segment des moins d'un an a en effet explosé de 12,8 %, à 28 309 unités, soit 7 % du marché. Celui des cinq ans et plus a bondi de 5,1 % à 282 280 unités. Au milieu, les un à cinq ans ont reculé de 2,3 %, à 95 632 unités.

FRAUDE

## Un garagiste la main dans le sac

Un véhicule vendu avec 46 000 km au compteur mais qui comptabilisait en réalité 250 000 km, c'est ce que l'on appelle de la fraude au compteur. Un patron de garage récidiviste de Thionville vient de se faire taper sur les doigts par la justice. Son argument n'a pas prévalu : il n'aurait pas effectué de contrôle, les voitures arrivant par lot. Le garagiste avait acheté le VO 500 € et revendu 3 490 €. Ce n'était pas son coup d'essai. Il a écopé de 100 jours-amendes à 60 € et doit indemniser l'une des victimes constituée partie civile (300 € pour préjudice moral).

TENDANCE

## L'été propice à la vente VO ?

Avis (dé)partagé chez les concessionnaires : la période estivale est-elle propice à la vente VO ? Non, répond la concession Renault de Carcassonne, obligée de compter juillet et août comme un seul mois dans son exercice. Au contraire, assure le groupe Chabrier sur la même zone (13 marques) avec 165 VO vendus, soit en hausse par rapport à l'été dernier et à ses objectifs, révèle *La Dépêche du Midi*.



BUSINESS

# La FNAA lance une plateforme pour ses adhérents

Les 5 000 adhérents de la fédération des artisans de l'auto ont désormais accès à un espace dédié aux VO sur le portail Web de la FNAA. Objectif : leur donner accès à un stock mutualisé de 1 100 véhicules pour l'instant, dont 95 % sont des VO récents, voire du 0 km, issus de cinq fournisseurs (VPN, Auto-IES, Auto ICI, Car Group et EDP). Les 5 % restants sont les reprises des réparateurs inscrits qui peuvent afficher leurs propres VO. Chacun a sa fiche descriptive, le prix fixé par le vendeur est hors frais de remise en état. La plateforme est gratuite cette année, les adhérents devront s'acquitter de 120 € par an dès la seconde année. Un panel de services devrait s'ajouter selon



« Sur la plateforme VO, nos adhérents ont une check-list balisant la transaction », indique J. Klein.



l'évolution de son utilisation : financement (aucun nom pour l'instant), transporteur logistique, carte grise...

Les pros du VO ciblés

Sur les 5 000 adhérents FNAA, 20 % font du VO avec plus ou

moins d'intensité. C'est d'abord ce ratio que cherche à capter la fédération avec des arguments rassurants. « Nos cinq partenaires sont fiables, avec un sourcing et un stock disponible. Ils doivent respecter une charte de bonne conduite portant notamment

sur la rédaction ad hoc des offres commerciales, le respect scrupuleux du régime de la TVA... », détaille Jacques Klein, directeur de Centarauto (filiale commerciale de la FNAA) et adjoint à la Commission Prospective. La plateforme VO de la FNAA est un outil de mise en relation, elle n'intervient à aucun moment dans la phase contractuelle de la vente. Equip Auto doit amplifier le message de la FNAA qui a concocté avec Fiducial, largement présent chez les réparateurs, une remise salon de 50 % sur le module VO et l'interface Web du logiciel Vulcain. « Avec ces deux outils, ils pourront basculer automatiquement leurs VO vers la plateforme. » Actuellement, 49 adhérents sont inscrits. ●

LIVRAISON

## MotorTrade surfe sur son service Click&Go



Pour chaque véhicule d'occasion acheté, Arval propose de livrer le véhicule directement à l'adresse du client avec son service Click&Go.

Un client sur deux l'a choisi, soit plus de 10 000 VO livrés. un an après son lancement, le service de livraison rapide d'Arval MotorTrade fait son bilan. Via son service Click&Go, la plateforme propose aux pros d'être livrés dans les plus brefs délais en bénéficiant des conditions tarifaires négociées par Arval auprès de ses transporteurs, sans minimum de volume. En clair, une offre packagée « achat du véhicule + livraison » permettant aux clients de se débarrasser des contraintes logistiques. « Ils se

concentrent sur leur métier. Comme nous réalisons pour notre activité LLD plus de 50 000 transports par an, nous avons pu négocier des conditions intéressantes pour en faire bénéficier nos clients, avec des délais et des tarifs applicables dès le premier VO commandé », explique Agnès Van de Walle, directrice Remarketing d'Arval France. MotorTrade existe depuis 2009 et vend 100 000 VO par an aux pros, dont 40 000 en France. Toutes les semaines, entre 500 et 1 000 VO sont proposés sur MotorTrade. ●

LOGICIEL

## Spider VO, un outil réactif

Vitrilia Auto, développé par les frères Cohen déjà à l'origine du réseau d'agences Via Automobiles, commercialise le logiciel Spider VO pour les marchands et les groupes de distribution. Les fondateurs, très ambitieux, veulent imposer leur nouveau produit comme le nouveau standard des logiciels VO du marché. Un nouveau modèle de distribution Full Web, adaptable sur tous les supports et répondant « à tous les besoins des pros via un CRM intégré. Ils ont tous besoin de réactivité et de productivité. De la prise de rendez-vous à la proposition commerciale, du suivi aux alertes clients... Le dirigeant sait ce qui se passe chez lui », explique Jimmy Cohen, directeur général de Vitrilia Auto.



« Spider VO répond au besoin de disposer d'un CRM comme en VN », indique J. Cohen.

L'outil s'interface avec les applicatifs déjà en place et permet de mesurer les performances commerciales des sites et des vendeurs, la gestion des véhicules, les multidiffusions... Il est facturé 200 € par mois et par point de vente. ●

CONCOURS

## Un tirage au sort pour doper les ventes

Le 15 décembre, Spider VO organisera un tirage au sort sur les 100 premiers inscrits sur sa version ZEN. En jeu : une tablette Microsoft Surface 3. Pour participer, l'utilisateur doit détenir le compte depuis plus d'un mois et diffuser ses véhicules au moins sur un portail Web par le biais de Spider VO.

## SALON

## Equip Auto mutualise les pros de l'occasion

« L'idée est d'apporter au pro des solutions de diversification, et le marché de l'occasion en est une. Du sourcing à la vente du produit, le remarketing... L'enjeu est de répondre à toutes les problématiques du pro dans sa recherche de business », explique Mario Fiems, le directeur d'Equip Auto. C'est chose faite avec l'espace baptisé Univers VO (Hall 5), un stand mutualisé de 500 m<sup>2</sup> rassemblant onze acteurs du marché\*. Objectif : aborder tous les aspects du métier sous forme de rencontres et tables rondes quotidiennes. Au programme : la mise à jour des VO anciens via la technologie, la remise en cause des experts, l'art de bien acheter, l'impact des nouvelles technologies, les femmes dans l'automobile... « Le poids de la filière nécessite un lieu où sont représentés tous les métiers de la VO :



Patrick Lautard, dirigeant d'Osea. approvisionneurs, garantisateurs, entreprises du digital, franchises... Et le salon doit aider à contrecarrer ce constat : ce marché échappe aux professionnels ! », lance Patrick Lautard, co-initiateur du projet. Le dirigeant d'Osea (ex-Micrauto) estime qu'il faut « créer du mouvement en fédérant des pros en conquête qui font preuve d'ouverture en se rassemblant sur un seul et même stand. » À eux de jouer... ●

\* Alpine, Appro Automobiles, Auto Consultant, BCAuto Enchères, Car-Garantie, Calandre Automobiles, Digitaleo, Icar, Stockaz, STVA et VPN.

## PAIEMENT

## Chèque : chronique d'une fin programmée

Le chèque de banque vit peut-être ses derniers moments. Des alternatives de paiement émergent pour sécuriser les transactions VO. Deux solutions digitales sont ainsi sorties en septembre : DepoPass et PayCar.

- La première, développée par Serenipay, propose un paiement par virement via S-money, filiale de la Banque Populaire Caisse d'Épargne. Celle-ci reçoit les fonds sous un compte séquestre. Une fois reçus, un code de paiement à usage unique est communiqué à l'acheteur qui le remet au vendeur. Celui-ci le vérifie en l'en-

voyant par SMS. Après validation du SMS, les fonds transitent vers le vendeur. Le service est facturé 99 € pour un montant jusqu'à 12 500 €. Au-delà, les frais varient en fonction du prix du véhicule.

- Deuxième solution avec PayCar : l'acheteur crédite son compte sur la plateforme de la somme convenue (+ 39 €, montant prélevé par PayCar) puis envoie les fonds sur le compte PayCar du vendeur. La transaction est instantanée et le vendeur peut se rendre compte immédiatement du transfert via son smartphone. Ce dernier s'acquitte de frais de dossier de 6,90 €. « Le vendeur est sûr d'avoir son argent sur un compte à son nom en même temps que l'acheteur reçoit les clés du véhicule », explique Vincent Marty-Lavauzelle, cofondateur de Paycar.fr. Ce dernier espère atteindre les 2 000 transactions par mois sur le premier semestre 2016 et vise déjà l'Europe. ●



AVEC NOS EXPERTS,  
DONNEZ DE L'AVANCE  
À VOS PROJETS DE LAVAGE !





Vente d'équipements de lavage (portable, fixe, pression, tunnel...), installation, maintenance et exportation de matériels. Nos experts vous accompagnent dans votre projet de station de lavage auto et vous offrent un service unique d'après-vente : nous sommes à votre disposition pour intervenir sur votre activité lavage. Nos forces ? La proximité, l'expertise et la réactivité. Présents depuis plus de 35 ans en France, nous sommes tout équipés pour répondre à vos défis, une offre innovante et différenciée sur votre marché.

Contactez-nous !

T 06 89 36 60 44 / lavance@lavance.com / www.lavance.com



LAVANCE

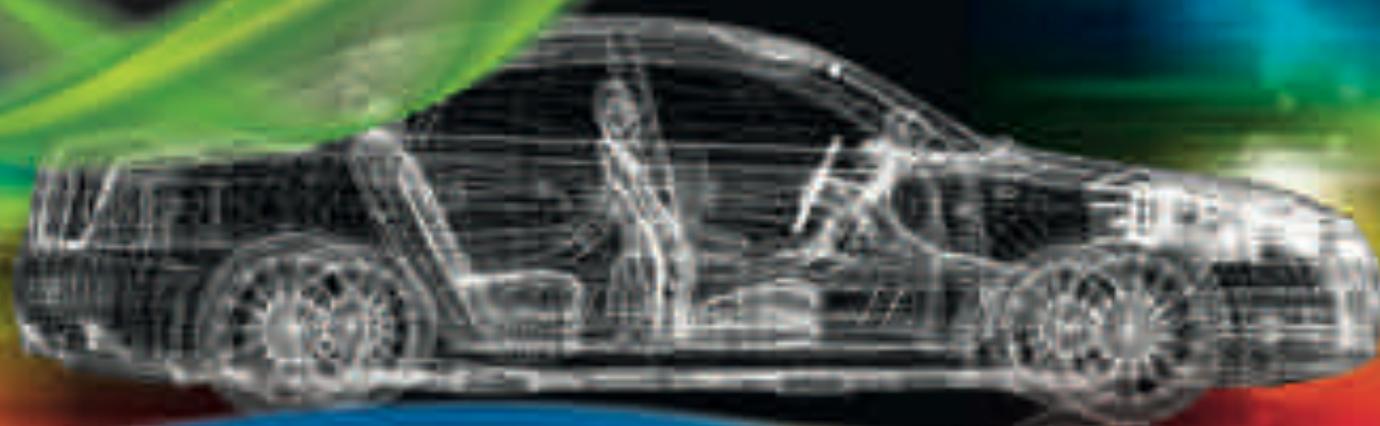
LE LAVAGE PAR EXCELLENCE

EQUIPEMENTS
SERVICES
EXPLOITATION

NOS TALENTS VOUS DONNENT DE L'AVANCE



## LE RÉSEAU AXIAL UNE FORCE À VOS CÔTÉS



La force du réseau AXIAL vous accompagne pour **partager** les savoir-faire, **optimiser** vos achats, **rechercher** de nouvelles parts de marché, tout ce que vous **impliquez** dans les démarches collectives d'un label **indépendant** à la **qualité** reconnue.

La marche de la réparation collabore mieux.  
Construisons ensemble nos ateliers de demain.



Pour tout renseignement,  
03 26 36 00 00 ou [axial@edragroup.eu](mailto:axial@edragroup.eu)  
[www.axial.org](http://www.axial.org)



# O



# ANS CHEZ LES REPARATEURS

**2010** 18 %, c'est la baisse du volume des interventions en réparation qui seront réalisées en 2020. On prédit une chute de 24,1% du volume des opérations. Les indépendants vont prendre 52 % de pdm en valeur (+ 5 %), 31 % pour les concessionnaires (- 3 points par rapport à 2010) et 17% pour les RA.

**2015** Toujours moins d'interventions mais facturées plus chères ! Du coup, les chiffres sont moins alarmants pour les projections basées cette fois sur 2022. L'hypothèse repose sur des opérations qui se maintiennent à +1,4%, dopées par un parc vieillissant et un volume VN annuel à 2 millions.

**AUTO PROS GRATUIT**  
LE MENSUEL GRATUIT VRAIMENT PRO  
87 507 exemplaires

**SAV 2020 LA CHUTE LIBRE ?**

INFOS TECHNIQUES : BRUXELLES LIBERE LES CO...

## MONTÉE EN GAMME

### Les Garage AD vont devenir « Expert »

L'automobile bouge, les réseaux aussi. L'Autodistribution vient de lancer AD Expert, une nouvelle enseigne garage plus technique, plus axée sur les services marchands... Plus moderne en structure... Il s'agit de faire monter en puissance notre réseau qui doit être face à l'évolution technologique et à l'attente des consommateurs. Elle change une réparateur qui souhaite valider leur compétences techniques», explique Médéric Renouf, responsable des stratégies AD. Plus de 1500 membres du réseau AD Garage ont été invités à un séminaire de formation. Tous les participants doivent avoir un minimum les 10 jours de stage d'intégration technique + débouchant sur un diplôme de technicien



formé capable de prendre en main le diagnostic. 75 % des 1 500 membres du réseau AD Garage auraient dit OK pour investir. Les 25 % restant passeront les concours Garage AD. Mais ce sont les dirigeants qui passent en appel à l'appelant. Autodistribution ne recrute plus de Garage AD mais uniquement des Experts. Une orientation qui vient dans la droite ligne de la stratégie annoncée par le conseil d'administration de Garage AD majoritairement des Experts. Une orientation qui vient dans la droite ligne de la stratégie annoncée par le conseil d'administration de Garage AD majoritairement des Experts. Une orientation qui vient dans la droite ligne de la stratégie annoncée par le conseil d'administration de Garage AD majoritairement des Experts.

**2007** Premier réseau indépendant à institutionnaliser la montée en gamme technique de ses adhérents, Autodistribution lance AD Expert. Axe majeur : la technique et les services marchands. L'enseigne impose le « co-tech », super-technicien maîtrisant le diagnostic. Dans la foulée, le groupement lance son enseigne light, Staff Auto. Joli vase communicant !

**2015** La labellisation des réseaux est devenue LA norme. Tous y vont pour afficher le niveau technique nécessaire à intégrer toutes les nouvelles technologies.

« D'ici cinq ans, 50 % des entreprises artisanales vont changer de patron. Incontestablement, pour la nouvelle génération qui prendra la relève des papy-boomers, l'avenir passe par l'adhésion à un réseau. »

Jean-Jacques Delage, PRÉSIDENT DU GIPA, EN 2005

## Cinq nouveaux réseaux dans les starting blocks



**1.2.3 Auto Service** : 1,2,3 Auto Service est un réseau de garages indépendants qui a été lancé en 2005. Il est basé sur le modèle de la franchise et propose des services de réparation et d'entretien. Le réseau compte aujourd'hui plus de 100 garages en France.

**Auto Service Centre** : Auto Service Centre est un réseau de garages indépendants qui a été lancé en 2005. Il est basé sur le modèle de la franchise et propose des services de réparation et d'entretien. Le réseau compte aujourd'hui plus de 100 garages en France.

**Garage Premier** : Garage Premier est un réseau de garages indépendants qui a été lancé en 2005. Il est basé sur le modèle de la franchise et propose des services de réparation et d'entretien. Le réseau compte aujourd'hui plus de 100 garages en France.

**2005** Déjà recordman d'Europe du nombre de réseaux SAV, le marché français accueille cinq nouvelles enseignes : le réseau de carrosserie Ixell de Renault, Auto Service Centre (Xpart, filiale de Caterpillar Logistics), 1,2,3 Auto Service de Doyen (avec les 68 grossistes du groupement API de l'époque), Garage Premier (GAUF) et Caréco.

**2015** Le marché français accueille treize réseaux de garages indépendants.



**2008** L'État va dépenser 400 M€ en quatre ans pour inciter les Français à acheter des voitures neuves « décarbonées ». En revanche, la nouvelle mouture du Grenelle de l'Environnement fait l'impasse sur l'amélioration du parc existant et des 4 millions de véhicules qui échouent chaque année au contrôle technique pour cause de pollution intempestive.

**2009** La filière de la réparation auto lance le combat, encouragée par un avis favorable des sénateurs. Les pouvoirs publics restent de marbre.

**2015** L'éco-entretien gagne la partie. En août, la loi de transition énergétique grave dans le marbre le principe de l'éco-entretien, poussé par un lobbying puissant de la filière indépendante qui n'a pas attendu le sésame institutionnel pour se mettre en ordre de marche.

**AUTO PROS GRATUIT**  
LE MENSUEL GRATUIT VRAIMENT PRO  
87 507 exemplaires

**CONTRÔLE TECHNIQUE LE LOW COST DÉBARQUE**

CONJONCTURE PME : LES PATRONS PLUS OPTIMISTES p.10

**2011** Avec CTEasy, deux pilotes de lignes adaptent le modèle du low cost des compagnies aériennes au business du contrôle technique. Cette arrivée déclenche l'ire des réseaux historiques craignant une dépréciation généralisée du métier et donc des prix.

**2015** Un procès gagné et l'enseigne low cost promet toujours un contrôle à 1 € et compte vingt-trois centres à son actif.

**AUTO PROS GRATUIT**  
LE MENSUEL GRATUIT VRAIMENT PRO  
102 861 exemplaires

**ECO-ENTRETIEN TINTIN ?**

31 NOVEMBRE 2008

VO LES VRAIES VALEURS DU MARCHÉ VP

ECO-ENTRETIEN TINTIN ?

# Vite!

## JEU CONCOURS

Une Volkswagen Up à gagner avec RepXpert



À l'occasion d'Equip Auto 2015, Schaeffler France fête ses dix ans et organise un tirage au sort avec de nombreux lots : un véhicule de courtoisie pour les garagistes qui s'inscrivent (du 17 septembre au 17 octobre 12 h 00) pour la première fois sur la plateforme RepXpert et douze sessions de formation double embrayage pour les garagistes qui s'enregistrent à l'une des démonstrations techniques qui auront lieu sur le stand (5G 063) pendant la durée du salon. Les résultats seront révélés samedi 17 octobre à 15 h 00.

## LOGICIEL

### Du nouveau pour le CRM Proximeca

Le logiciel Proxi-soft a été mis à disposition des garages du réseau Proximeca il y a deux ans afin de gérer la carte de fidélité du réseau ainsi que l'assistance offerte sur douze mois. De nouvelles fonctionnalités sont intégrées avec la version Proxi-soft 2.0 qui permet l'envoi groupé ou individuel des SMS à volonté ainsi que la gestion et l'enregistrement des bons d'achat qui sont envoyés aux clients ayant la carte fidélité Proximeca.

## COMMUNICATION

### Moog sort des solutions faciles

Federal-Mogul publie régulièrement des bulletins d'information baptisés Solutions faciles, dont la vocation est de présenter aux réparateurs un contenu technique détaillé de son offre. Pour la dernière édition, c'est sa marque de suspension Moog qui est à l'honneur. Le sujet du dernier bulletin fait état de l'usure prématurée des rotules de direction sur les Renault Mégane et Scénic.

## MAINTENANCE DIESEL

# Éco-entretien : la Feda lance son plan de bataille

Après huit ans de développement, le concept éco-entretien est prêt à entamer son déploiement. D'autant plus que c'est le bon moment ! À la suite d'un lobbying intensif de la Feda, l'obligation d'un diagnostic thermodynamique cinq gaz, baptisé éco-diagnostic, vient d'être intégrée à la loi de transition énergétique dans le cadre d'un contrôle technique renforcé avec application au 1<sup>er</sup> janvier 2017. Un levier puissant pour pousser l'éco-entretien. Mais la Feda craint un dévoiement du process basé sur une démarche technico-scientifique. « Nous avons la responsabilité d'organiser les choses pour que le déploiement se passe bien. L'approche doit être structurée pour que l'éco-entretien ne parte pas à la dérive avec des offres fantaisistes », martèle Alain Landec. D'où la mise en place d'une chaîne de compétences vertueuse via un cadre très strict et une nouvelle gouvernance assurant une démarche irréprochable. « Il y aura une sélection car tous les distributeurs et tous les réparateurs ne pourront pas



Dans le cadre du programme Éco-entretien, un pack communication va être diffusé auprès des éco-réparateurs pour sensibiliser la clientèle.

assumer les obligations de la démarche», estime le président de la Feda.

### Sélection des réparateurs

Ainsi, seront porteurs du déploiement des distributeurs toutes enseignes – un potentiel de 200 est déjà ciblé – dont la structure pourra accompagner le concept. Regroupés en club, ils devront s'engager sur une charte, être formés et être agents recruteurs actifs des réparateurs, animer et assurer la diffusion des kits de communication. En clair, faire

vivre la démarche. De leur côté, pour pouvoir afficher le macaron Eco-entretien, les réparateurs, également fédérés en club, seront formés, devront s'équiper du matériel idoine (actuellement l'outil d'éco-diag Spheretech) et obtenir la certification Ecocert (coût de 230 € sur trois ans).

### Du business en plus

Reste la question : tout ça pour déboucher sur quoi ? « Un business payant », assure Jacques Riffart, distributeur Partner's dans le Nord et père de l'éco-

entretien, qui a conceptualisé un argumentaire économique reposant sur le retour d'expérience de douze réparateurs tests dans sa région. Il est à même d'assurer que la marge nette des éco-réparateurs monte à 885 € par mois, soit 10 000 € par an, « 25% du CA moyen d'un MRA ». Un calcul fait sur la base de la clientèle habituelle des garages (4,9 entrées atelier par jour), dont 25 % ont accepté un éco-diagnostic débouchant sur un éco-entretien dans 10 % des cas. « Et cela sans l'effet booster du contrôle technique », remarque Jacques Riffart. Et lorsque l'on sait que « 73 % des véhicules Diesel en parc ne sont plus conformes à leurs valeurs d'émissions d'origine », on entrevoit le potentiel de business à la clé... et le bénéfice en terme d'image ! Pour en savoir plus, un site dédié est consultable sur [www.ecoentretien.eu](http://www.ecoentretien.eu). Enfin, la Feda convie tous les distributeurs et réparateurs intéressés par la démarche à la convention Eco-entretien du 15 octobre à 14 h 30 sur le salon Equip Auto (Hall 5 salle 520 A et B). ●

## DISTRIBUTION MOTEUR

# Schaeffler pousse Ruville chez les réparateurs

Lancé à Automechanika l'an dernier avec 4 000 références en composants moteur, châssis et kits, Ruville profite d'Equip Auto pour en annoncer 450 supplémentaires en kits chaînes et 672 en pompes à eau. Schaeffler Automotive Aftermarket France mobilise ainsi son stand (Hall 6) pour présenter les nouveautés de sa quatrième marque, agrégées à son portefeuille contenant déjà LuK, INA et FAG. Objectif : pousser la marque chez les réparateurs. Pour cela, l'équipe concocte des couplages. « Proposer de la distribution Ruville en la couplant avec les roulements INA a du sens

pour les réparateurs », estime Philippe Baudin, DG aftermarket. « Nos offres doivent leur permettre de faire levier sur leur business additionnel », complète celui qui reste fidèle à son triptyque : le produit, le prix et le service. Ruville n'a donc pas échappé à la règle.

### Des formations à venir

L'équipe a travaillé sur les références, les gammes et les prix, et s'est lancée dans une opération séduction auprès des distributeurs. « Notre objectif est d'être in fine le support du MRA. Nos quinze promoteurs techniques sont en permanence sur le terrain. Ce sont eux qui font

le job car un accord national ne suffit pas. Attention, nous n'avons pas dégradé les prix pour vite occuper le marché. Positionner une quatrième marque n'est pas impossible. Il faut juste du temps. » Enfin, après Equip Auto, le siège français de Schaeffler, à Clamart (92), va accueillir les pros

en formation. Le Schaeffler Center proposera 50 sessions par an et viendra naturellement compléter la plateforme en ligne RepExpert qui propose déjà des tutoriels, des sessions d'entraînement, de l'info technique, une hotline... ●

Muriel Blancheton



Schaeffler prévoit deux sessions quotidiennes de formation dédiées à Ruville sur Equip Auto.

## EXPERTISE

« Allo Mécano » d'Axa :  
les fédés se fâchent

<p><b>1. Contactez AXA</b></p>  <p>17</p> <p>1. Votre garagiste vous présente un devis de réparations. Vous contactez nos mécaniciens - experts, au 01 55 92 21 45, qui vous communiquent votre numéro de dossier.</p>	<p><b>2. Envoyez votre devis pour étude</b></p>  <p>2. Vous prenez en photo ou vous scannez votre devis. Puis vous l'envoyez à <a href="mailto:cellule.technique@axa-assistance.com">cellule.technique@axa-assistance.com</a>, ou par fax au 01 49 65 24 42, en précisant votre numéro de dossier. Votre demande est adressée immédiatement à un mécanicien qui étudie votre devis sous 24 heures.</p>
<p><b>3. AXA appelle votre garagiste</b></p>  <p>3. Le mécanicien analyse votre devis. Il contacte votre garagiste afin de s'assurer que les réparations envisagées sont justifiées et conformes aux prix du marché. Si besoin, le mécanicien négocie votre devis à la baisse.</p>	<p><b>4. AXA vous rappelle</b></p>  <p>4. Le mécanicien vous rappelle et vous informe de l'économie réalisée, le cas échéant.</p>

Les multiples réactions ont amené Axa à revoir légèrement sa communication et notamment à faire sauter la notion de remise de 20 %.

**T**otalement démagogique, « détestable ! » Tels sont les mots choisis par Alain Landec pour fustiger le nouveau service d'Axa. Car après la FNAA, les réactions virulentes se font entendre face à la volonté de l'assureur de s'immiscer dans le devis du mécanicien. En effet, en juin dernier l'assureur lançait son nouveau service d'accompagnement des assurés confrontés à un devis de garagiste. Une plateforme de « mécaniciens experts » est chargée de vérifier le devis proposé et de le renégocier si besoin ! Axa ne se limite pas aux interventions dans le cadre d'une assistance (à l'instar de Covéa), mais intègre l'ensemble des interventions. « Quand votre véhicule nécessite des réparations suite à une panne, une révision, un contrôle technique... », peut-on lire sur le site Internet de la compagnie. « Faut-il qu'AXA n'ait plus de valeur ajoutée à donner à ses offres pour en arriver là ? Faire passer pour trop chers les garagistes ne serait-il pas plutôt un moyen d'éviter que les assurés ne regardent de trop près le coût des primes ? »

**Un procédé « insultant »**

Pour le président de la Feda, cette communication « a pour première conséquence de mettre le doute sur les offres de nos réparateurs, ce qui est insupportable et destructeur pour tout le monde,

et compris d'ailleurs pour les assureurs eux-mêmes ». Dans la foulée, Bruno Nouailler, président du Snisa, le syndicat de réparateurs associé à la Feda, estime « qu'il est parfaitement insultant que des experts « à distance » viennent juger leur travail ». Et de souligner qu'une expertise à distance sans même voir le véhicule et sans connaître le niveau d'expertise du réparateur n'est pas légitime... et serait même attaquant devant les juridictions et la DGCCRF. La Feda-Snisa sera donc solidaire d'une action de la FNAA si Axa ne recule pas...

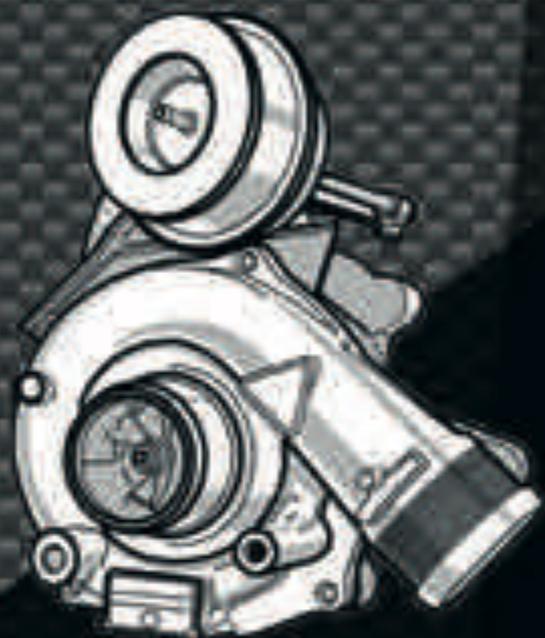
**La DGCCRF saisie**

L'organisation imagine même un plan B en cas de résistance de l'assureur : « Pourquoi ne pas mettre en place un observatoire pour analyser et comparer les offres des assureurs, relayé dans les dizaines de milliers de points de la rechange indépendante ? » Le CNPA est carrément allé droit au but en saisissant directement la DGCCRF en espérant être reçu pour plaider le « détournement de clientèle ». Face à cette levée de boucliers, l'assureur s'est justifié en rappelant que le service existe depuis 2013 pour les véhicules de collection et les camping-cars et que s'il l'a étendu à l'ensemble des véhicules, c'est à la demande de sa clientèle qui plébiscite ce service à 73 %. À suivre. ●

Aujourd'hui  
la Technique à un nom !

TECHN PARTS

Fiabilité - Disponibilité



Rendez vous sur [www.techn-parts.fr](http://www.techn-parts.fr)  
Stand 5C 018 - Salon Equip'auto 2015

# Vite!

## PNEUMATIQUE

### Euromaster développe son offre TPMS



L'enseigne du groupe Michelin est prête pour répondre aux exigences TPMS (système de surveillance de la pression des pneumatiques). Depuis plus d'un an, elle a investi en équipements techniques et formé ses techniciens dans 160 centres de service. Sa nouvelle offre intègre la vente de capteurs électroniques et de kits d'entretien pour éviter la corrosion de la valve. Le réseau propose également le montage de capteurs universels ou d'origine.

## COMMUNICATION

### Tech 9 d'E.Leclerc fait sa pub



Première grosse campagne de pub pour Tech 9, la marque distributeur de Leclerc (produits d'entretien, ampoules, balais d'essuie-glace, etc.). Une publicité décalée, genre films d'espionnage avec tests produits « l'air de rien », devrait donner de la visibilité à une gamme vendue dans les hypermarchés E.Leclerc et dans son réseau L'Auto E.Leclerc.

## QUALITÉ

### ISO 1900 renouvelé pour Icare



L'Afnor Certification a renouvelé pour une durée de trois ans le certificat Qualité ISO 9001:2008 d'Icare pour l'ensemble de ses activités. Certifié depuis 1998, Icare a mis en place un système qualité orienté vers les clients et fondé sur l'amélioration continue de ses services.

## COMPORTEMENT CONSOMMATEUR

# Les clients fidèles veulent des réponses éco

Seuls 18 % des consommateurs ont changé de réparateur sur ces deux dernières années. Et s'ils ont changé, c'est parce que leur garagiste n'avait pas la réponse (économique) à leurs besoins. C'est ce qui ressort d'une étude du Gipa présentée lors d'un symposium organisé par *Autoactu.com*. Explication de cette fidélité : le client ne peut maîtriser son achat et par souci de simplicité préfère faire confiance au garagiste dont il a l'habitude. En complément de cette étude, le site *Controle-techniquegratuit.com* a relevé auprès d'un panel de 200 automobilistes que la grande majorité s'adressait habituellement



Face à des ateliers de marque qui hésitent à proposer leurs offres low cost, le MRA est plus souple pour s'adapter aux besoins de son client.

à deux garages : le principal (le concessionnaire pour les conducteurs de VN) et un centre auto ou un spécialiste pour

les pneus. Et pour ceux fréquentant habituellement un atelier de la rechange indépendante, ils s'adressent au concessionnaire

pour les interventions plus techniques. Lors du symposium, Odette Dantas, directrice du Gipa, a analysé les motivations des zappeurs. En premier lieu, elles sont économiques – nécessité de maîtriser son budget automobile – puis viennent le manque de confiance suite à une mauvaise réparation non assumée et enfin le mauvais accueil. Et si les constructeurs travaillent tous à mettre en place des offres plus économiques, les analystes estiment que le MRA a un coup d'avance grâce à sa flexibilité et à sa capacité à s'adapter aux besoins de chaque client dans un service plus personnalisé. ●

## PARTENARIAT

# Les Bosch Car Service avec Mondial Assistance

L'assistant s'appuie désormais sur le réseau des 500 garages Bosch Car Service en France. « Ce partenariat va porter à près de 1 000 le nombre de nos garages agréés pour la panne mécanique, nous garantissant ainsi une couverture optimale du territoire pour le plus grand bénéfice de nos clients », explique Cécile François, directeur prestataires et achats chez Mondial Assistance.

### Territoire mieux couvert

Bon deal également pour le réseau de techniciens « qui renforce ainsi la stratégie de

diversification de nos accords flottes pour le réseau », relève Denis Regard, directeur commercial Pièces et Services chez Bosch France. Autre perspective pour le réseau de l'équipementier : en associant les deux réseaux, « cela va nous permettre de mailler au mieux le territoire français pour absorber un volume conséquent d'entrées atelier pour l'ensemble des réparateurs. Avec ce partenariat, nos adhérents vont notamment pouvoir bénéficier d'une nouvelle source de flux de véhicules dans leur atelier et capter une nouvelle clientèle. » ●



Le partenariat avec Mondial Assistance doit permettre d'augmenter le flux dans les ateliers Bosch Car Service.

## JEU CONOURS

# La FNAA fait gagner un garage sur Equip Auto

Avec le jeu concours « Gagnez un garage », les réparateurs peuvent gagner deux lots d'une valeur totale de plus de 56 000 € TTC, dont le super-gros lot d'Equip Auto d'une valeur de 49 000 € TTC ! Un cadeau offert par la FNAA et douze équipementiers partenaires de l'opération. Les tirages au sort auront lieu le samedi 17 octobre 2015 à 12 h 00 sur le stand de la FNAA dédié à l'opération (5AJ009).

### Des lots pour les visiteurs et pour les réparateurs

Le premier tirage est ouvert à tous les réparateurs, qu'ils se déplacent ou non à Equip Auto, le super-tirage ne sera ouvert qu'aux MRA visiteurs ayant fait valider leur bulletin sur un stand des partenaires.

- Le gros lot sera composé de :
- **3M** : 1 kit de rénovation des optiques de phare, 1 kit de rénovation des plastiques.
  - **Centarauto** : 1 Data Pannes, 1 Data Codes, FNA-Cartegrise (300 consultations), 1 Car CD.
  - **CFPA** : journée d'audit en entreprise.
  - **Federal-Mogul** : 20 jeux de plaquettes de frein Ferodo, 10 jeux de disques de frein



Ferodo, 1 Ketos, 1 testeur de liquide de frein.

- **Fog** : 1 appareil de géométrie CCD 8 capteurs, 1 démonte-pneu, 1 pont élévateur 2 colonnes électromécanique 3T, 1 équilibreuse, 1 station de charge semi-automatique A/C Nango, 1 cric rouleau, 1 chandelle 3T.
- **Gates** : 1 outil de rinçage Power Clean.
- **Hazet** : 1 servante 6 tiroirs + 121 outils.
- **Hella** : 1 appareil de diagnostic mega macs 42SE.
- **Mann-Filter** : 1 présentoir FreciousPlus avec 36 filtres d'habitacle.
- **NTN-SNR** : 1 lot de gamme de roue, 1 lot de gamme de distribution.
- **Valeo** : 1 Clim Test. ●

## RÉSEAU

## Norauto cherche des franchisés motivés



De gauche à droite : Luc Da Cruz, directeur de secteur, Frédéric Cecconi, Valérie Guyot et Fabrice Flamand, directeur du développement.

La relation entre un franchisé et un franchisé doit durer au moins dix ans. Les investissements sont conséquents des deux côtés. Un vrai pari. Pour minimiser les risques, Norauto a mis en place une équipe spécialisée dans le recrutement. Immergé dans la culture de l'enseigne, le nouveau venu doit avoir le sens du management et la fibre commerciale. Le candidat retenu passe quatre jours en découverte chez un franchisé et deux mois en succursale, rencontre des experts bancaires et des comptables... « On ne cache rien des réalités du métier de franchisé, au contraire », indique Valentine Guyot, chargée du recrutement. Sur 1 100 contacts par an, le taux de conversion est de 3%. Peu d'élus, mais à la clé le pilotage d'un centre en tant que patron ! La formule a déjà séduit 105 franchisés agrégés aux 258 succursales du groupe. Et 40 ouvertures sont programmées sur trois ans tandis que 20 projets seraient en cours. « Nous pouvons atteindre les 200 voire les 300 en adaptant le modèle dans des villes plus petites », estime Frédéric Cecconi, DG du réseau.

## Stratégie axée autour de la digitalisation

Pour doper le flux de clientèle, des leviers sont actionnés tels que la prestation pare-brise, la carte grise, le Xee (boîtier connecté), l'éco-performance, l'e-commerce et le Web-to-Store (100 000 références sur le Web, Click&Collect en 2 heures). La digitalisation est au cœur de

la stratégie de Norauto, avec des tests réalisés en succursales : validation de l'OR via l'e-sign (signature électronique avec envoi automatique vers l'e-mail du client), choix des pneumatiques avec l'e-pneu via un iPad permettant de faire le tour du véhicule avec le client (OR, disponibilité et rendez-vous) et générer du business additionnel. À venir, un e-catalogue déployé en 2016 dans tout le réseau. Enfin, la réparation mobile est également en test. Cœur de cible : les flottes et leurs besoins en services rapides et personnalisés (pneumatiques, vidange et climatisation). « Le concept pourrait être décliné en franchise indépendante selon des zones de chalandise prédéfinies, avec accès payant aux fichiers clients des Norauto de chaque secteur. » ●

## La franchise Norauto en chiffres

- Droit d'entrée : 20 000 €
- Apport personnel : 100 000 €
- Stock d'ouverture : 130 000 €
- Coût (second œuvre, aménagement intérieur...) : 350 000 à 400 000 €
- Redevance mensuelle : 1,9 à 3 % du CA HT
- Redevance publicité : 2 % du CA HT pour la publicité nationale et 1 % du CA HT pour la publicité locale





# 1985-2015

## 30 ans d'innovation avec le volant bimasse






Avec 100 millions d'unités produites et vendues en 30 ans, le volant bimasse est toujours la solution préférée des constructeurs automobiles et de la recharge indépendants !

Plus d'infos sur [www.luk.com](http://www.luk.com). LUK vous propose de télécharger gratuitement l'application LUK Checkpoint pour votre mobile. Celle-ci vous permettra de consulter nos données :

- Les informations 100% en réel de la zone de votre volant (état, usure, etc.)
- Les conseils de montage
- Les informations (adresses) de votre magasin

Au total, 100 millions et une raison de choisir l'unique volant bimasse de LUK !




Plus d'informations sur :

[www.luk.com](http://www.luk.com)  
 Téléphone : +33 (0) 2 40 33 10 10  
 Fax : +33 (0) 2 40 33 10 00  
[www.luk.com/fr/intermediaire/](http://www.luk.com/fr/intermediaire/)







# AD, UN RÉSEAU D'EXPÉRIENCE : 30 ANS DÉJÀ REJOIGNEZ-NOUS !

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [ad-auto.fr](http://ad-auto.fr), appelez-nous au 01 69 79 88 47, ou venez nous rendre visite au salon EQUIP AUTO, stand 5A H017, du 13 au 17 octobre 2015 !



## Vite!

### MARKETING

#### Promotions Bosch « Mécado » 2015



D'ici la fin de l'année, Bosch va lancer deux opérations promotionnelles Mécado. Depuis septembre, les plaquettes et disques de frein sont mis en avant et en octobre ce sera le tour des balais d'essuie-glace. À la clé, des cadeaux et des points bonus du programme eXtra qui rassemble aujourd'hui 6 800 garages.

### MAILLAGE

#### Speedy intègre son déploiement

Début 2016, l'enseigne du fast-fitter devrait inaugurer un centre succursalisé à Toulon-La Garde (83). Une stratégie d'intégration du développement historiquement dans les gènes de l'enseigne, mais qui avait été abandonnée en 2011 (faute de moyens) au profit d'un développement sous franchise.

### RÉPARATION DIESEL

## Ditex France : formation et échange en cœur de cible

Le réseau de spécialistes Diesel accueille depuis cet été un centre de formation au siège de Massy (91). Doté d'une surface de 220 m<sup>2</sup> dont 110 m<sup>2</sup> d'atelier, le centre va recevoir des sessions de vingt stagiaires sur deux jours venus se former à la réparation des injecteurs Essence et Diesel sur Eragon. « Il s'agit de la dernière génération de bancs électroniques pour le contrôle des injecteurs et pompes common rail. Ce système ne laisse aucune marge d'erreur et permet de vérifier les injecteurs tels que le Bosch Crin 4.2 à double bobine, de codifier le Delphi C31 ou encore le Piezo Denso », explique Dennys Sablé, directeur de la filiale française. Une « usine à gaz » qui, utilisé avec le système de dosage Totem, permet une procédure totalement automatique, y compris l'édition du rapport final. Aucune assistance d'un opérateur n'est nécessaire, si ce n'est

pour la programmation, et l'opération peut également être réalisée à distance. « Le centre de formation nous permettra de développer un réseau d'opérateurs qualifiés. »

### Fourniture d'injecteurs prêts à monter

L'échange standard est l'autre nouveauté pour les trente-huit membres du réseau français puisque Ditex France reprend les injecteurs défectueux et les échange. « Pour beaucoup de MRA, il est compliqué d'investir dans du matériel technique et ils n'ont pas toujours les techniciens nécessaires. Nous leur simplifions la vie en leur fournissant des injecteurs identiques, neufs ou réparés, qu'ils n'ont plus qu'à monter. » À terme, l'objectif de la filiale française est d'embaucher un salarié qui sera entièrement dédié à ce nouveau service. ●

Martine Rigaudie



L'équipe du réseau Ditex a inauguré ses nouveaux locaux pour la formation le 18 juillet dernier à Massy (91).

### PARCOURS

## Tous les chemins mènent à la franchise

Après cinq mois de franchise Norauto, le dirigeant du centre de Pont-Sainte-Maxence (60) parle volontiers de son « parcours atypique ». Olivier Rose, 34 ans, a opéré un virage professionnel à 180° : formation de mécanicien agricole, « une erreur d'orientation », dix années d'intérim en tant que cariste – « je ne voulais pas rester au même endroit » – et enfin patron associé dans une boîte de nuit à Compiègne pendant quatre ans, « une bonne expérience de management ». Puis il reprend ses parts et se donne le temps de la réflexion. « L'idée de piloter un centre auto m'est venue après une visite au Salon de la Franchise et des contacts pris chez Feu Vert et Norauto. Ce dernier s'est montré le plus réactif et tout s'est enchaîné très vite. »

### 1,2 à 1,3 M€ de CA attendu dès la première année

Le nouveau centre de Pont-Sainte-Maxence était sans pilote. Une opportunité à saisir pour cet emplacement stratégique de 740 m<sup>2</sup> dont 220 m<sup>2</sup> d'atelier (sept baies, cinq ponts), au cœur d'une zone commerciale Leclerc. Après le montage du dossier financier et juridique (450 000 € dont 130 000 € d'apport



« Pendant plus d'un an, j'ai cherché comment réinvestir intelligemment mon capital », explique Olivier Rose.

personnel, demande d'ACRE, recrutement d'apprentis via des contrats aidés...), Olivier Rose a constitué son équipe de six personnes et ouvert fin avril. Le business plan est bon : le Centre Leclerc draine à lui seul 22 000 clients par semaine (63 M€ de CA par an). Le centre Norauto profite donc du trafic et enregistre 2 000 tickets de caisse par mois en moyenne, soit 100 clients par jour à 65 € en panier moyen (OR entre 150 et 180 €). Objectif : doubler les effectifs d'ici quatre ans. Et les études de marché prévoient un CA moyen de 1,2 voire 1,3 M€ par an dès la première année, et la rentabilité après deux ans. Voir plus si affinités... ●



## TECHNOLOGIE

## Les indépendants investissent l'hybride

De plus en plus d'ateliers indépendants effectuent des réparations et des opérations de révision courantes sur des véhicules électriques, hybrides et autres véhicules à carburant alternatif. C'est en tout cas ce que relève Autodata. Le spécialiste européen de l'information technique aux pros de la réparation a vu les demandes d'accès aux données relatives aux modèles de ce type augmenter de 104 % lors du dernier trimestre. Les informations les plus consultées par les abonnés d'Autodata incluent les guides d'entretien et de révision, les schémas de câblage interactifs en couleurs et les spécifications relatives à

la géométrie des trains roulants. Et c'est tant mieux, car le parc roulant va continuer d'augmenter. « C'est encourageant de voir des garages accepter d'intervenir sur des véhicules à carburant alternatif. Dans le passé, la capacité des garages indépendants à effectuer des réparations et des opérations de révision courantes sur les véhicules hybrides a souvent été mise en doute. Cependant, en investissant modestement dans de nouveaux outils et en formant leur personnel, les garages indépendants peuvent parvenir à offrir un service similaire à celui d'une concession », déclare Rod Williams, le P-DG d'Autodata. ●



Interventions sur hybrides, électriques et autres modes de propulsion alternatifs : les indépendants se préparent à ces nouveaux marchés.

## FRANCHISE

## Euromaster recrute sur Equip Auto

L'enseigne filiale de Michelin poursuit son maillage en poussant sur la franchise. Aujourd'hui à la tête de 400 points de vente

en France, dont 54 en franchise, elle vise à terme 150 franchisés. Elle profite donc du salon de Villepinte pour aller recruter de nouveaux

candidats. « Notre objectif 2015 est clair : ouvrir dix points de vente franchisés supplémentaires dans des régions à fort potentiel », explique Claude Tinguely, directeur Franchise et Développement chez Euromaster. L'enseigne cible tous les professionnels du secteur auto, spécialistes en pneumatiques et entretien courant. Car en 2014, le leader du marché du pneu a affirmé sa stratégie de s'ouvrir à l'entretien courant, qui a atteint un quart du business des centres et qui vise les 30 % dans les deux ans. ●



## RÉSEAU

## Top Garage capitalise sur le label

En 2013, Groupauto lançait le programme de labellisation du réseau Top Garage. Objectif : assurer une montée en gamme technique et une homogénéisation des ateliers. Deux ans plus tard, 350 des 800 ateliers Top Garage sont labellisés avec un objectif de maillage de 600. « Tous nos partenaires ne seront pas Label Or. Mais si tous n'ont pas le même niveau [N.D.L.R. : pour des questions d'opportunités de marché local, de place...], tous auront atteint un niveau d'exigence technique minimum », explique Vincent Congnet, directeur des réseaux. Ce label, obtenu via

l'évaluation du niveau technique avec une mise à niveau réalisée par eXponentia, est un véritable sésame, notamment pour les accords grands comptes.

### Une image à exploiter

« Grâce à cela, nous avons signé un accord avec Covéa, Mondial Assistance, et un troisième est à venir. Nous sommes capables de présenter un réseau d'ateliers dont le niveau technique est connu et validé », assure V. Congnet. Un outil permettant une montée en gamme... et en image, ce qui permet d'attirer de plus en plus d'ex-agents dans le réseau. ●



À terme, les labellisés Top Garage représenteront les trois quarts des 800 partenaires de l'enseigne.

**FIRST CLASS, LE PROGRAMME DE FIDÉLITÉ**  
DÉDIÉ AUX RÉPARATEURS AUTOMOBILE, MOTOCULTURE ET MARINE.

**FIRST class**

HOK  
MANN FILTER  
FULMEN  
PHILIPS  
NTN

**FIRST GARAGE**

DU 13 OCTOBRE 2015  
AU 30 MARS 2016  
PARTICÍPEZ  
AUX TROPHÉES  
ET FAITES PARTIE  
DES 5 FIRST GARAGES  
2016...

5 VOUCHERS  
5 HOK  
5 TROPHÉES  
5 VOUCHERS

HALLE N - STAND 60

**L'AFFAIRE EST DANS LA BOÎTE !**

ENQUÊTE DE SATISFACTION

## Grands Prix des Réseaux : le cœur avant la raison

Certains liens ne se défont pas si facilement. La preuve avec les résultats de l'enquête annuelle TNS Sofres\* pour les Grands Prix des Réseaux animés par notre confrère *Décision Atelier*. « Les enseignes obtiennent une note moyenne de 7,3/10 en satisfaction globale (+ 20 points en dix ans, + 4 en 2014), plus de 8/10 en logistique et plus de 7/10 en animation et politique commerciale », détaille Nathalie Robillard, directrice d'études chez TNS Sofres.

### Précisium une nouvelle fois récompensé

Et c'est ainsi que Précisium et Autofit décrochent le Prix de la Performance et celui d'Enseigne de l'Année (lire encadré). « On l'attendait, mais dans le doute », confie Florence Galisson, la présidente du groupement. La perte d'adhérents et des résultats commerciaux en baisse n'ont

donc pas affecté la relation affective entretenue entre les deux parties. La sensation est la même pour Barrault et son réseau vendéen Autofit. Les 93 points de vente régionaux maintiennent le lien et prouvent leur attachement profond à ce panneau géolocalisé. Pour tous, les attentes prioritaires demeurent la politique commerciale (prix, gammes, remises), la communication et l'animation réseau, mais ils restent fidèles à 86 %. À noter l'absence de Top Garage et Club Auto Conseil qui ont pourtant travaillé l'enrichissement de leur contenu ces deux dernières années. Motorcraft ou Motrio n'apparaissent pas. Idem pour Eurorepair actuellement en pleine revisite du concept par PSA. ●

\* 1 000 interviews, 13 enseignes et 8 thèmes : logistique, informatique, informations techniques, formation, animation réseau, communication, politique commerciale, satisfaction globale.



Autour de Précisium, Enseigne de l'Année pour la 6<sup>e</sup> fois consécutive, les représentants de l'ensemble des réseaux lauréats sont sur l'estrade.

PODIUM

### Qui a gagné quoi aux GPR ?

- Enseigne de l'Année pour un réseau de plus de 250 adhérents : Précisium
- Enseigne de l'Année pour un réseau de moins de 250 adhérents : Autofit
- Meilleure performance pour un réseau de plus de 250 adhérents : Précisium (1<sup>er</sup>), AD Garage (2<sup>e</sup>) et Bosch Car Service (3<sup>e</sup>)
- Meilleure performance pour un réseau de moins de 250 adhérents : Autofit (1<sup>er</sup>), Proximeca (2<sup>e</sup>) et 123 Autoservice (3<sup>e</sup>)
- Meilleure progression pour un réseau de plus de 250 adhérents : Autoprime
- Meilleure progression pour un réseau de moins de 250 adhérents : Mon Garage (Partner's)
- Prix du Digital : AD Garage
- Prix de la Presse : Bosch Car Service

## DÉPLOIEMENT

## Nexus Auto se présente sur le salon Equip Auto



Un programme light à la carte pour Nexus International qui lance son enseigne à destination des garages épris d'indépendance.

Lancé en formule test l'année passée par ID Rechange dans trois ateliers, le concept de garage Nexus Auto est finalisé. Il sera officiellement présenté sur Equip Auto. Suivant la philosophie d'indépendance de son pilote français, Jean-Louis Bégard, il s'agit de proposer un concept disruptif – « ce n'est pas avec le groupement mais avec un distributeur que le réparateur signe » – avec un pack de modules à la carte, l'adhérent restant libre de choisir (et donc de payer) pour un ticket d'entrée allégé, avec une prise en charge de la signalétique par ID Rechange « afin de réduire au maximum les charges du garagiste. Nous ne nous positionnons pas comme apporteur d'affaires et n'avons pas l'ambition de développer une enseigne pour en faire une source de rentabilité, mais un outil de fidélisation utile pour les garagistes », explique Jean-Louis Bégard.

## Déploiement international

Nexus Auto vise le recrutement d'une cinquantaine d'ateliers d'ici la fin de l'année puis un rythme de croisière de déploiement d'une centaine de nouveaux entrants par an dès 2016. Ambitieux sur un terrain très bataillé ! « ID Rechange regroupe 220 distributeurs qui n'ont jamais eu d'enseigne de garage... Il y a donc du potentiel. » Enfin, le concept « made in France » doit ensuite être adapté et déployé dans les

autres pays où Nexus Automotive est présent. L'Algérie devrait être le premier à développer l'enseigne, « la Pologne et la Roumanie sont également très intéressées », assure celui qui porte le réseau. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le stand d'ID Rechange : 5C013. ●

# L'AVENIR WEB NOUS APPARTIENT !

- Site grand public national adapté aux attentes des automobilistes internautes (mieux en avant des promotions, demande de devis en ligne...)
- Site individuel personnalisé pour chaque adhérent au Réseau.
- Page officielle facebook.

**POUR VOIR VOTRE AVENIR EN GRAND, REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU et rencontrons-nous à Equip'Auto du 13 au 17 octobre 2015**

**Hall 5 - Stand 5M036**

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

**PRECISIUM**

# Garage connecté

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

## Vite!

### DIAGNOSTIC

#### Le client maîtrise son entretien



Le garage Elocar à Sophia Antipolis (06) propose à ses clients de personnaliser leur entretien via la plateforme [www.elocar.fr](http://www.elocar.fr). Sur la base d'un diagnostic de 150 points de contrôle, un logiciel restitue en ligne le tableau de bord des points d'usure. L'automobiliste peut visualiser son diagnostic, consulter ses devis et factures, programmer un rendez-vous et ses réparations à venir.

### INFO TECHNIQUE

#### Le PIC plus mobile

Le Product Information Center est désormais disponible sur PC et tablette. La nouvelle version est intégrée à la page d'accueil de ContiTech et connectée au catalogue en ligne ainsi qu'au système VDO Autodiagnos VCI. Il devient donc possible d'accéder à la base de données Continental depuis un smartphone ou une tablette.

### GESTION APRÈS-VENTE

## Caroline.com : la gestion en mode SaaS

Le site Internet Caroline.com arrive en France à l'occasion d'Equip Auto. Développée par le Réunionnais Sogexis, cette solution 100 % Web accessible à partir de 59 € par mois est destinée à la gestion du service après-vente. Simplicité est le maître mot de cet outil : pas d'icône, de bouton à profusion ni d'éléments venant perturber la navigation. On est clairement dans un outil de gestion à l'interface épurée et sobre : un simple menu de navigation en haut de page regroupe les six rubriques du site (messaging, ventes, comptabilité, achats, entrepôt et suivi d'activité). Les fonctions de chacune sont ensuite acces-



Le site offre les mêmes fonctionnalités sur PC, smartphone ou tablette.

sibles via un sous-menu à gauche de l'écran. On accède à l'historique des opérations par client, au détail des ventes réalisées, à la facturation et aux relances de paiement en cours ainsi qu'à un outil de réalisation

de devis. Caroline.com permet également de suivre les achats/ventes de véhicules, de pièces et renseigne sur l'état des stocks. La solution est d'ailleurs interfacée avec le catalogue de pièces détachées TecDoc et

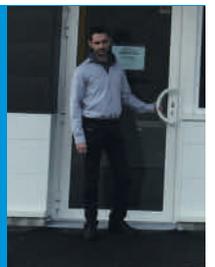
son moteur de recherche pour rapidement trouver une référence. Une option « Traçabilité » permet de suivre les mouvements de stock, très pratique pour les distributeurs multisites. Orienté communication, Caroline.com intègre une messagerie et des outils marketing de diffusion d'information sur les réseaux sociaux.

**Le + :** temps de réponse très rapide du logiciel, plusieurs modes d'affichage d'une même information (liste, formulaire, graphique), fonction « Suivi d'activité » avec tableau de bord et analyse des achats et des ventes. **Le - :** formation via vidéo YouTube uniquement. ●

### L'AVIS DU PRO

#### Olivier De Araujo, dirigeant d'Arocar, centre auto à Grézieu-la-Varenne (69)

« Caroline.com m'a séduit par ses tarifs inférieurs à ceux des concurrents pour une performance équivalente et sans engagement. Je ne perds plus de temps à référencer des pièces. La connexion TecDoc permet de créer un article en trois clics ! L'interface est très simple mais demande cependant un minimum de connaissance informatique. Surtout, je peux accéder à l'outil n'importe où, ce qui est très pratique pour un petit centre auto. En outre, via une tablette, je peux effectuer les contrôles de véhicule directement dans Caroline.com, à côté du client qui valide par signature électronique. Encore du temps gagné et l'image d'un garage moderne ! »



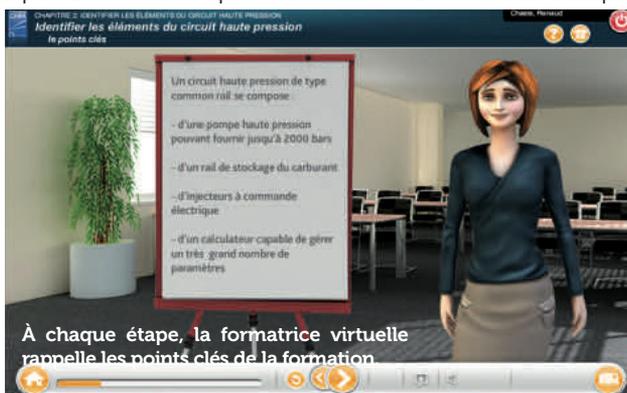
### FORMATION

## GNFA auto-form : on a testé les « tutos »

Le site [www.auto-form.net](http://www.auto-form.net) regroupe toutes les formations en ligne du GNFA. Un prof virtuel, avatar en 3D à la voix claire et distincte, vous guide pas à pas. La formation repose sur

des animations visant d'abord à tester nos connaissances. Il s'agit par exemple de sélectionner à l'aide de la souris les éléments du circuit haute pression sur une vue en 3D du moteur. À chaque

« clic » la bonne réponse est validée, tandis qu'un « buzz » indique les erreurs. Après ce quiz, le navigateur propose des schémas de chaque pièce et une voix off explique leur fonctionnement au passage de la souris. Pas de cours magistral mais plutôt des travaux pratiques, clairs et au rythme posé. On avance progressivement dans la formation, avec possibilité de revenir en arrière et de déconnexion/reconnexion à tout moment. Un quiz final indique son niveau de formation. On apprécie l'ergonomie du navigateur malgré une charte graphique austère, la qualité de la formation et sa dimension interactive. ●



À chaque étape, la formatrice virtuelle rappelle les points clés de la formation

### LOGICIEL WEB

## Repair Suite by DAF Conseil

Le spécialiste de la formation auto lance sur Equip Auto sa nouvelle suite logicielle 100 % Web et mobile Repair Suite destinée des réseaux de réparateurs. Elle regroupe six modules en mode SaaS couvrant tous les besoins en matière de réparation, chiffrage, réception de véhicule, prise de rendez-vous en ligne, facturation et relation/marketing client. L'utilisateur choisit ses modules en fonction de ses besoins et Repair Suite peut s'interfacier avec des applications tierces.

#### Les six modules :

- **Booking** : prise de rendez-vous instantanée en ligne ;
- **Check-in/Check-out** : récep-

tion et restitution du véhicule sur tablette avec signature numérique ;

- **Webgest** : gestion, facturation, chiffrage ;
- **Ticket** : assistance technique online ;
- **DriveCool** : carnet d'entretien sur smartphone pour les clients ;
- **Cap Services** : relation client/marketing. ●



# DERRIÈRE NOS INNOVATIONS IL Y A VOTRE PERFORMANCE



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

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

25-27, route d'Arpajon - 91040 Osmoy - France

Tel. : +33 (0)1 69 26 82 32

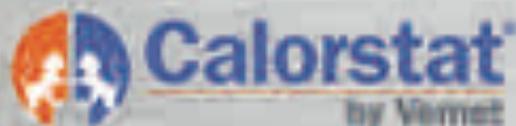
Fax : +33 (0)1 69 85 85 03

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

21 rue de l'Europe - 89 12 - 57000 Crép. Rou-Là-Phe - France

Tel. : +33 (0)3 47 96 33 65

Fax : +33 (0)3 47 96 33 78



## Vite!

### DÉCHETS

#### Le site de Nonant-le-Pin inspecté

Le site d'enfouissement de déchets automobiles de la société GDE à Nonant-le-Pin (Orne) est en cours d'inspection par une équipe de contrôleurs mandatée par la ministre de l'Écologie Ségolène Royal. L'inspection doit dire s'il est viable et indiquer l'impact environnemental de ce site prévu pour devenir le plus grand centre de stockage de déchets automobiles en Europe.

### AUTOPARTAGE

#### Le Sénat pense à une taxe

Au-delà d'une franchise de 5 000 €, les sommes gagnées dans le cadre de l'économie collaborative seraient taxées au régime général. C'est l'idée avancée dans le rapport de la Commission des Finances du Sénat intitulé « L'économie collaborative, propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace ». Pourquoi pas, répondent les sites de mise en relation, notant que les « partageurs » atteignent rarement ce niveau de revenu avec leur automobile. À suivre.

### VITRAGE

#### CQP : Carglass fait les comptes



Un an après la création d'un CQP d'opérateur vitrage, le leader de l'intervention pare-brise annonce avoir recruté 173 techniciens vitrage pour intégrer la formation. Cinquante-neuf se sont déjà présentés et ont été reçus devant le jury, avec un taux de réussite de 100 %. Cette formation se déroule sur six mois. « Le challenge pour les futurs candidats sera de réussir à maintenir une moyenne des notes supérieure à 16/20, un beau défi ! », explique Patricia Millet, directrice de la Formation de Carglass.

### LAVAGE

## Eléphant Bleu lance sa carte 100 % pro

L'enseigne veut séduire les gestionnaires de parcs de plus de 50 véhicules minimum. Le principe : pas d'abonnement pour cette carte de lavage valable cinq ans, mais une somme mensuelle déterminée par salarié et par type de véhicule (à titre indicatif 20 € pour un VL, 30 € pour un VUL), avec réapprovisionnement automatique et facturation à l'usage selon le crédit réel consommé.

Un extranet a également été développé pour le décisionnaire qui peut consulter en temps réel le nombre de cartes en circulation, les facturations et l'historique.

#### Flottes et loueurs ciblés

Des remises sont également proposées selon le nombre de véhicules et de lavages. « Nous touchions déjà les véhicules type taxis ou artisans avec des jetons ou des clés de lavage. À présent,

nous ciblons les grandes flottes et les loueurs avec un dispositif qui leur permet de maîtriser leurs coûts. Un vrai levier pour nos 470 centres franchisés en termes de business, sur un marché potentiel de plusieurs millions de véhicules circulants », estime Frédéric Chetail, directeur Nouveaux Marchés chez Eléphant Bleu.

#### Partenariat avec Shell

Ce dernier s'appuie également sur le partenariat récemment signé avec Shell. Et là, le challenge peut s'avérer payant car le pétrolier devient prescripteur pour l'enseigne de lavage. « Leurs commerciaux qui prospectent les entreprises pour vendre leur carte de carburant vont également proposer celle d'Eléphant Bleu avec facturation centralisée. Une vraie démarcation pour nous », conclut le directeur. ●



La carte est en phase de déploiement avec 70 % du réseau dans les starting-blocks (100 % en 2016) et une trentaine d'entreprises déjà intéressées.

### DISTRIBUTION DE CARBURANT

## L'État met 12,5 M€ sur la table pour les stations-service

Le gouvernement a annoncé l'attribution d'une enveloppe supplémentaire de 12,5 M€ au Fisac (Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) chargé de traiter les demandes d'aides des stations-service. Certes politique à la veille d'une élection, ce geste de François Hollande doit permettre de maintenir ce qui reste de maillage en soutenant les distributeurs de carburant asphyxiés par les mises aux normes des stations. L'organisation professionnelle demande par ailleurs que les stations-service soient associées à la volonté du gouvernement d'installer des bornes de recharge électrique tous les 50 kilomètres.

et qui relève que ce budget cumulé aux 2,5 M€ en faveur de la modernisation et du maintien en activité des stations « doit suffire à régler l'ensemble des 2 200 dossiers urgents en attente de financement au Fisac ». Dans la foulée, la FNAA demande que soit réallouée une partie de ce budget aux stations ayant

demandé une aide pour fermeture « dans le cadre de la remise en état environnementale du site ». Soit 500 dossiers hors du champ du Fisac et donc à ce jour sans solution. Enfin, il est demandé que les critères d'éligibilité (CA, station implantée dans un bourg d'une commune de 3 000 habitants) au Fisac soient revus. ●

Le plan de sauvetage des stations rurales monte le budget global à 15 M€.



#### Une aide bienvenue

Satisfecit du côté de la FNAA qui « estime avoir été entendue »

### VITRAGE

## Rapid Pare-Brise ambitieux



Sur Equip Auto, Rapid Pare-Brise va exposer un conteneur-atelier permettant d'ouvrir un centre sur les parkings.

« Nous avons ouvert 31 points de service en septembre. Un record ! Le réseau rassemble donc aujourd'hui 160 centres et nous devrions finir l'année à 180. » David Vrel, cofondateur de l'enseigne, est content du développement de l'enseigne qu'il a créé voici trois ans sur un credo ignoré des pros du pare-brise, « le sans agrément. Mais nous mettons un point d'honneur à respecter les barèmes constructeurs dans la facturation aux assurances », précise le jeune entrepreneur (également à la tête de l'enseigne American Car Wash).

#### Déploiement accéléré

Et de fait en 2013, il annonçait un business à 11 M€, CA doublé l'an passé et qui devrait atteindre les 40 M€ en fin d'année. Un rythme soutenu du fait du déploiement du maillage. Et pour accompagner ce déploiement, Rapid Pare-Brise a accéléré sur sa communication via une campagne TV sur France 2 cet été ainsi qu'en radio nationale. « Mais nous investissons également beaucoup pour de la communication locale, ce qui aide nos partenaires à grossir significativement leur CA. » David Vrel devrait bientôt annoncer un partenariat avec un pétrolier, ce qui devrait encore accélérer les implantations. Il a également poussé son concept hors de nos frontières en ouvrant un site au Luxembourg et un en Allemagne sous le nom Rapid Auto Glass. Pour pousser son avantage, Rapid Pare-Brise va prendre ses quartiers dans le hall Lavage d'Equip Auto, stand 5J146. ●

## RECYCLAGE PNEUMATIQUE

## Un décret contre les collectes illégales

En instituant des objectifs plus précis, en particulier en termes de couverture territoriale, de recyclage et de valorisation des déchets de pneumatiques, le décret 2015-1003 du 18 août 2015 relatif à la gestion des déchets de pneumatiques satisfait Aliapur. « Ce texte répond autant à nos attentes d'aujourd'hui que le décret fondateur de 2002. Nous avons considérablement fait évoluer les métiers et développé toute la chaîne de traitement des pneus usagés : il était nécessaire de nous doter d'un nouveau cadre réglementaire », explique Hervé

Domas, DG d'Aliapur. Parmi les mesures les plus satisfaisantes, il retient notamment l'obligation qui impose aux détenteurs et aux distributeurs de remettre l'intégralité de leurs pneus usagés aux seuls collecteurs agréés titulaires d'un agrément. « Cette mesure permettra de lutter plus activement contre les collectes illégales. » De même, la filière se réjouit de la définition d'un régime de sanctions officielles pour les mises sur le marché de pneus sans versement de l'éco-contribution. Ce nouveau cadre entrera en application le 1<sup>er</sup> octobre. ●



© Aliapur / Michel Djouot

## LOCATION

## Choc frontal : LCD/autopartage

Les loueurs courte durée subissent de plein fouet la concurrence de la location entre particuliers. Selon une étude menée par l'Ademe auprès de 1 020 personnes ayant recours à la location entre particuliers, la part de ceux qui ne louent jamais à un loueur passe de 35 % à 41 % après l'inscription à ces services. Et la proportion de clients réguliers (1 à 11 locations par an) perd 10 points en passant de 31 % à 21 %. En cause, un problème de disponibilité, de flexibilité et le prix. Ainsi, pour 54 % des locataires à particuliers, cette pratique a l'avantage d'être « bon marché », mais 41 % l'utilisent d'abord pour la flexibilité du service.

### Parc roulant peu impacté

Les autres modes de transport échappent à cette concurrence : ni la fréquence d'usage des transports quotidiens (métro, vélo...)

ni celle des modes de transport de longue distance (train, avion) n'évoluent significativement suite à l'adoption de l'autopartage. Le covoiturage semble même en bénéficier : 20 % des locataires inscrits sur un site de covoiturage déclarent l'utiliser plus fréquemment depuis leur inscription. Enfin, l'autopartage maintiendrait le parc en l'état : si 21 % des locataires affirment que la location entre particuliers leur a permis d'éviter l'achat d'une voiture personnelle, 34 % des propriétaires disent qu'elle leur a permis de la conserver au lieu de la vendre. ●



Fin 2013, 90 % des véhicules en autopartage étaient à des particuliers.

**VENEPORTE**  
EXHAUST SYSTEMS

**SOLUTIONS DE CONTRÔLE DES ÉMISSIONS**

- > PRODUITS 100% HOMOLOGUÉS
- > QUALITÉ AU STANDARD OEM/OES
- > MONTAGE GARANTIE ET SIMPLE

+ 45 ANS D'EXPÉRIENCE AVEC LES CLIENTS OEM/OES

CONVERTISSEURS CATALYTIQUES  
FILTRES À PARTICULES &  
ÉCHAPPEMENTS

/veneporte

www.veneporte.pt



# EQUIP AUTO 2015

SALON INTERNATIONAL DE L'APRÈS-VENTE ET DES DÉPANNÉS POUR TOUTES LES RÉGIONS

**DU MARDI 13 AU SAMEDI 17 OCTOBRE**

DE 9H À 18H • NOCTURNE JEUDI 15 OCTOBRE JUSQU'À 21H  
PARIS NORD VILLEPINS • FRANCE



**Le monde de l'après-vente s'ouvre à vous**

**Plus de 1 500 exposants et 100 000 visiteurs**

- 4 pays à l'honneur : Algérie, Tunisie, Maroc et Pologne
- 5 jours de Plateau TV live avec émissions, interviews et JT.

Rejoignez et téléchargez l'application mobile de salon !

**Demandez votre BADGE  
et planifiez vos rendez-vous  
avec les exposants !**

**[www.equipauto.com](http://www.equipauto.com)**

code : **G1022**





# ANS CHEZ LES CARROSSIERS

## PIECES DE CARROSSERIE

### SAS : accord avec GAUF

Ce n'est pas un mariage. Mais ce ressemble plutôt à un mariage. SAS France et GAUF ont annoncé un accord de partenariat à la fin du 24 janvier. A sa gauche, Groupe Auto Union France. N°2 du gros commerce de distribution de l'Hexagone. A sa droite, SAS France, un spécialiste indépendant quant à l'achat des pièces de rechange. Fiat en France est devenu au fil des ans un acteur incontournable du marché de rechange, notamment de carrosserie. L'histoire de Cooe lui est connue, avec 35 000 références, 3 000 clients carrossiers, MRA, commercialisation et autres recyclage. A la tête de l'activité, trois hommes : Jean-Pierre D'Almeida, Bernard Mousset et Antoine Gault.



SAS : la plate-forme de Villeneuve, vue de ciel.

La conclusion résulte et vient de la pièce. Implantée depuis 1985 dans le village de Villeneuve (91), Saint Amand Service France a d'abord été gérée par la filiale de carrosserie de 20% de pièces mécaniques. SAS devient donc le fournisseur privilégié de pièces de carrosserie des distributeurs GAUF dans le cadre d'un accord de partenariat.

**2007** Le pacs... Saint Amand - Service France deviendrait le fournisseur privilégié de pièces de carrosserie des distributeurs GAUF (devenu depuis Groupauto) dans le cadre d'un accord de partenariat.

**2015** avant le mariage : Le spécialiste de la pièce de carrosserie est racheté par Alliance Automotive Group.

### Réseau Ixell : enfin ! mais...

Certains vont dire que la montage a mis très longtemps pour accoucher d'une souris... Dévoilé lors d'Equip Auto 2005, le réseau multimarque Ixell ouvrira son premier atelier à Beaurepaire (Isère) à la mi-octobre. Petite surprise : sur 700 réparateurs indépendants, clients de la marque de peinture de Renault, seulement une soixantaine (dont 12 agents Renault) ont d'ores et déjà leur lettre d'engagement pour le « Motrio des carrossiers ». C'est donc un réseau plutôt light qui, d'ici décembre prochain, accrochera l'arc-en-ciel d'Ixell sur sa façade. « Il faut toujours du temps pour structurer une offre pertinente. Nous avons dit que nous lancerions l'enseigne lorsque l'offre serait totalement définie. Maintenant nous sommes prêts » précise François Gayral, directeur qualité et services France qui reconnaît cependant que le passage à l'hydro « passablement occupé ses troupes. « Il est juré - on va mettre le réseau DPS de Losange donner le



François Gayral : « La disparition des carrossiers indépendants n'est pas une bonne chose pour Renault qui doit renforcer leur professionnalisme pour conserver son chiffre d'affaires ».

à un profil précis (chiffre d'affaires minimum 500 K€, 250 m<sup>2</sup> d'atelier et 4 salariés au minimum). Ixell Carrosserie reprend le contrat d'agrégation mis au point pour Motrio. Les ateliers n'ont ni redevance annuelle, ni droit d'entrée à payer à l'exception d'un pack signalétique de 1234 euros. Mais ils doivent s'engager à effectuer 30 % de leurs achats totaux chez Ixell-Renault. Il s'agit là de la condition sine qua non pour accéder à l'ensemble des services proposés (chiffage, management, organisation, communication, formation commerciale et technique) assortis d'un bouquet de services orientés clients. A ranger dans cette dernière catégorie, des forfaits de réparation rapide, un service véhicules de remplacement, une garantie « peinture à vie » ou encore une carte-revolving identique à celle de Motrio, baptisée « La réserve de poche Ixell ». Par contre, Renault ne négociera aucun accord cadre avec les assureurs et autres apporteurs d'affaires pour son réseau. Mais ça, on le savait déjà.

**2006** Dévoilé sur Equip Auto, Ixell, l'enseigne carrosserie développée par Renault, ouvre son premier site dans l'Isère et promis juré, « on va mettre le paquet », annonce le DPS de la marque au Losange.

**2015** En sommeil depuis 2012, l'enseigne renaît après avoir perdu 40 % de ses adhérents pour annoncer un réseau de 120 carrossiers. Une refonte totale du concept est annoncée pour 2016.

**2007** Créé en 2005 par Bernard Coquin, Nobilas, la plateforme d'accident management, change d'actionnaire principal. AkzoNobel revend à Innovation Group, une SSII britannique, qui fait ainsi son come-back sur le marché français, dix ans après avoir dû y revendre Motor Care France à Groupama.

**2015** Le fonds d'investissement Carlyle Group, également actionnaire d'Axalta, a fait une offre de reprise de la maison mère britannique de Nobilas.

## ACCIDENT MANAGEMENT

### Nobilas passe son pavillon anglais



**Changement d'actionnaire pour Nobilas.** Akzo Nobel en plein recentrage sur son cœur de métier (notamment en prenant le contrôle de l'anglais ICI) vient de revendre sa plate-forme de gestion de sinistre automobiles à Innovation Group, une SSII britannique. Spécialisé dans les programmes d'assurance et d'accident management, cette société fait son come back sur le marché français, dix ans après avoir dû y revendre Motor Care France à Groupama. « Ce changement d'actionnaire n'aura pas de conséquences sur l'activité des carrossiers » explique Pierre

Brigadeau, Pdg France de Nobilas, qui traite aujourd'hui 300 000 dossiers/an sur les marchés français, allemand, espagnol, anglais, beneluxem-bourgeois et américain. Références Auto estime que ce rachat va surtout permettre à Innovation Group de promouvoir ses logiciels auprès des assureurs de pays qui ne faisaient pas partie jusqu'à présent de sa zone d'influence comme... la France. Pour leur part, les carrossiers suivront avec attention un possible rapprochement de Nobilas et de Motor Care, les deux plates-formes de management d'accident appartenant désormais au même groupe.

« Le nombre exact de carrosseries qui vont demeurer dans l'Hexagone importe peu. L'essentiel est de nouer des contacts avec les 4 000 entreprises qui représenteront la quasi-totalité du marché. »

Vincent Vallin, en juin 2007, alors directeur d'AxzoNobel.

**2007** Eurodesign. Le Parlement européen a fait son travail et a voté en faveur de la libéralisation des pièces de carrosserie.

**2009** Niet, répond le gouvernement à la Fedra, qui a demandé le vote d'un amendement en faveur de la liberté de commerce des pièces.

**2011** Game Over pour la libéralisation. Incroyable retournement de situation pour les deux amendements en sa faveur. Ils disparaissent du projet de loi sur les droits des consommateurs au moment du vote à l'Assemblée nationale !



## CODE DE BONNE CONDUITE

### Assureurs/réparateurs : la Charte finalement signée

C'est fait. Après un an de négociation et pas mal d'obstacles, les représentants des réparateurs (CNPA, FNAF et GNCR) et ceux des assureurs (FFSA et GEMA) ont signé la Charte régissant leurs relations commerciales le 14 mai dernier. Signature historique ! En tout cas « un premier pas vers une légalité des relations entre assureurs et réparateurs qui va permettre de réduire les sources de litige et constituer le fondement des discussions futures », explique Roland Gardin, président du CNPA à Auto Am. Ce texte : de « bonnes pratiques », rédigé sous l'égide de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC), devrait déboucher sur un réajustement des relations entre assureurs et réparateurs. Quatre points forts ressortent : l'affirmation du libre choix du réparateur par l'assuré, un principe qui devrait logiquement conduire les assureurs à ne plus imposer de réparateurs à leurs clients ; la formalisation d'une relation directe entre la valeur des risques et autres remises consenties par le réparateur et le volume de l'activité



Les représentants des réparateurs (CNPA, FNAF et GNCR) et des assureurs (FFSA et GEMA) signent la Charte de bonne conduite dans les locaux du ministère de l'Économie, parallèle de la rencontre via le CEPC.

apporé par l'assureur ; l'intégration de clauses de préavis dans les conventions d'agrément ; l'établissement d'une relation entre la durée du préavis et la durée de la relation économique entre le réparateur et l'assureur ainsi que son importance. Reste à voir maintenant comment seront mises en pratique sur le terrain ces nouvelles règles du jeu qui restent très politiquement correctes et évidemment peu coercitives.

**2008** Après un an de négociations et pas mal d'hésitations, les représentants des réparateurs (CNPA, FNAF et GNCR) et ceux des assureurs (FFSA et GEMA) ont signé la Charte de bonne conduite régissant leurs relations commerciales. « Un premier pas vers une loyauté de relations entre assureurs et réparateurs qui va permettre de réduire les sources de litige et constituer le fondement des discussions futures ! » Dans la foulée, les réparateurs signent une charte avec les experts.

**2015** Des conflits en pagaille, la liberté de résiliation de son assurance et de choix du réparateur sont passés par là et ont rendu caduques les bonnes intentions de départ. Pour sauver ce qui peut encore l'être, le CNPA sort un vade-mecum des échanges avec les experts !

# Vite!

## VITRAGE

### A+ Glass devient écoresponsable



L'enseigne de vitrage vient de lancer une charte écoresponsable qui certifie que ses 300 centres sont soucieux de leur environnement tout en informant les clients sur leurs engagements. Cette charte incite entre autres au recyclage, à la diminution des impressions, aux économies d'énergie, et met en place des actions concrètes de développement durable.

## FINANCE

### Carlyle Group veut s'offrir Innovation Group

Fin août, le fonds d'investissement a fait une offre de reprise de la maison mère britannique de Nobilas. Rien de bien surprenant, sauf que Carlyle est également le principal actionnaire d'Axalta, mais aussi depuis le mois de juin du Britannique Nationwide Accident Repair Services, une plateforme de services en réparation collision.

## DISTRIBUTION

# Paban retrouve la croissance

**E**n 2009, le Marseillais Paban perd sa carte historique avec Max Meyer (PPG Group) pour passer Standox (Axalta Coating Systems). Un changement de fournisseur qui aurait pu coûter cher au spécialiste peinture (Précisium Color). Outre la nécessité de reconstituer les stocks, le transfuge a fait perdre 10 % du CA qui est alors tombé à 3,8 M€. « Nous avons donc décidé de restructurer l'entreprise », explique Jean-Pierre Maintenay, président de Paban depuis l'an dernier. Pas question de couper dans les effectifs, qui restent à 19 actifs. « Nous avons réduit les coûts et revu notre organisation en responsabilisant nos équipes en donnant des objectifs ambitieux... » En accompagnement, a été mis en place

un plan de formation en matière de management, de gestion, mais aussi de technique, « pour que nous soyons tous plus performants ». Cet engagement des collaborateurs est associé à un plan de redressement sur trois ans, « tenus ! Tout ce que nous nous imposons annuellement a été réalisé en temps et en heure. » De quoi rassurer les banquiers... et la clientèle, « qui nous a soutenus. Nous avons perdu très peu de clients lors du changement de marque. » Jean-Pierre Maintenay estime que l'ensemble de la société ressort renforcée de cette période difficile.

**Croissance attendue de 10 %**  
Fin 2012, Paban voyait le bout du tunnel et retrouvait le chemin des bénéfices en 2013. Et l'exercice



En 2016, Paban prévoit l'embauche d'un vendeur et d'un coloriste pour renforcer son niveau de service.

2014 s'est bouclé sur un CA de 4,6 M€, en progression de 7 %. « Le résultat était bon, notre trésorerie également, comme notre classement bancaire. »

Paban devrait clôturer 2015 sur un CA en progression d'au moins 10 % pour atteindre les 5 M€ avec ses deux marques Standox et Octoral (une marque peinture fabriquée par DeBeer, exclusivité Précisium) et 180 machines, mais également son activité cabine de peinture avec Polin (15 % du CA) ainsi que son business Aéronautique (20 % du CA avec notamment le référencement Airbus Hélicoptère). Et pour 2016, Jean-Pierre Maintenay prévoit de continuer de croître. « Mais le marché reste très compliqué. Il ne faut pas faire de faux pas et être toujours dans la performance car ça bouge beaucoup. Notre challenge, à nous comme à nos concurrents, est de s'adapter en valorisant nos services », conclut-il. ●

## INTERVIEW

« NOUS NE SOMMES PLUS DE SIMPLES VENDEURS DE POTS DE PEINTURE »

**Zepros : Paban anime 12 Précisium Carrosserie. Quelle évolution notez-vous dans la vie des carrossiers ?**

**J.-P. Maintenay :** Nous sommes en phase de mutation des réseaux qui vont être amenés à évoluer en termes de structure d'entreprise et de marketing. Aujourd'hui, notre marché est binaire. D'un côté les grosses carrosseries qui ont beaucoup d'accords, qui travaillent beaucoup et qui ont donc de gros chiffres d'affaires. De l'autre, de plus petites structures qui ont moins de trafic, moins d'accords, mais affichent tout de même une bonne rentabilité. Ces modèles vont bouger.

**En quoi le distributeur peut aider aux mutations à venir ?**

**J.-P. M. :** Nous devons être capables d'apporter du service aux répa-



Jean-Pierre Maintenay, président de Paban.

rateurs. De la formation technique bien sûr, mais également un accompagnement global de l'entreprise car nous avons en face de nous de vrais chefs d'entreprise qui ont besoin d'indicateurs précis de gestion (productivité, rotation des stocks...). De même, si être apporteur d'accords reste important, ce rôle semble moins important pour eux qu'avant. Ils demandent du support marketing qu'ils n'ont pas le temps de développer eux-mêmes. Les métiers de la carrosserie sont en évolution. Le modèle économique va changer. Mais comme dans toute mutation, au bout, il y aura des opportunités pour ceux – carrossiers comme distributeurs – qui auront su valoriser leurs services.

## RÉSEAU

### A+ Glass s'attaque aux flottes

L'année en cours devrait se clôturer sur un CA en progression de 5 % pour l'enseigne de vitrage, à 90 M€. Le groupe familial créé par Pierre Perez il y a 23 ans et piloté par sa fille Marie-Pierre Tanugi de Jongh affiche une belle performance sur un marché qui offre pourtant peu de visibilité, oscillant de -8 % à +4 % selon les assureurs. Cette croissance d'A+ Glass a été portée par l'extension du maillage, passé de 322 à 454 sites pour 150 unités mobiles, et un enrichissement du

panier de services (facturation centralisée, plateforme de gestion de sinistres...).

#### Digitalisation des services

Pour 2015, l'effort est particulièrement axé sur les flottes, notamment régionales et locales. « En vingt ans, nous avons surtout répondu aux demandes des assureurs et avons moins travaillé les flottes. Aujourd'hui, nous les provoquons. Signer un accord est à la portée de tous, mais encore faut-il le faire vivre », assène Pierre Perez, sûr que

son réseau a les atouts pour faire la différence. D'où la mise en place d'une équipe dédiée et

des cartes entreprises spécifiques. D'où également une accélération de la digitalisation avec



Le taux de réparation des pare-brise atteint cette année 20 % des interventions avec un coût moyen en légère hausse, à 257 € HT.

la prise de rendez-vous en ligne, la géolocalisation, la simplification des adresses mail, le développement d'une application smartphone « très appréciée des gestionnaires de flottes » et le lancement d'une stratégie sur les réseaux sociaux, « un autre monde ! ». Cet axe pourrait faire bouger le curseur d'un CA actuellement réalisé à 65 % via la cinquantaine d'accords assureurs. Plus prudent en cette période où les assureurs redessinent assez drastiquement leur réseau de partenaires. ●

## DISTRIBUTION PEINTURE

## Sherwin-Williams jette l'éponge

Reprise par Centaure en octobre 2012, la marque de peinture Scherwin-Williams ne sera plus distribuée en France. Le groupe Sherwin-Williams UK Automotive Limited a annoncé que pour des raisons économiques, il retire du marché EMA (Europe, Moyen-Orient et Afrique) son activité finition et n'assurera plus la production de nouveaux produits de peinture auto. Ainsi, à partir d'octobre 2016, aucune commande ne sera acceptée. Pour Éric Mallen, président du groupe Centaure, c'est la douche froide. « C'est un drame parce que nous avons investi beaucoup d'argent dans ce rachat. Nous avons impliqué nos 24 distributeurs, dont certains n'ont que cette marque à distribuer. Et 750 carrossiers utilisent ces produits... Certes, des procédures de dédommagement vont



Éric Mallen, président de Centaure.

s'engager, mais tout le monde sait qu'avec les Américains, rien n'est simple. » Pour l'instant, les distributeurs vont continuer de livrer jusqu'à épuisement des stocks. « Les carrossiers ne seront pas abandonnés. Nous préparons des solutions de remplacement », précise Éric Mallen. Le groupe Centaure sera présent sur Equip Auto : Hall 5 Stand C025. ●

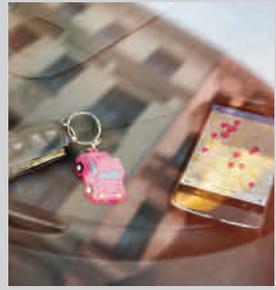
Martial Burat

## Vite!

## PARTENARIAT

### Zerofranchise s'associe à Drivy

Après les Bosch Car Service, Mobivia et Five Star, le site d'intermédiation entre internautes et réparateurs vient de passer un accord avec le spécialiste de la location de voiture entre particuliers. Les réparateurs partenaires du site pourront ainsi louer leurs véhicules de courtoisie inutilisés pour créer un nouveau centre de profit. Zerofranchise.com compte aujourd'hui 600 000 membres, enregistre 350 000 visiteurs uniques et 150 000 demandes chaque mois sur son site.



## IMPLANTATION

## General Paint cherche son maillage

Présent depuis deux ans sur le marché français, la marque de peinture libanaise General Paint est en phase de constitution de son réseau de distribution. Aujourd'hui, une dizaine de grossistes « présents dans toutes les régions mais de façon éparpillée » proposent l'offre alternative exclusivement développée pour la rechange. « Pas suffisant pour le déploiement de notre marque », assure Sam Younes, l'importateur en France, qui veut construire un maillage plus cohérent. Ses atouts : offrir une alternative aux marques premium, être fabricant de ses produits, développer son propre système de colorimétrie et être exclusivement dédié à la réparation, ce qui lui permet de tirer des tarifs 30 à 50 % moins chers que les marques premium. De plus, annonce la marque,



Avec une usine aux États-Unis et une au Moyen Orient, General Paint propose plus de 90 000 couleurs.

le coût du matériel d'installation nécessaire aux ateliers de carrosserie est financé de moitié par General Paint, voire en intégralité pour les distributeurs partenaires les plus performants, selon leurs volumes d'achats. En phase de développement en France, la marque, qui dispose d'une plateforme logistique à Lisses (91), sera présente sur Equip Auto (Hall 5 - Stand G059). ●

## LE KIT DE RÉPARATION DE RAYURES POUR LES PROS

**Sprayless Scratch Repair**  
Réparation rayures sans spray.

- Constructeurs automobiles
- Concessionnaires, marchands VO
- Sociétés de location
- Plateforme et transporteurs de voitures
- Centre de préparation VO
- Centre de rénovation esthétique
- Sociétés de nettoyage et lavage
- Ateliers de carrosseries

Procédé unique et exclusif

Rentable immédiatement

Vente de kits et formation

N°1 mondial

STAND 5C 090

THE SMARTER SMART REPAIR

Avant

Après

SSR Europe by DBG Smart Repair Distribution - 3, rue de la Petite Fin, 21121 Fontaine-lès-Dijon

Tél. 03 80 510 544  
[www.ssreurope.com](http://www.ssreurope.com)

# Vite!

## CONCOURS PHOTO

### Glasurit lance son 11<sup>e</sup> calendrier



Le fabricant de peinture lance son 11<sup>e</sup> concours photo devant servir à illustrer son calendrier. Onze photographes se sont réunis pour faire leur shooting dans le cadre de « La rencontre de l'Art et de l'Élégance » à Chantilly. Une cinquantaine de clients a été invitée. Le vote du jury a eu lieu fin septembre.

## HOMOLOGATION

### Spies Hecker et Standox réélus par BMW

BMW a de nouveau homologué les marques de peinture Spies Hecker et Standox. Les accords comprennent l'utilisation par le réseau SAV du constructeur auto dans 41 pays, une assistance technique et une formation ciblée.

## MEILLEURS OUVRIERS DE FRANCE

# Les MOF Carrosserie à l'Élysée

*« Je voulais vous dire combien la République française peut avoir de fierté quand elle sait qu'elle compte autant d'artisans, d'artistes, de professionnels, de si grand talent. [...] Vous êtes un symbole, le symbole de ce que la France peut faire de mieux en termes de création exceptionnelle, de transmission remarquable et le symbole du travail. Parce que ce qui caractérise tous vos métiers, ce qui caracté-*

*térise toute votre réussite, tout votre parcours, c'est le travail. »* François Hollande a salué les artisans lors d'une cérémonie qui s'est déroulée dans les salons présidentiels du Palais de l'Élysée au mois de juillet en l'honneur des 225 Meilleurs Ouvriers de France du 25<sup>e</sup> concours.

### Trois lauréats consacrés

Une véritable consécration pour Grégory Lagouarde (tech-

nicien carrossier/peinture pour la société Dicase), son frère Jérémy (professeur technique Carrosserie/Peinture au lycée professionnel Beau de Rochas à Bordeaux) et Bernard Gicquel (professeur technique au lycée professionnel La Joliverie à Saint-Sébastien-Sur-Loire). Tous les trois ont été élus Meilleurs Ouvriers de France dans la catégorie « Réparateur en carrosserie automobile ». ●



Jérémy et Grégory Lagouarde devant le Palais de l'Élysée.



© Thierry-Samuel / www.studio-sam.com

Ci-dessus, François Hollande a salué les MOF 2015, relevant qu'à la tradition de l'excellence ces artisans ajoutaient l'innovation pour donner ses lettres de noblesses au « made in France ». Ci-contre, Bernard Gicquel au centre avec son chef-d'œuvre entouré de jeunes apprentis.



## Prix spécial pour un pack aspiration

Offre promotionnelle Dynabrade : Du 1<sup>er</sup> Octobre au 31 Décembre 2015



1x Aspirateur Classe M -Raptor Vac- (modèle ref. 61400)



1x Servante d'aspiration (modèle ref. 61402)



2x Ponçuses Orbitales Dynabital-Spirl® (révision rapide, maintenance libre, repolissage 60° / 110°) (modèle ref. 71155)



1.000x disques abrasifs 3" (grain 40-60) (composition de 75000) (ref. 100-04-043-002) (Gamme 19) ref. ref. 13.000 77088V M44

PRIX SPÉCIAL

2.999€\*

\* Prix net recommandés, offre spéciale valable du 1<sup>er</sup> Octobre au 31 Décembre 2015. Demandez une offre au distributeur de votre choix.

VITRAGE

# Blocage autour du pare-brise connecté

La connectivité n'est plus de la science-fiction, mais bien une réalité. « Il y a dix ans, 5% des pare-brise avaient des détecteurs, aujourd'hui, c'est 50% », confirme Patrick Berranger, directeur général de Saint-Gobain Autover France. Si aujourd'hui moins de 400 modèles embarquent un haut niveau de technologie dans leurs vitrages, cela pose un problème technique pour les opérateurs pare-brise. Car réparer et surtout changer un vitrage truffé de capteurs nécessitent une expertise technique qui n'est pas encore acquise par tous les spécialistes. Au cœur du blocage : le réglage et le calibrage après intervention qui demandent, outre un savoir-faire, un outillage spécifique. « Aujourd'hui, nous sous-traitons aux concessionnaires de la marque [N.D.L.R. : qui ne sont pas encore tous formés !] même si certains ateliers commencent à s'équiper en outil Hella



Le vitrage, dont le marché a doublé en dix ans, est devenu un élément du design auto mais également un réceptacle à nouvelles technologies.

Gutmann (le spécialiste en la matière) et à se former. Mais nous devons étendre à tout le réseau ces initiatives individuelles », précise Marie-Pierre Tunaghi de Jongh, DG du réseau A+ Glass.

### Montée en technicité

Autre point de blocage : le coût, avec un calibrage facturé entre 70 et 300 €, et la réaction des assureurs face à une intervention onéreuse, « dont aucun n'a encore refusé la prise en charge », précise-t-elle. Enfin, Darva n'ayant

pas encore créé d'identification spécifique, la déclaration de ce type de réparation n'est pas encore automatisée. Il y a d'autant plus urgence à s'organiser que la connectivité n'en est qu'à ses débuts. « Le pare-brise servira de plus en plus à autre chose qu'à se protéger du vent », résume Pierre Perez, président d'A+ Glass, « et la surface vitrée va encore augmenter avec le toit qui pourra à terme recevoir des éléments photovoltaïques », prévient P. Berranger.

GUIDE

# Les rapports experts-carrossiers décodés

Partant du principe que les tensions viennent souvent d'une méconnaissance des règles du jeu, le CNPA vient de sortir un guide « ultra pratique des relations experts/réparateurs ». En compilant l'ensemble des règles et textes cadrant les obligations des uns et des autres en 43 pages, ce livret donne toutes les clés nécessaires aux réparateurs face à une tension avec les experts. Synthétique et concret, l'outil doit permettre aux carrossiers de répondre à toutes leurs questions en ayant une parfaite connaissance de leurs droits et obligations. Il se présente en trois parties :  
 • Un relevé des questions le plus souvent posées

par les réparateurs : « L'expert peut-il imposer une méthodologie de réparation, une vétusté, contrôler les factures d'approvisionnement, contrôle et juger les marges... ? »

• « Pour aller plus loin » fait la liste des notions de base : l'ordre de réparation, le libre choix du réparateur, la cession de créance...

• Lexique des textes de références : charte réparateurs/experts ANEA et BCA, position des fabricants de peintures, les temps reconnus par la DGCCRF, procédure de règlement des litiges...

Ce guide est diffusé depuis le 24 septembre en version papier dans toutes les antennes du CNPA (départementales et régionales). S'y ajoute une version téléchargeable sur le site du CNPA pour tous les adhérents.



## La promotion comprend :

### 1x Servante d'aspiration (modèle ref. 4141D)

Comprend 4 étagères pour un rangement pratique des outils, accessoires, abrasifs et plus.

Les étagères sont protégées par une porte réutilisable pour évitement de sécurité.

- La dessus de la servante peut être utilisé comme support additionnel des outils, accessoires, etc.
- La servante est équipée de roues pivotantes pour un maniement facile de la centrale aspirante, même sur des surfaces irrégulières.
- Servante recouverte d'une peinture poudrée durable de la marque couleur "Fast" Dynabrade.

### 1x Appareil classe M (ref. 4120) ou (modèle ref. 4120B)

Système non-conductif en polycarbonate pour l'aspiration de poussières métalliques uniquement : Classe M, 330W, 104q, 60L.

- Destiné à l'aspiration de la suie de pistons, de valves, et au nettoyage du sol.
- Permet l'utilisation simultanée de deux outils.

### 2x Perceuses Orbitales Dynabrade-Sol® diamètre 150 mm, aspiration centralisée

Niveaux de qualité certifiés de :

Modèle 2121R	Modèle 2122B	Modèle 2122C
Excentration de 10 mm	Excentration de 5 mm	Excentration de 2,5 mm

### 1.000x Disques abrasifs

Niveaux de qualité certifiés de :

Ømm	Øext. mm	Ø117 (Ø117) (Ø117)	Ø120 (Ø120) (Ø120)	Ø150 (Ø150) (Ø150)
40	100	72902	-	-
60	100	72904	72904	-
80	100	72905	72905	72922
100	100	72906	-	72925
120	100	72917	72907	72926
150	100	72908	72908	72928
180	100	72909	72909	72929
220	100	72910	72910	72937
240	100	72911	72911	72938
280	100	72912	72912	72939
320	100	72913	72913	72940
360	100	72914	-	72941
400	100	72915	72915	72942
500	100	72916	72916	72945
600	100	72917	-	72946
800	100	72918	-	72950
1000	100	-	-	72956
1200	100	-	-	72957
1500	100	-	-	72958
2000	100	-	-	72959



Dynabrade Europe S.A.U

3006 Avenue Gp, Zone B  
L-1400 Woluweange-Haut Luxembourg

Téléphone : 352 786 494 |  
Fax : 352 786 495

Web : www.dynabrade.com  
E-Mail : europe@dynabrade.com



### CE-W20

PRESSE HYDRAULIQUE SUR BÂTI AVEC POMPE MANUELLE, MANOMETRE ET PISTON MOBILE AVEC PÉDALE D'APPROCHE LIVRÉE AVEC JEU DE "V"

- Capacité : 20 tonnes
- A : 1 850 mm
- B : 850 mm
- C : 650 mm
- D : 650 mm
- E : 180 mm
- F : 230 mm
- G : 140 mm
- H : 940 mm
- Poids : 135 kg

599 € HT

DOUBLE  
COMMANDE,  
DOUBLE VITESSE



### 2T-77

CRIC ROULEUR

- Capacité : 2 tonnes
- Hauteur max (A) : 77 mm
- Hauteur max (B) : 483 mm
- Longueur du chariot (C) : 950 mm
- Longueur du bras (F) : 905 mm
- Hauteur du châssis (D) : 126 mm
- Longueur (E) : 380 mm
- Poids : 41 kg
- Pédale de levée réglable

349 € HT



### 200-25

ÉQUILIBREUSE DIGITALE

- Diamètre jante jusqu'à 30"
- Ease AUTO-SELECT : l'opérateur peut simplement allumer la machine et placer la jante sur la position où il veut fixer les masses. Le 200-25 détecte automatiquement le programme d'équilibrage adapté.
- Entrée automatique des données pour les jantes en alu.
- AUTOSPLIT : programme masses cachées
- MINISTAT breveté : rebat au minimum le balourd statique résiduel qui est la cause de beaucoup de problèmes de vibrations
- < 100 tours/min
- Diamètre max. de la roue : 1 200 mm
- Largeur max. de la roue : 530 mm
- Poids max. de la roue : 75 kg
- Jantes avec des trous de serrage rapide
- 3 litres de centrage : 40-60 mm, 60-80 mm et 70-110 mm
- Compas, venturi à Azote
- Dimensions avec emballage : 600 x 600 x 1 145 mm
- Poids : 138 kg

1 890 € HT



### CE-500L

COMPRESSEUR

- Capacité réservoir : 500 l
- Débit volume (débit) : 82 m³/h
- Moteur électrique : 7,5 CV
- Puissance : 5,5 kW
- Taux de charge idéal sup. au 40% : 30%
- Pression : 7 bar
- Cylindre : bi-cylindre mono-étape
- Capacité : 900 litres
- Tension : 230 V 1 φ
- Dimensions : 1 200 x 700 x 1 150 mm
- Poids : 700 kg

1 350 € HT



### CE-52705

SERVANTE COMPLÈTE 110 Outils

- Module Moxedo Evo : Module double 1/2", Module double 3/4", Module clés à pipe, Module clés plates, Module clés torx, Module clés mixtes, Module tournevis plats, Module tournevis cruciformes, Module tournevis Torx, Module marteaux, Module tourne-cônes-palettes, Module clés à pipe en T, Module plate, Module clés à pipe efflu, Module plate-crochet et Module plate universelle

649 € HT



# VALLET DISTRIBUTION



## CE-625382 PONT 2 COLONNES 3,2 TONNES HYDRAULIQUE

- Puissance 2,5 kW/220 V monophasé
- Double vérins
- Sécurité électronique par compressions
- Déverrouillage manuel en cas de coupure de courant
- Livage/destente : 45 s

2 550 €HT

## CE-808M DÉMONTE-PNEUS SEMI-AUTOMATIQUE

- 11" à 21"
- 8 roue route - 31"
- 220 V monophasé
- Livré soigné et testé

1 100 €HT



## CE-966 ÉQUILIBREUSE DIGITALE JUSQU'À 24"

- Livré avec 2 cônes de centrage
- Programme au statique
- Poids max. de la roue : 70 kg
- Alimentation : 230 V
- Poids : 30 kg

999 €HT

LE LOT  
4 250 €HT



EQUIP AUTO 2015

UN CADEAU OFFERT  
SUR PRÉSENTATION  
DE CE COUPON À NOTRE STAND

LES ANNÉES SE SUIVENT ET SE RESSEMBLENT  
NOUS SOMMES ENCORE LÀ SUR + DE 300 M<sup>2</sup>  
STAND 5M099



VALLET DISTRIBUTION S.A.S.

VITRAGE

SÉLECTION ZEPROS

Le kit Maxim de VBSA

Le système comprend tous les outils (pont d'injection, injecteur, perceuse, forêts, stylo à pointe carbure, lampe UV, miroir, film de séchage, résine, feutre de polissage, polish, etc.) nécessaires à la réparation du pare-brise et l'appareil Maxim reliant l'injecteur de résine par deux tuyaux. Un manomètre informe l'opérateur sur les valeurs de pression et de dépression admises dans l'injecteur. Le passage de l'une à l'autre s'effectue par deux boutons en fonction du remplissage du dommage pour finir par une mise en pression de 1 minute en fin d'injection. La mallette est vendue 1720 € HT.



# Réparer les pare-brise avec dextérité et précision

Plus de 20 % des interventions réalisées sur les pare-brise sont des réparations (éclats, fissures) facturées 90 € en moyenne. Elles consistent à injecter de la résine dans les dommages afin de combler le manque de matière ou le filet de la fissure de manière à consolider le pare-brise, éviter la propagation des dégâts et redonner la transparence du verre. Elles doivent être réalisées dans le respect des normes NF R 19-601-1, NF R 19-601-2 et NF R 19-601-3 élaborées collatéralement entre SRA, les spécialistes du vitrage, les réparateurs, les constructeurs automobiles et le BNA (Bureau de normalisation de l'automobile). Elles définissent la qualité des résines à utiliser selon la nature et l'importance du dommage et prennent en considération les évolutions technologiques des pare-brise en termes de confort visuel (vitrage hydrophobe, antireflet, chauffant), de confort thermique (vitrage absorbant et réfléchissant la chaleur), d'acoustique, de confort d'ambiance (vitrage électrochrome et thermocontrol) et de sécurité. Concernant les matériels, plusieurs formules, pratiquement toutes manuelles, sont disponibles sur le marché. Leur utilisation demande non seulement une formation mais



surtout beaucoup de soin et de dextérité. Toute précipitation ou pression trop forte pourrait être fatale car elle accentuerait le dommage jusqu'à le rendre irréparable. C'est pourquoi l'injection de la résine doit se faire progressivement avec un système précis et/ou automatisé. ●

ÉLECTRICITÉ

# Boosters : des bombes énergétiques

Les boosters sont destinés à délivrer du courant à haute dose pour démarrer un véhicule en cas de défaillance de la batterie. Disponibles en nombre, trois critères doivent



guider son choix: la tension d'utilisation, le courant de démarrage et le courant de court-circuit ou de pic. La première, délivrée en 12 ou 24V, est relativement importante car son choix délimitera le champ des dépannages, la tension devant être en adéquation avec celle du véhicule à booster. Pour le courant de démarrage, on se penchera sur la puissance optimale délivrée par le booster pendant quelques secondes (temps de fonctionnement du démarreur). Exprimée en ampères, cette puissance peut varier de 700 à plus de 3000 A en 12V et de 1000 à 1600 A en 24V. Enfin, le courant de pic permet de juger la capacité d'un booster à délivrer une forte intensité de courant de démarrage (7000 A en 12V) avec la chute de tension la plus faible possible de manière à assurer l'alimentation des autres fonctions du véhicule (boîtiers et autres calculateurs). Prendre également en compte le nombre de démarrages possibles sans recharge, la protection des pics de surtension et d'inversion de polarité, la nature des câbles (privilégier le cuivre) avec une section d'au moins 25 mm<sup>2</sup>... et l'encombrement, une notion non négligeable pour les dépanneurs! ●

SÉLECTION ZEPROS

Le mini V 4000B de Vallet Distribution

Ce mini-booster maousse costaud ne dispose certes pas de performances hors du commun mais il a un atout majeur: sa taille, qui est tout simplement comparable à celle d'un téléphone portable, soit 135 mm de longueur, 76 mm de largeur et 16 mm d'épaisseur. Il peut assurer le démarrage de trois véhicules sans être rechargé. L'intensité de démarrage est de 7500 mA avec une intensité de courant de pic de 400 A. Il peut booster tous les types de batteries avec ses câbles de 50 cm de long munis de pinces en cuivre. Son prix: 99 €.



# BIENVENUE DANS LE RÉSEAU AD !

RETROUVEZ-NOUS  
AU SALON EQUIP AUTO  
DU 13 AU 17  
OCTOBRE 2015  
RENDEZ-VOUS  
SUR NOTRE STAND  
5A H017

Pour obtenir une invitation,  
connectez-vous sur :  
<http://fordjequipauto.com>

Cliquez sur  
" budget visiteur ",  
puis saisissez votre  
code d'accès : F1001



## AD, UN RÉSEAU D'EXPÉRIENCE : 30 ANS DÉJÀ

Notre réseau se situe au sommet du programme de plus de 20 ans :  
+ de 1 000 groupes et associations à ce jour !

Il rassemble des milliers de entreprises ou d'activités | Individuelles et dans un large  
secteur de l'économie multinationale, nationale, mais de nombreux secteurs d'activité,  
régionales, départementales, provinciales, communales... Nous développons votre activité,  
en positionnant l'expertise et les savoir-faire de toutes les entreprises de la région ou  
nationale multinationale.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.ad-club.fr](http://www.ad-club.fr) ou appelez-nous au 01 69 77 89 47.



LA BONNE IDÉE  
POUR L'AVENIR  
DE VOTRE ACTIVITÉ !



**1- PRÉAMBULE**

La géométrie sur un véhicule ne se réduit pas aux valeurs liées aux trains roulants (parallélisme, chasse, carrossage...). Il faut également intégrer les côtes du châssis, ce que l'on appelle la chassimétrie. Et c'est dans cet esprit qu'un bilan complet est exigé. Reste qu'il faut disposer de tous les bons outils, les compétences... pour réaliser et valider cet examen qui se déroule en deux phases : contrôle des trains roulants et contrôle du châssis.

**2- CONTRÔLER LES TRAINS ROULANTS**

Après avoir été monté sur un pont à quatre colonnes équipé des plateaux tournants sous les roues avant, le véhicule est équipé des cibles de mesure, une sur chaque roue, maintenues avec les griffes sur la bande de roulement des pneumatiques. La connexion sans fil entre les cibles et les deux caméras digitales s'effectue dès la mise en route du système. Leur synchronisation est automatique et les caméras suivent la montée et la descente du véhicule.



**a) Contrôler**

La première opération consiste à créer une fiche (voir chapitre 3-b) puis à faire le dévoilage en faisant avancer et reculer le véhicule de quelques centimètres. Un visuel à l'écran guide l'opérateur. Le contrôle du braquage s'effectue avec des visuels en arc de cercle (rouge en passant au vert) et indiquant la progression du braquage des roues. Ne reste plus qu'à faire le point 0 et bloquer le volant.

**b) Afficher les mesures**

Après ces deux manœuvres, le technicien dispose de l'ensemble des mesures réalisées sur les trains roulants dans un tableau récapitulatif. Si l'une d'elles se situe hors tolérance des données constructeur, elle apparaît en rouge. La base de données propose une méthode sur les éléments qui demandent une intervention pour corriger les anomalies.



# S canner un véhicule sous tous les angles

Réaliser un bilan fiable et incontestable sur l'ensemble des valeurs de la chassimétrie d'un véhicule est un gage du respect des règles fondamentales sur la sécurité routière, notamment après réparation et surtout dans le cadre d'une procédure VGE. Le concept proposé par Blackhawk le permet.

**3- CONTRÔLER LE CHÂSSIS**



**a) Installer la poutre**

Les mesures avec le banc Shark s'effectuent dans la foulée sans bouger le véhicule. Des sondes sont placées sur les points à mesurer et émettent des signaux qui sont captés par des récepteurs (micros haute fréquence) situés sur la poutre centrale. Positionner cette poutre bien dans la ligne médiane sous le véhicule.



**b) Créer une fiche**

À l'aide du PC et du logiciel, créer la fiche client. Cliquer sur l'icône permettant de rapatrier le schéma type du soubassement du véhicule. À partir de ce dernier, sélectionner les points à vérifier (environ 8) afin d'avoir une bonne lecture de la géométrie du véhicule. Dans le cadre d'un contrôle après réparation, choisir les points sur les éléments remis en état. Trois catégories de lecture sont proposées : mécanique montée, partiellement démontée ou entièrement démontée.

**c) Positionner les sondes**

Une sonde se place sur chaque point de contrôle retenu. Chacune d'elle est suspendue avec un support et une règle à choisir dans la panoplie proposée. Elles seront ensuite connectées aux prises numérotées de 1 à 12 sur les flancs droit et gauche de la poutre et enregistrées en cliquant sur les repères à l'écran. Le technicien dispose alors de toutes les valeurs à contrôler.



**d) Afficher la page mesures**

À côté du plan de base avec les positions des points mesurés, plusieurs tableaux apparaissent avec les valeurs des constructeurs. Des indicateurs font apparaître celles se trouvant hors tolérance dans les trois dimensions (longueur, largeur et hauteur). Il est également possible d'obtenir des valeurs sur des diagonales.



**les +**

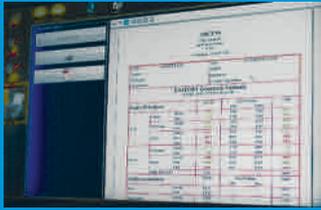
- Contrôle rapide sur l'ensemble de la géométrie d'un véhicule.
- Système complet répondant parfaitement aux exigences réglementaires après réparation d'un VGE.
- Permet d'obtenir un document incontestable sur l'état d'un véhicule.

**les -**

- Investissement important.

## 4- ÉDITION D'UN BILAN

Une fiche peut être éditée avec les relevés séparés ou en reprenant l'ensemble des valeurs parfaitement distinctes. Les mesures relevées sont comparées à celles d'origine du véhicule avec une indication sur les tolérances et les dérives en rouge. Ces documents servent de certificats pour le client et pour l'expert, notamment dans le cadre des contrôles obligatoires attestant la conformité du véhicule réparé classé VGE et pour récupérer sa carte grise auprès de la préfecture.



## LE MATÉRIEL

Le système réunit le banc de contrôle de géométrie V3400 de John Bean et l'unité de mesure et de contrôle des châssis Blackhawk, deux marques filiales de Snap-On Equipment. Le premier est un système sans fil avec deux caméras coulissant sur deux poteaux, à l'avant du pont élévateur.



En parfaite synchronisation, elles suivent le véhicule équipé des quatre cibles (une sur chaque roue). La servante/console à plusieurs tiroirs est équipée d'un PC, d'un écran, d'un logiciel et d'une base de données. Dans les tiroirs sont stockés les sondes et les différents accessoires (plots, rallonges, fixations...) venant se fixer sur les points de mesure et reliés à la poutre équipée de douze récepteurs situés sur toute sa longueur. Le logiciel peut réaliser un dossier avec l'ensemble des mesures réalisées, suivre l'évolution des réparations, archiver les informations, etc. L'ensemble est commercialisé, selon les options, de 25 000 à 35 000 € HT.

## AVIS de PRO



**Dominique Pagès, dirigeant du centre de contrôle technique Autovision de Saint-Ouen-l'Aumône (95) :**  
« J'ai l'ensemble de ce système de contrôle des géométries en test depuis plusieurs mois et je découvre un outil complet et fiable pour les mesures que nous avons à faire, notamment dans le cadre des VEI. Le gros point positif est que nous n'avons pas besoin de refaire la mise en assiette du véhicule si nous sommes obligés de le déplacer. Aussi, les mesures que nous faisons ne souffrent pas l'interprétation. Elles reflètent parfaitement la réalité et sont répétitives. Incontestablement, ce système peut devenir la référence pour être utilisé dans les centres de contrôle technique, donc en toute indépendance, afin de réaliser les contrôles sur les VEI. »

**MecaTech**  
...depuis 1965 !  
50 ans d'expérience

AUTOMOBILE  
COMPÉTITION  
VÉHICULES INDUSTRIELS  
EQUIPEMENT AUTOMOBILES  
INDUSTRIEL

REPARATION

RETOURNEZ-VOUS MecaTech

**VL**  
auto particuliers  
professionnels  
& COMPETITION

ADDITIVE  
MULTI-VERSANCE  
ADDITIVE  
MOTO

ADDITIVE  
MULTI-VERSANCE

PRODUITS DE  
LAVAGE

DEPOLYMERISANT

TRAITEMENTS  
PROTECTOR

NOUVEAUTE  
SALON!

SAFETY CLEAN !  
NETTOYANT DE  
SECURITE POUR  
FILTRE A PARTICULES

RETROUVEZ-NOUS EQUIP AUTO 2015  
AU SALON : sur le stand 5.1067

MecaTech® www.mecatech.com - 6 rue Jules GUESDE - ZI le Pontet  
FR - 69360 St-Symphorien-d'Oran - Tel. : +33(0)477 25 16 16  
www.mecatech-performances.com

**TEST  
LABO**

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

**Ate**

21 €

★★ | 10/20

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

**MILLEUR  
CHOIX**

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



**Leader  
dans le domaine  
du freinage  
automobile**



Distribué par

**EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

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

47 boulevard Lohas - 54000 NANCY  
Tél. 03 83 37 30 67 - Fax 03 83 32 07 98  
E-mail : est.entrepot@wanadoo.fr





# ANS CHEZ LES GROSSISTES

**2007** Van Heck, chapeauté par la holding Sator, démarre ses livraisons en France. Le n°1 du marché outre-quiévrain de la distribution PR réalise 230 M€ de CA et s'appuie sur trois centres logistiques à Schiedam (Hollande), Vilvoorde (10 km de Bruxelles) et Mornimont près de Namur, au sud du pays.

**2015** Sa maison mère rachetée par le géant LKQ Europe, le distributeur a gagné son statut de groupement, revendique 40 adhérents distributeurs, 4 plateformes dans l'Hexagone, lance son concept garage et vise un CA 2015 à 45 M€, soit près de 30% de croissance par rapport à 2014.

**Van Heck : la bataille des Ardennes**

*Attention, un Belge peut en cacher un autre... Vous connaissez Doyen ? Vous allez pouvoir découvrir Van Heck, le leader du marché belge haut de gamme qui arrive sur le marché français.*

**2009** L'adoption de la loi dite de modernisation économique, réduisant les délais de paiement interentreprises, risque de se transformer en cataclysme financier, notamment pour les grossistes automobiles qui jouent le rôle de sas de décompression entre garagistes et fournisseurs, déclenchant un besoin immédiat de fonds de roulement de 350 M€. Deux mois après son entrée en vigueur, les équipementiers sont invités à « la mise en œuvre de mesures d'accompagnement afin d'amortir l'impact de la LME sur la trésorerie des entreprises et de ne pas ralentir leur activité ».

**2009** L'adoption de la loi dite de modernisation économique, réduisant les délais de paiement interentreprises, risque de se transformer en cataclysme financier, notamment pour les grossistes automobiles qui jouent le rôle de sas de décompression entre garagistes et fournisseurs, déclenchant un besoin immédiat de fonds de roulement de 350 M€. Deux mois après son entrée en vigueur, les équipementiers sont invités à « la mise en œuvre de mesures d'accompagnement afin d'amortir l'impact de la LME sur la trésorerie des entreprises et de ne pas ralentir leur activité ».

**LOI DE MODERNISATION ECONOMIQUE**

## Délais de paiement: la fièvre monte et la FIEV se tait

L'impact grandit. Deux mois après l'adoption de la loi dite de modernisation économique (LME) réduisant les délais de paiement inter-entreprises 49 jours pour les moins de 600 000 euros annuels de chiffre d'affaires et 60 jours pour les autres, la FIEV se tait. Les industriels inquiets ont demandé à la FIEV de faire pression sur les fournisseurs pour qu'ils honorent leurs engagements. Mais pour négocier, il faut d'abord se connaître. C'est ce que fait la FIEV. Elle a lancé une enquête pour connaître les pratiques de paiement des fournisseurs. Les résultats de cette enquête seront publiés prochainement.

**2015** Après avoir contribué à l'accélération de la concentration, la LME ne fait plus parler d'elle. Dispositif intégré dans la souffrance par la distribution.

**ROLAND SOREILLE**

## "Doyen n'est pas venu en France pour rigoler"

*« Les vrais stockistes aujourd'hui, ce sont les plateformes ! »*

**2005** Logistique. Le super-distributeur belge néerlandais Doyen Auto arrive dans l'Hexagone avec l'installation d'une filiale basée à Toulouse et lance dans la foulée le réseau des garages 1,2,3. Le CA s'établit à 85 M€, dont 50,8% réalisés en France.

**2015** À la tête d'une logistique au départ de Toulouse avec quatre satellites sur notre sol, le logisticien réalise 100 M€ de CA « made in France » en 2014 avec un objectif de le doubler en 2018. En 2012, il a organisé la scission juridique avec son réseau API (57 distributeurs franchisés) qui reste son principal client.

*« Les vrais stockistes aujourd'hui, ce sont les plateformes ! »*

**Charles Taris, P-DG DE MGA, EN JUIN 2009.**

**2007** Finelist reprend les commandes d'un groupement toujours n°1 mais en convalescence avec en pilote Alain Redheuil et sa garde rapprochée.

**2009** Dernière étape du « sauvetage » après l'année 2008 qui voit la nomination d'un mandataire ad hoc chargé de renégocier sa dette avec les banques puis la mise sous plan de sauvegarde. Tower-Brook entre dans la danse et reprend 62,5% d'Autodis.

**2015** En septembre, le fidèle actionnaire annonce sa volonté de céder au fonds d'investissement américain Bain Capital.

**FIN DE CRISE**

## AD change de propriétaire

**2008** GAUF (250 M€ de CA) avale Partner's (100 M€). Une mise en bouche qui ouvre l'appétit d'Alliance pour une croissance externe en mode accéléré.

**2010** GAUF devient Groupauto.

**2013** Alliance Automotive rachète Précisium Groupe. Le groupement d'achat Autolia créé en 2007 (Starexel/Gagf, Gefa, Flauraud, Temot France) à 900 M€ de CA cumulés, explose et se recentre autour de l'Agra, Flauraud et TF.

**2005** Logistique. Le super-distributeur belge néerlandais Doyen Auto arrive dans l'Hexagone avec l'installation d'une filiale basée à Toulouse et lance dans la foulée le réseau des garages 1,2,3. Le CA s'établit à 85 M€, dont 50,8% réalisés en France.

**2015** À la tête d'une logistique au départ de Toulouse avec quatre satellites sur notre sol, le logisticien réalise 100 M€ de CA « made in France » en 2014 avec un objectif de le doubler en 2018. En 2012, il a organisé la scission juridique avec son réseau API (57 distributeurs franchisés) qui reste son principal client.

**IMPORTATION**

## GAUF entre chez Partner's et parie sur une croissance zéro

Après dix-huit mois de collaboration « fructueuse », GAUF et Partner's conviennent en justes termes. Ministères de la Côte ? Jean-Jacques Lafont parle de participation « alignée », sans toutefois préciser la part de capital d'Autodis désormais par Group Auto Union dans l'affaire de la famille Obédias. L'important, dans l'immédiat, se situe au niveau des synergies. En effet, l'un des défis est de court terme. Chacun des deux partenaires entend préserver son autonomie commerciale et des réseaux dédiés tout en bénéficiant des avantages du Plan national de développement des achats et expertise PLI pour Partner's, plateforme logistique supplémentaire pour le réseau de distribution de Partner's et de créer une nouvelle offre de service express. A plus long terme, le mariage débouche sur la mutualisation de certaines tâches : achat, publicité, catalogue électronique etc. « La gestion est ouverte. A un moment donné, il faut trouver le réglage optimum », explique Jean-Jacques Lafont. En revanche, grande précaution sur le dossier des plateformes régionales. Les distributeurs doivent se doter d'une politique de leur stock à faible rotation. Dans ce sens, les deux partenaires ont signé un accord de partenariat. En 2009, pour la première fois depuis 20 ans, GAUF prévoit une croissance zéro de son chiffre d'affaires à priori. « Une victoire, en fait », déclare Jean-Jacques Lafont. « C'est une victoire stratégique ». « Une victoire de la gestion », explique Jean-Jacques Lafont.

RECENTRAGE

## Thule lâche ses chaînes

Souhaitant se recentrer sur les autres produits de sa gamme, le Suédois Thule vient de céder ses activités chaînes à neige à Schneeketten AG. Le groupe autrichien devient ainsi leader mondial sur le marché de la chaîne. Un transfert qui se fera au fil du temps car cette année, le marketing et la stratégie restent inchangés pour les deux marques. König garde la gestion de son unité de production, du développement et de la vente de ses chaînes destinées aux VL et VP. « Ce rapprochement est une opportunité de développement avec des compétences et des expériences partagées. Cependant, les deux réseaux de vente restent indépendants. En affaires, le 1+1 n'existe pas. Nous continuerons donc d'offrir l'alternative à nos clients qui aiment faire jouer la concurrence », souligne Sylvain Lallemand, directeur des opérations France, Benelux, Suisse, Espagne et Portugal de König.

dont 30 M€ avec l'activité chaînes Pewag, ce que réalise également König. Côté business, la marque Pewag est particulièrement bien implantée dans certains pays nordiques et aux États-Unis alors que König est surtout présent en Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal... et France). Quand aux chaînes destinées aux professionnels, elles sont comparables. « Et nous continuons nos développements sur les grosses chaînes puisque nous avons des accords avec l'Armée, des administrations... très exigeants en la matière », souligne Sylvain Lallemand. ●

Martial Burat



« Nous garderons les spécificités produits des marques », assure Sylvain Lallemand.

### La R&D pas impactée

À ce jour, le groupe Schneeketten AG réalise environ 200 M€ de CA,

INTERNET

## Centralepneus.fr : 4<sup>e</sup> version en 4 ans

En 2011, le site de vente en ligne de pneumatiques investissait 2 M€ pour se déployer en Europe. Quatre ans plus tard, la start-up créée par Hugo Lacasse (alors étudiant à Paris-Dauphine) et présente sur 28 marchés, annonce 100 M€ de CA et affiche l'ambition de le quintupler pour atteindre 500 M€ en 2018 ! En attendant cette échéance, vient d'être lancée la quatrième

version du site pour assurer la compatibilité avec les smartphones et tablettes. Autre nouveauté : introduire la publicité comparative. Ayant installé son business model sur une politique de prix très agressive, le jeune entrepreneur veut pousser son avantage en indiquant le prix pratiqué par la concurrence. Son credo : l'achat en ligne doit permettre de faire des économies. ●



La nouvelle version de Centralepneus.fr introduit la publicité comparative.

## Vite!

LUBRIFIANTS

### Fuchs rachète SFR Lubricants

L'indépendant du lubrifiant a annoncé le rachat de la société Statoil Fuel & Retail Lubricants (SFR Lubricants), lui ouvrant les marchés de l'est de l'Europe. Cet achat vient après celui de l'Allemand Deutsche Pentosin-Werke GmbH. Fuchs Petrolub réalise 1,8 Md€ de CA pour 4 000 employés, dont 270 en France pour un CA de 109 M€.



ENTENTE

### NGK Insulators à l'amende

Le groupe japonais NGK Insulators va payer une amende 65,3 M\$ (58 M€) pour entente sur le prix des composants en céramique pour les pots catalytiques utilisés dans l'industrie automobile par les constructeurs General Motors, Toyota, Nissan et certaines de leurs filiales, a révélé l'AFP. La condamnation de NGK fait partie d'une enquête des autorités américaines sur les malversations dans le marché des pièces détachées automobiles qui a déjà abouti à des sanctions contre 36 entreprises et 30 de leurs dirigeants pour des amendes atteignant un total de 2,5 M\$ (2,2 M€).

DIGITAL

### TRW simplifie son catalogue en ligne

Le numéro de plaque d'immatriculation est suffisant pour accéder directement aux spécifications du véhicule. Cette innovation initiée par le nouveau catalogue en ligne de l'équipementier permet d'identifier plus rapidement et précisément les pièces recherchées. Et ce pour l'ensemble des véhicules immatriculés dans d'autres pays européens, notamment au Royaume-Uni et en Allemagne.



REFROIDISSEMENT

## Saleri se lance dans l'info digitale



Le spécialiste italien de la pompe à eau vient de mettre en service son nouveau site Web associé à un e-catalogue. S'inscrivant dans les standards actuels en termes d'ergonomie et de simplicité d'utilisation, le nouveau site est compatible smartphone et tablette. Surtout, le contenu a été enrichi. Ainsi, outre les informations institutionnelles, Saleri profite de ce site pour mettre en avant, images à l'appui, sa tradition d'innovation en exposant toutes ses certifications qualité,

mais aussi des tests poussés sur les produits. De plus, le nouvel e-catalogue www.saleri.com permet d'accéder aux dernières informations techniques, de visualiser les photos des produits et de télécharger les feuilles de données techniques mises à jour. Une section spéciale est dédiée aux installateurs qui trouveront toutes les instructions pour une utilisation correcte des joints d'étanchéité et des liquides de refroidissement pour le remplacement des pompes à eau. ●

ROADSHOW

## SKF fait ses « démos » à domicile



SKF est parti à la rencontre des distributeurs en régions à bord de Demo Truck, son nouveau dispositif d'animations itinérantes.

Aller à la rencontre des clients sur leur propre terrain est la nouvelle tendance d'animation plébiscitée par les équipementiers qui veulent recréer du lien en cette période de marché en berne. Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> septembre et jusqu'au 2 octobre, SKF sillonne les routes de France à la rencontre des distributeurs. Dans le cadre de sa campagne nationale 2015 « Les rendez-vous d'experts », plusieurs plateformes régionales ont été le lieu d'échanges et d'animations où les distributeurs ont pu se rencontrer, s'informer et

échanger sur la technologie SKF et bénéficier de son expertise globale des pièces mécaniques en mouvement. Cette tournée a été l'occasion pour SKF de présenter son concept global de réparation associant à chaque prestation une référence, ses supports marketing, d'aide à la vente, les dispositifs de formation... Au cours de ces rencontres, l'équipementier a également dévoilé la nouvelle gamme d'outillages facilitant le calage de la distribution moteur ainsi que ses promotions spéciales. ●

## RÉSULTAT

Autodistribution :  
croissance maintenue

Le groupe Autodistribution annonce un CA semestriel de 618,2 M€, contre 579,6 M€ au premier semestre 2014, soit +6,3%. Le résultat net du Groupe atteint 14,3 M€ sur la période. Le groupement analyse ses bons résultats par « l'efficacité de la stratégie commerciale, l'intégration réussie d'ACR et la poursuite

des efforts de maîtrise des coûts». Le groupe rappelle avoir procédé à une levée de fonds de 60 M€ sur le marché obligataire en mai et a injecté 20 M€ dans son projet d'automatisation d'une nouvelle plateforme logistique basée à Réau (77). La mise en service opérationnelle est prévue pour le premier semestre 2017. ●



## INNOVATION

Clas Equipements  
crée son garage

Implanté depuis peu à Chignin (73), Clas Equipements fait d'une pierre deux coups puisqu'à côté de son tout nouveau siège, un garage vient de sortir de terre. Édifié sur 3 000 m<sup>2</sup> de terrain, le bâtiment couvre 1 850 m<sup>2</sup>. Une surface qui rassemble un showroom de véhicules neufs et d'occasion ainsi que plusieurs baies d'atelier : diagnostic, service rapide, mécanique, géométrie, carrosserie peinture et une aire de lavage. «L'ouverture de ce site a pour objectif premier de servir de laboratoire, de tester en situation terrain nos produits afin de les ajuster voire de les améliorer pour les rendre plus productifs, notamment en permettant aux pros de gagner du temps en les utilisant. Ce garage est aussi ouvert au public car je souhaite le rentabiliser. L'idéal est d'arriver à faire fonctionner ce laboratoire sans qu'il me coûte. D'ailleurs, nous avons ouvert un budget communication de 25 000€

pour annoncer son ouverture. Il n'est pas question d'attendre pour qu'il tourne. Il faut que ça percute tout de suite», explique Philippe Barrault, président de Clas Equipements.

## Véritable centre d'études

Pour l'instant, il fonctionnera avec cinq personnes : un chef d'atelier, un mécanicien, un vendeur, un carrossier peintre et un apprenti. L'investissement global est proche de 1,5 M€ dont 250 000€ en matériels et équipements. Unique en son genre, car comme le souligne Philippe Barrault, «pas question d'ouvrir d'autres garages de ce type. En revanche, il sera exploité au maximum pour développer d'autres outils, notamment dans la carrosserie où nous souhaitons élargir notre offre.» Excellente initiative venant d'une famille de distributeurs qui n'a jamais hésité à sortir des sentiers battus. ●

Martial Burat



Initiative intéressante et rentable de Philippe Barrault qui a créé un garage pour tester ses produits Clas Equipements.

avec

les **UV** de **MGA**  
du soleil toute l'année  
pour les distributeurs **STOCKISTES**

Notre **T.N.G. UV**  
(pour **Unité de Vente**)  
permet à ceux qui stockent  
de faire la différence  
sur les **TOP 10**  
des familles :  
**freinage, liaison au sol**  
**et pièces moteur**

avec **-10%** sur le **T.N.G.**  
en + des remises et prix nets, hors promos.

...et les **Prix UNICS**

comparons?	<b>GLX</b> <small>pour véhicules PT</small>	<b>nous</b> <small>pour véhicules PT</small>
Plaquettes	44€	33€
Disques	100€	75€
Kits mâchoires	135€	103€

soit environ 25% moins cher

**LA MARQUE DES PROS !**

**AGRA**

Le groupement à taille humaine.



**EQUIP AUTO 2015**

Salon International de Lignes Auto et des Services pour Toutes Régions

Du 13 au 17 octobre 2015 à Equip Auto, rencontrons-nous sur notre stand **5E D17**.



Le vendredi 16 octobre 2015,  
venez découvrir nos réseaux !



Notre groupement, en chiffres :

Plateforme nationale  
de **18 000** m<sup>2</sup> de stockage

**5** plateformes régionales

**97%** taux de couverture du parc  
roulant en moyenne / fournisseur

**2** livraisons / jour partout en France

**1 000 000** de pièces stockées

**105 000** références

**120** fournisseurs

**2** concepts de réseaux de garages

**RENCONTRONS-NOUS !**

Venez découvrir un vrai groupement de distributeurs indépendants !

[www.groupe-agra.fr](http://www.groupe-agra.fr)

**AGRA**  
Le groupement à taille humaine.

## DÉVELOPPEMENT

## SBS part en conquête avec ses gammes NK

Grosse ambition pour la filiale française de l'assembleur de gammes danois qui vise 20 M€ de CA et 2% de pdm d'ici 2018. Arnaud Fournet, DG de SBS Automotive France SAS, et Sandra Dourain, sa directrice commerciale, ont donc trois ans pour doubler leurs performances ! Leurs atouts : une marque européenne NK, des produits garantis cinq ans pièces et MO, un niveau de qualité des pièces équivalent à l'origine, un positionnement alternatif sur le créneau du meilleur rapport qualité/prix et des tarifs agressifs. Enfin, NK propose un large panel de gammes en friction, direction-suspension, transmission, embrayage, moteur. Soit 25 gammes dont une bonne partie est d'ores et déjà distribuée en France. Et en joker de croissance, Arnaud Fournet dégage l'enrichissement de l'offre, notamment en 2016 avec la sortie d'une ligne de disques surfacés qui devrait lui apporter un avantage concurrentiel. Pas de doute pour lui, NK va gagner sa place comme offre alternative crédible entre les marques premium et low cost.

### Consolidation des acquis en distribution

Reste le nerf de la guerre pour gagner du terrain : la distribution. Sa stratégie est axée sur les plateformes et les distributeurs locaux. Actuellement référencé chez ID Rechange et S'Énergie d'un côté, Précisium et API de l'autre, le Danois privilégie le renforcement de ces partenariats. « Pour l'instant, nous devons rester dans une distribution raisonnée », explique-t-il. On comprendra : pas question d'acheter de la part de marché, mais bien de la prendre. Pour cela, il compte sur l'action de son équipe commerciale, renforcée depuis son arrivée.

### L'export en ligne de mire

Le reste de sa croissance, il ira la chercher à l'export. SBS vient de s'implanter en Algérie (et vise aussi les DOM-TOM et l'Espagne) où il compte réaliser un tiers de son CA. Son activité de fournisseur de MDD (9 % du CA) et de centre auto (30 %) est également



Arnaud Fournet, DG de SBS France.

appelée à se renforcer. De même qu'il ne s'interdit pas d'actionner le levier OES. Malgré cette volonté d'accélérer en France, SBS/NK ne sera pas exposant sur Equip Auto. « Ce n'est pas une priorité, car trop tôt pour nous qui sommes en train d'installer la marque », conclut Arnaud Fournet. ●

## DIGITAL

### Copadex lance son appli pour smartphone

Le grossiste en pneumatiques annonce la disponibilité de la version mobile de son application de prise de commande en ligne Copadex Pocket. Les utilisateurs accèdent ainsi directement à la recherche de produits (parmi 17 000 références multimarques pneumatiques pour 14 familles), la disponibilité, les prix et le passage de commande.



Participez-vous au stand 5 E 033

# CHEZ CHIMIREC LES CLIENTS AUSSI SONT BIEN TRAITÉS

300 000 TONNES DE DÉCHETS GÉRÉS PAR AN  
96 % DE CLIENTS SATISFAITS\*

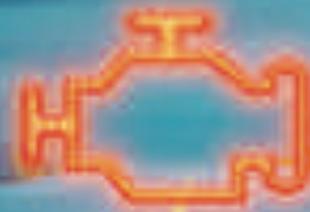
### CHIMIREC, la gestion de vos déchets

Spécialiste de la collecte et du traitement des déchets issus de vos activités, CHIMIREC propose à ses 43 000 clients des solutions de gestion de leurs déchets. Dangereux et Non Dangereux. Et offre un service de proximité grâce à ses nombreuses plates-formes en France.

\*Données issues de l'enquête 2014 portant sur plus de 20 000 clients. Données issues de l'étude de l'Institut GfK.

N° Indigo 0 825 00 60 60  
0 10 0 11 1 90

De la simple pièce à une solution globale, faites confiance à Gates, le bon choix à coup sûr !



GATES : LE **SPÉCIALISTE DES SYSTÈMES DE TRANSMISSION** EN QUALITÉ 1ÈRE MONTE

En tant que fabricant leader en matière de transmissions, Gates fournit également tous les composants nécessaires au remplacement de la courroie de distribution et accessoires, du vilebrequin en aluminium à la boîte à vitesses, du simple composant à la boîte entière. Remplacez toutes les informations sur le site [www.gatesafrance.com](http://www.gatesafrance.com)



VOTRE PARTENAIRE AUTOMOBILE PREMIUM

## CONNECTIVITÉ

## Continental concentre ses innovations à Equip Auto

Le groupe allemand présentera pour la première fois l'ensemble de ses nouveautés destinées à la rechange, en passant par les outils de diag et les pneumatiques, sur un stand unique (Hall 5 stand N36) d'Equip Auto qui regroupera ses marques ATE, VDO, ContiTech et Continental. L'équipementier veut ainsi montrer la cohérence de son offre pour répondre aux challenges de la connectivité qui se présentent au marché de la rechange. L'ensemble de ses innovations technologiques axées sur ce thème

sera ainsi mis en avant : son système de pression des pneus VDO REDI-Sensor, médaille d'or dans la catégorie « Rechange et Post-Équipement » des Grands Prix de l'Innovation (voir page 86), ou encore la clé Bluetooth® OBD destinée à faciliter l'extraction des données OBD (On-Board Diagnostic), les plaquettes de frein céramique ATE, son pneu ContiSeal « auto-réparant » dont l'intérieur est tapissé d'un colmatant et son nouveau mélange de gomme Taraxagum fabriqué à base de pissenlit... ●



Angela Merkel a rendu visite aux dirigeants du groupe Continental sur leur stand du dernier salon IAA 2015 de Francfort.

## REMANUFACTURING

## Lizarte se lance dans l'électronique

Le spécialiste espagnol des pièces manufacturées relève le défi des technologies embarquées et son arsenal d'organes électriques et électroniques. Déjà connu pour ses pièces remanufacturées de crémaillères et pompes de direction, Lizarte avait déjà annoncé sa volonté de pousser ses offres dans le domaine des compresseurs et injecteurs Diesel qui pèsent déjà 25 % de ses ventes en France. Nouvelle étape aujourd'hui avec l'intégration des pompes de direction, crémaillères électriques ou électroniques, boîtiers de direction et colonnes de direction électriques.

« Si les pièces remanufacturées en Europe ont pu être concurrencées par des pièces neuves fabriquées à moindre coût en Asie, l'émergence des pièces électroniques permet aux entreprises européennes de démontrer leur savoir-faire dans les process de remanufacturing », a confié Monica Fuentes, directrice commerciale de l'équipementier espagnol, à notre confrère *Après-Vente Automobile*. Un marché porteur qui a amené Lizarte à créer un département dédié à ces organes. L'Espagnol complète l'offre d'échange standard avec un service de réparation des pièces garantis 24 mois. ●



Le site de Pampelune accueille une nouvelle division chargée du traitement des carcasses d'organes électriques et électroniques.

**FTE**  
GARANTIE

ETRIER RECONDITIONNE PAR FTE

**VALEUR AJOUTÉE**

FTE automotive – Innovation drives

Dans un monde où les ressources s'épuisent, la meilleure des innovations est la réinvention de valeurs. À la pointe du développement durable, le groupe allemand d'origine mondiale FTE Automotive est spécialisé dans la fabrication de pièces détachées pour les systèmes hydrauliques de freinage et d'entraxe. Nos clients reconnaissent immédiatement non seulement la longévité du véhicule, mais participent aussi à la préservation de l'environnement. L'offre FTE est l'outil supplémentaire pour le développement de votre chiffre d'affaires. **Value added – More benefits.** Pour vous, pour vos clients, pour le plaisir.

www.fte.de

FTE Automotive – Innovation drives

**FRANCE**

**GOODYEAR DUNLOP**



**Boris Stevanovic**

• **Boris Stevanovic**, 44 ans, est le nouveau directeur de la division Pneumatiques industriels de Goodyear Dunlop Tires France. Il ajoute cette nouvelle fonction à celle de responsable de projets stratégiques du groupe pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique. Entré chez le pneumaticien en 2014, il a d'abord été chargé de mission en Turquie avant d'occuper le poste de responsable des ventes et du marketing pour le Moyen-Orient et l'Afrique. Depuis, 2008, il était à la tête de la direction du marketing de la division Pneumatiques industriels de Goodyear Dunlop Europe, Moyen-Orient et Afrique. Dans ces nouvelles fonctions, il reporte à **Mark Thys**, DG de Goodyear Dunlop France.

**KYB**

• **Jean-François Huan**, 42 ans, est nommé directeur général du fournisseur d'amortisseurs, de ressorts et de kit de sus-



**Jean-François Huan**

pension. Il remplace ainsi **Éric Le Gall**, qui rejoint Alliance Automotive Group pour y piloter la direction commerciale de Groupauto. Jean-François Huan est rentré chez KYB en 2002, où il a occupé différentes fonctions avant de prendre la direction générale du marketing et du développement des produits pour KYB Europe.

**SECUR**



**Georges-Henry Descos**

• **Georges-Henry Descos** (Tenneco) est élu à la présidence du Service d'études et de conseils aux usagers de la route (Secur) lors de sa dernière assemblée générale. Il succède à **Marc Le Gall** (ex-KYB France). Au cours de cette même assemblée générale, **Pierre-Yves Bailly** (directeur commercial de Mann+Hummel) a été élu vice-président. Dans le cadre des deux Collectives représentées au sein de Secur, Georges-Henry Descos et Pierre-Yves Bailly sont respectivement nommés à la présidence de la Collective Amortisseurs et de la Collective Filtres.

**CITROËN**

• **Arnaud Belloni**, 48 ans, est nommé directeur marketing Communication et Sport de la marque aux chevrons. Il est rattaché à **Linda Jackson**, directrice générale de la marque. Depuis 22 ans dans l'univers automobile, il a notamment été en charge du marketing de Skoda en France de 2002



**Arnaud Belloni**

à 2004, puis a rejoint le groupe Fiat France en tant que directeur de Lancia et directeur marketing et communication des marques Fiat, Alfa Romeo et Lancia. Son parcours s'internationalise lorsqu'il rejoint en 2011 la direction marketing du groupe Fiat Chrysler pour la région Asie Pacifique (sept marques, douze pays), à Shanghai.

**BOSCH**

• **Heiko Carrie**, 53 ans, pilotera l'ensemble des activités du groupe Bosch en France à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016. Il remplacera ainsi **Guy Maugis** qui, à 62 ans et après douze années à la tête de la filiale du groupe allemand, a fait valoir ses droits à la retraite. Une succession programmée puisque Heiko Carrie est le directeur général de Bosch France depuis janvier 2014. Cet ancien avocat est entré chez Bosch en 1998 au sein du département juridique, puis aux fusions et acquisitions, jusqu'à diriger le département juridique du groupe de 2006 à 2013.



**Heiko Carrie**

**CARÉCO**

• **Philippe Renaud**, 52 ans, est nommé directeur général du réseau de vente de pièces d'occasion garanties pour l'automobile. Il a débuté sa carrière en 1995 au sein du groupe Tabur/Mr Bricolage à différents postes de direction. En 2010, il réoriente sa carrière dans des structures de taille plus humaine, d'abord au sein du groupe Sogal (leader français de la fabrication de dressings et façades de placard) puis chez EMC2 (enseignes Gamm Vert, Lombard, Prox, La Vie Claire).



**Philippe Renaud**

**CHEVRON LUBRICANTS**



**Emmanuel Trindade**

• **Emmanuel Trindade**, 38 ans, devient responsable de développement distribution France pour Chevron Lubricants, spécialisé dans la production et la commercialisation de lubrifiants. Il est rattaché à **René Hunting**, directeur commercial Europe Nord-Ouest. L'univers du lubrifiant ne lui est pas inconnu puisqu'il a notamment occupé les fonctions de responsable Marchés et

Grands Comptes Lubrifiants pour le secteur de l'industrie au sein de la société Samaro de 2002 à 2006, puis Business Developer Lubrifiants et chef de groupe marketing chez Univar jusqu'en 2011.

**EUROPE**

**AXALTA COATING SYSTEMS**



**Matthias Schönberg**

• **Matthias Schönberg** est nommé aux postes de vice-président d'Axalta et président de la division Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA). Avant de rejoindre le fournisseur de peintures, il a passé 17 ans chez Continental AG où il a occupé de nombreux postes de direction, notamment tout récemment au sein de la division Technologie des Fluides de ContiTech en tant que directeur général et vice-président exécutif chez Continental.

**FAITES-NOUS PART DE VOS NOMINATIONS**

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



[jp.scardina@zepsros.fr](mailto:jp.scardina@zepsros.fr)



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@zepsros.fr](mailto:contact-auto@zepsros.fr) - Internet : [www.zepsros.fr](http://www.zepsros.fr) - Site groupe : [www.groupegratuitpros.fr](http://www.groupegratuitpros.fr)  
 • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - [p.paulic@zepsros.fr](mailto:p.paulic@zepsros.fr) • **RÉDACTION Rédactrice en chef** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - [c.ridet@zepsros.fr](mailto:c.ridet@zepsros.fr) • **Rédactrice en chef adjointe** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - [m.blancheton@zepsros.fr](mailto:m.blancheton@zepsros.fr) • **Secrétariat de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - [jp.scardina@zepsros.fr](mailto:jp.scardina@zepsros.fr) • **Maquette** : Première maquettiste : Isabel Goncalves - [maquette@zepsros.fr](mailto:maquette@zepsros.fr), Marc Le Texier, Isabelle Cerf • **Ont participé à ce numéro** : Rubriques : Jean-Pierre Lagarde (Véhicules) - Martial Burat (Technique) - Renaud Chasle (Garage connecté) • **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bourgogne Guillaume Lahaye, Centre Martine Rigaudie, Franche-Comté Patrick Lamy, Limousin, Bretagne, Rhône-Alpes et Ile-de-France contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Nord-Pas-de-Calais Anne-Lise Favier, Paca Olivier Muselet, Pays de la Loire Thierry Goussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - Photo couverture : Isa - Dessinatrice : Betty • **MARKETING-DIFFUSION** Sabrina Jean-Jacques - [s.jean-jacques@zepsros.fr](mailto:s.jean-jacques@zepsros.fr) • **PUBLICITÉ** • **Directrice de publicité** : Delphine Rey-Millet - Tél. : 06 99 43 19 66 - [d.rey-millet@zepsros.fr](mailto:d.rey-millet@zepsros.fr) • **ADMINISTRATION Responsable** : Sophie Lascoux - Tél. : 06 66 06 80 35 - [s.lascoux@zepsros.fr](mailto:s.lascoux@zepsros.fr) • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3650 • OJD : Mise en distribution certifiée 2012 : 66 849 ex. PV OJD janv. 2012 à déc. 2012 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.



# **NGK** La performance. Même de série. **Le spécialiste allumage et capteurs**

BOUCIES  
D'ALLUMAGE

BOUCIES  
DE PRECHAUFFAGE

BOBINES D'ALLUMAGE

FAISCEAUX HAUTE TENSION

SONDES LAMBDA

CAPTEURS  
DE TEMPERATURE



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

  
EQUIP AUTO  
2015

Retrouvez **NGK** & **NTK**  
sur le salon Equip Auto  
Hall 6 Allée H Stand 40



Rencontrons-nous



EQUIP AUTO  
2015

HALL 5  
STAND  
J40



HUTCHINSON®

Silence et Confort,  
le mix parfait!



Transmission et Antivibratoire



- Hutchinson, seul fournisseur O.E. en transmission et antivibratoire, met ses compétences au service de la recharge pour proposer des produits offrant silence et confort optimal.
- Un service logistique M+4 grâce à ses 8 dépôts régionaux.
- Une marque française avec 30 sites de production en France.

Le mix le plus possible



# L'après-vente dans l'air du temps

Innovation, connectivité, mobilité, autonomie... Equip Auto s'est mis résolument en version « connected world ». Cinq jours pour préparer le futur mais sans être futuriste, en n'oubliant pas que ce salon doit rester celui des réparateurs à la recherche de solutions pour leur quotidien.

Parce que le monde de la mobilité bouge et que cela va rapidement impacter le quotidien du réparateur, le salon s'est donné cette année comme mission d'éclairer le visiteur sur le garage du futur, de lui permettre de rencontrer les nouveaux acteurs aux manettes de la nouvelle mobilité, de trouver les outils qui l'aideront à entrer dans le monde connecté. Voilà pour le fil rouge. Mais pas question d'oublier que ce salon est également l'occasion de découvrir des innovations et de nouvelles opportunités de business. Si les nouveautés technologiques sont toujours au cœur de cette foire parisienne, le nombre d'exposants présentant des services se renforce, « et cela deviendra de plus en plus important

au fil des éditions », prédit Claude Cham, le président d'Equip Auto. Concrètement, le salon se cherche encore, s'ajuste pour coller aux demandes des exposants, « donner envie » aux réparateurs, mais aussi intégrer l'évolution du marché.

#### Les nouveautés du salon :

- Plein feu sur la digitalisation du business. L'Académie Digitale et une agora regroupant 22 start-up de la nouvelle économie axées digitalisation et mobilité doivent inspirer les visiteurs pour intégrer ces nouveaux services... ou imaginer les leurs.
- Le VO devient un Univers à part entière. Jusque-là disséminés dans les allées du salon, les prestataires autour de l'offre VO (remise en état, préparation, approvisionnement...) sont regroupés sur un

espace dédié. Une formule qui a fait ses preuves avec le regroupement des acteurs de la carrosserie voici deux éditions.

- La valse dominicale continue. Essayée en 2009, abandonnée en 2011 puis retentée en 2013, finalement l'édition 2015 fera l'impasse sur l'ouverture du dimanche. « Les exposants n'y avaient pas trouvé leur compte lors de la précédente édition. Alors on arrête », commente Claude Cham. Les 1 500 exposants se dispaient sur trois halls (contre cinq pour l'édition 2013) et 100 000 m<sup>2</sup> avec en ligne de mire le seuil des 100 000 visiteurs. En 2013, les organisateurs misaient sur 125 000. Finalement, ils ne furent que 90 000 à fouler les allées du salon. Donc pour l'édition 2015, la prudence prévaut !

## SOMMAIRE

- Le programme p. 82
- Sortir autour d'Equip Auto p. 84
- Grands Prix de l'Innovation p. 86
- Showroom Matériel p. 90
- Nouveautés Atelier p. 110
- Nouveautés Accessoires p. 116



## LES MOBILISÉS

## Réseaux et fédérations investissent Villepinte

Si quelques gros équipementiers de renom ont une nouvelle fois déserté le salon, les réseaux et les organisations professionnels ont décidé de pousser auprès de leurs troupes ce rendez-vous de l'après-vente. Du côté des « fédés », elles ont fait des efforts pour attirer leurs adhérents à Villepinte. La FNAA, avec le soutien de douze équipementiers, a relancé son opération « Gagnez un garage ». Autre axe avec le CNPA qui a décidé de dévoiler son organisation modernisée et ses nouveaux statuts sur le salon dans le cadre d'une assemblée générale extraordinaire qui se déroulera le 14 octobre prochain. Et pour la troisième édition, la FFC relance son Village « Carrosserie-Peinture » qui est un réel pôle d'attractivité pour les carrossiers.



Lorsque les constructeurs ont, les uns après les autres, déserté les allées du salon, les réseaux de la rechange indépendante ont décidé de se réapproprier ce « temple » de l'après-vente. Cette année, vingt-deux d'entre eux sont exposants, contre seize en 2013. ●



## ... ET LES COUCOUS

Et puis il y a ceux qui profitent de l'effet d'attraction du salon vers la capitale pour organiser leur propre manifestation... en dehors de Villepinte. Cette année, on citera l'Unicap, la centrale d'achat des agents Peugeot, qui ont « le plaisir de (nous) informer que nous profitons de la période Equip auto 2015 pour organiser les premières Assises Achats de la Distribution Automobile » à Paris, les 14 et 15 octobre. Il est loin le temps où Equip Auto était également l'occasion pour les groupements d'agents de marque de réunir leurs adhérents à Villepinte !

## EQUIP AUTO

# « Face à la mut... »

## Equip Auto est p...

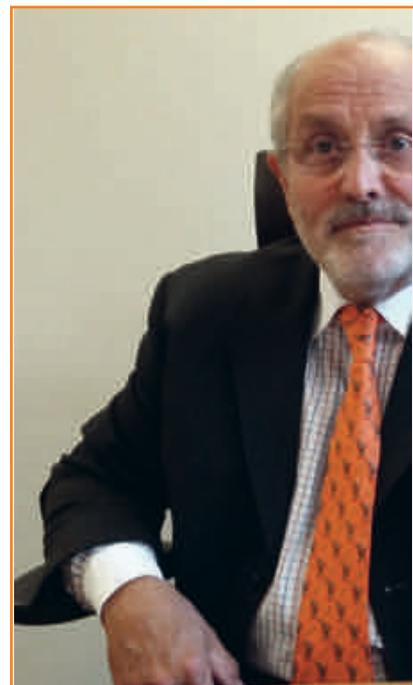
## nécessaire aux p...

**Zepros :** Vous arrivez au terme de votre mandat à la tête de la Fiev. Quel bilan après l'organisation de quatre salons ?

**Claude Cham :** On a traversé la bourrasque 2009, pris les décisions nécessaires [N.D.L.R. : se re-axer sur l'après-vente en revenant aux fondamentaux]. Lorsque j'ai repris Equip Auto, j'ai voulu l'inscrire dans une logique de fond axée sur plus de business et plus de plaisir (amélioration de l'accueil des visiteurs). Les retours ont été positifs sur les deux dernières éditions. La fréquentation a été bonne. Nous sommes sur la bonne voie. Tout n'a pas été fait, tout n'a pas été réussi, mais le processus est inscrit sur la durée... J'ai toujours été partisan d'une politique de pas à pas, ce qui permet de s'adapter. Je voudrais que la qualité de ce qui est fait et du niveau de service soit reconnue.

**Pourtant, cette année encore, certains grands groupes, Valeo et Bosch notamment, ont décidé de faire l'impasse...**

**C.C. :** Equip Auto est un salon qui se déroule sur un territoire où l'industrie automobile a souffert. Le business est de plus en plus mondialisé. Les industriels doivent faire des arbitrages au niveau mondial. C'est ce qui s'est passé. Et face à nous, il y a Automechanika dont la stratégie de dupliquer son modèle dans le monde entier est payante. Que faire face à cette puissante concurrence ? Être le plus professionnel possible pour donner envie à ceux qui ne sont pas présents de (re)venir. Nous avons également pris la décision de nous internationaliser en prenant une place dans les zones restantes et proches de nous, comme le bassin méditerranéen. Car pour la Fiev, le salon n'est pas une ligne budgétaire mais un outil stratégique de



« Pour la Fiev, Equip Auto n'est pas un simple rendez-vous mais un outil stratégique dans laquelle il y a...

LAUDE CHAM ● PRÉSIDENT

## « Situation actuelle, plus que jamais professionnels »

promotion de la filière dans laquelle il faut investir.

### Quelle place pour Equip Auto ?

**C.C. :** J'estime que le salon est encore plus nécessaire à la profession aujourd'hui qu'hier. Car nous sommes à un tournant de la mobilité avec un changement de technologie et une évolution des mentalités, le développement de l'autopartage...

Je ne suis pas sûr que la propriété du véhicule va rester le modèle dominant. Et cette mutation va induire un nouveau type de clientèle pour les professionnels (flottes...). De nouveaux acteurs vont arriver... Tout cela va profondément bouleverser l'ensemble du monde de l'automobile, du constructeur au réparateur. Et plus rapidement que nous ne l'imaginons. Les professionnels doivent plus que jamais se préparer pour s'intégrer à ces nouveaux schémas naissants. Il faut donc un endroit où ils puissent échanger, découvrir les nouvelles technologies. Le salon Equip Auto répond à cela.

### L'Académie Digitale et l'invitation de start-up répondent à ces enjeux ?

**C.C. :** Dans le cadre du courant French Tech, j'ai effectivement demandé que l'on ouvre un espace pour des jeunes pousses du monde de la connectivité. C'est une réelle nécessité. Les équipementiers comme les réparateurs ne doivent pas

ignorer ce nouveau territoire. On voit fleurir de multiples applications relatives au monde de la mobilité. Il faut que les professionnels se positionnent sur ce marché, et Equip Auto peut jouer un rôle de déclencheur, d'accélérateur. Sans avoir la prétention de concurrencer Las Vegas... nous devons être présents et offensifs sur le terrain de la connectivité, qui tant en termes techniques que de services va prendre de plus en plus de place. C'est l'avenir. ●



« C'est pas une ligne budgétaire de promotion de la filière il faut investir. »

### LES NOUVEAUX

## Equip Auto invite les start-up du digital

Le monde bouge, Equip Auto doit se mettre au diapason... C'est dans cet esprit que les organisateurs du salon ont décidé pour l'édition 2015 d'inviter des jeunes pousses « made in France » proposant des solutions liées à la mobilité, à la connectivité... et de leur créer un espace dédié intitulé « #EASStartupRally ». « L'idée était de rejoindre la démarche de la French Tech, de poser les premières pierres vers le monde de la connectivité. Il s'agissait également de faire bouger les lignes en cassant les frontières entre BtoB et BtoC. »

Mission accomplie pour Mario Fiem, le directeur du salon, qui annonce vingt-deux start-up exposantes présentant des applications à destination des pros, mais également des particuliers. Et parce qu'il s'agira également pour les visiteurs de s'inspirer de ces initiatives, l'espace est organisé de façon plus conviviale avec chaque jour un afterwork entre 17 h 00 et 18 h 00 pour faciliter les échanges et le networking avec les visiteurs. Pour compléter ce nouveau dispositif digital, une académie des solutions de marketing digital dans l'après-vente automobile animera l'espace. Organisée avec Solocal Group,



Applications en ligne, solutions de fidélisation, réseaux sociaux... De nombreux sujets seront décortiqués par l'Académie Digitale.

expert de la communication digitale locale, cette agora réunit des spécialistes du e-business invités à partager leur savoir-faire en matière de maîtrise des outils du marketing numérique et du Web-to-Store. Sont attendus quatre speakers, « des personnalités remarquables de cette activité qui ont créé des ruptures », assure Mario Fiem, dont on ne connaîtra pas le nom avant l'ouverture du salon, chargées d'éclairer et de faire rêver sur cet avenir digital. ●

## Pompes à eau et kits de distribution

**HEPU®**  
MADE IN GERMANY

Rendez-vous sur  
**EQUIP AUTO 2015**  
**Stand P043**  
**Hall 5**

**Équipement HEPU® - La bonne décision**

HEPU® totalise plus de 40 ans d'expérience en tant que fabricant réputé de pompes à eau de haute qualité. Les kits pompe à eau HEPU® constituent une solution sûre et économique. C'est l'assurance d'une réparation rapide, sans problème débouchant sur une grande satisfaction clients.

HEPU signifie 100 % qualité équivalente à l'origine pour un excellent service.

[www.hepu.de](http://www.hepu.de)

**LE KIT DE RÉPARATION DES PROFESSIONNELS**

## VOTRE VISITE

On ne change pas une formule qui gagne ! Comme pour l'édition précédente, les organisateurs du salon ont construit des parcours afin de mieux guider le visiteur en fonction de ses objectifs.

Pour l'édition 2015, six thèmes ont été fléchés :

- Parcours « Nouveautés » : Nouveaux produits ou services présentés depuis l'édition 2013.
- Parcours " - « GreenTech » : Produits ou services respectueux de l'environnement.
- Parcours « Véhicules connectés » : Solutions, produits, équipements ou services pour la connectivité des véhicules.
- Parcours « Poids lourd/VI » : Produits ou services liés aux poids lourds et aux véhicules industriels.
- Parcours « Démo » : Produits, équipements ou services en démonstration sur les stands exposants.
- Parcours « Univers VO » : Préparation des VO.

## Plateau TV

Nouveauté pour l'édition 2015 : un plateau TV est au cœur du salon. Une plateforme d'expression ouverte aux visiteurs qui accueille chaque jour en direct des personnalités, médias, experts, exposants... Interviews et débats seront organisés sur les cinq jours de salon de 10 h 30 à 18 h 00 pour mettre en lumière les grandes actus et les enjeux des métiers de l'après-vente automobile. Le tout retransmis en direct sur la chaîne YouTube du salon. Aux manettes : Emmanuel Taillardat, journaliste à *L'Argus* de l'automobile, Laurent Meilaud, journaliste auto et Éric Devos, P-DG de Gipa Groupe. Chaque jour, plusieurs conférences ponctueront la manifestation sur des sujets clés :

- **Mardi 13 octobre**
  - Pièces sur Internet : le temps des grandes manœuvres
- **Mercredi 14 octobre**
  - L'éco-entretien : LA solution pour surfer sur la vague antipollution
  - Conférence sur la formation des jeunes : « Ils veulent travailler dans l'automobile ! »
- **Judi 15 octobre**
  - Voiture connectée : qui profitera du business lié à l'entretien ?
  - Les pièces de réemploi : une filière professionnalisée
  - Les pneus d'occasion : dans quelles conditions les proposer ?
- **Vendredi 16 octobre**
  - Conférence lavage : le lavage, un poste de rentabilité additionnel, les nouveaux matériels, laver pour préparer un véhicule avant restitution
- **Samedi 17 octobre**
  - Comment changer durablement l'image des garages ?
  - La relation client-réparateur : vers plus de transparence et d'interactivité ?
  - Entreprise à vendre, conférence sur la transmission d'entreprise en 2015

# EQUIP AUTO

DU 13 AU 17 OCTOBRE • PARC DES EXPOSITIONS  
SALON INTERNATIONAL DE L'APRÈS-VENTE ET DES SERVICES

## 12 univers pour vous

- Trade & Sourcing (Tous secteurs)  
Hall 4
- Lavage, aires de services et dépannage  
Hall 5 a
- Multi-activités  
Hall 5 a
- Lubrifiants et produits d'entretien  
Hall 5 a
- Services aux professionnels  
Halls 5 a
- Carrosserie et peinture  
Hall 5 a
- Pneumatiques, jantes et accessoires  
Hall 5 a
- Espace V.O.  
Hall 5 a
- Réparation, maintenance et diagnostic  
Hall 5 a
- Réseaux d'entretien et de distribution  
Hall 5 a
- Outillage  
Hall 5 a
- Pièces, équipements et composants  
Hall 6

Ateliers de formation GNFA

Concours FNA «Gagnez un garage»

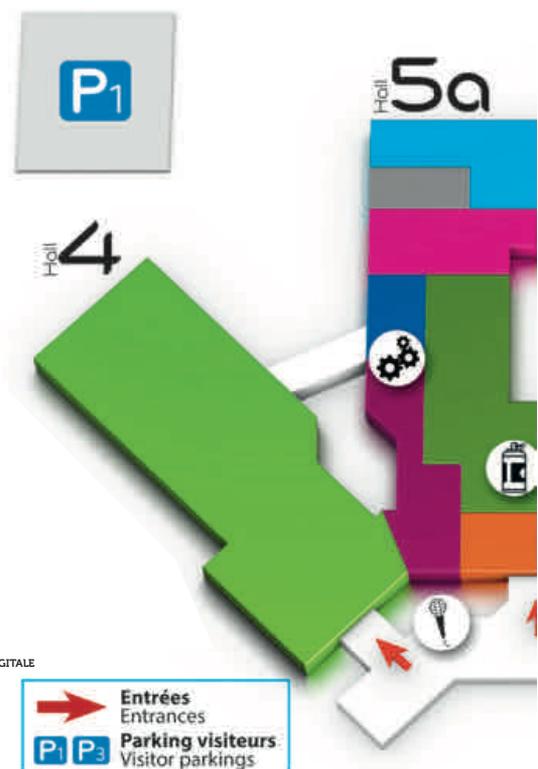
Village FFC Carrosserie - Peinture

Salles de conférences des forums

#EASTARTUPRALLY - ACADEMIE DIGITALE

Plateau TV d'EQUIP AUTO

SOCIAL WALL #EQUIPAUTO2015



## Où trouver Zepros Auto sur Equip Auto ?

Votre journal gratuit vous attend sur le salon de Villepinte où il est très largement diffusé :

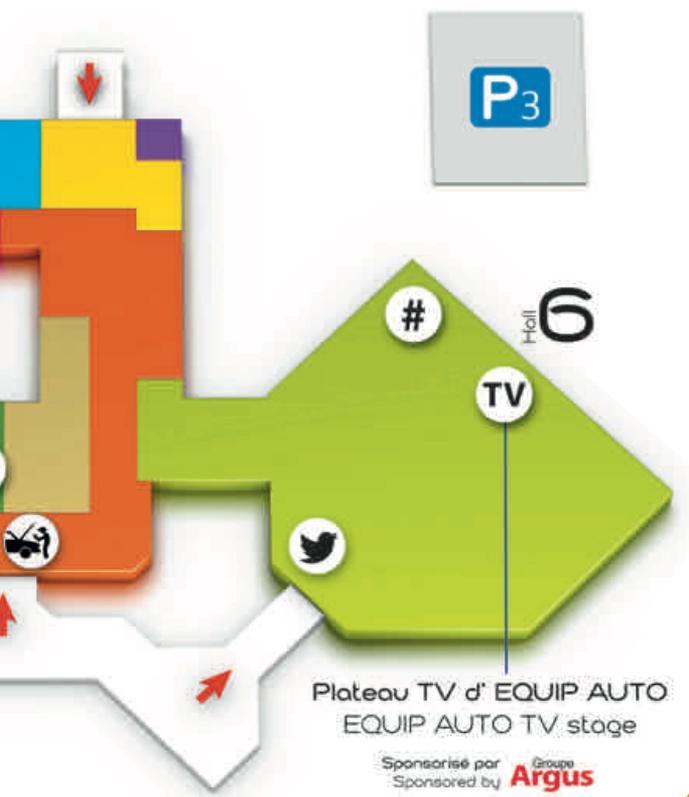
- aux entrées principales et sorties des halls 4, 5, 5a et 6 ;
- sur les stands des annonceurs partenaires (voir liste ci-contre) ;
- dans les 37 hôtels de la zone de Paris Nord-CDG-Villepinte.



# 2015

PARIS NORD VILLEPINTE  
SERVICES POUR TOUS LES VÉHICULES

## une filière !



### FORUMS & CONFÉRENCES

Mardi  
**13**  
OCTOBRE

✓ **Après-vente digitale : embarquement immédiat**

13H30-16H30 • SALLE DE CONFÉRENCE N° 402

✓ **Comment gagner la bataille de la pièce du réemploi ?**

La pièce de réemploi : Comment et où l'acheter ? Est-elle légale ? Peut-elle concurrencer l'offre des centres autos et des réparateurs indépendants ? Est-elle la réponse à la chute du pouvoir d'achat des ménages ?

Mercredi  
**14**  
OCTOBRE

15H00-16H30 • SALLE DE CONFÉRENCE N° 501

Jeudi  
**15**  
OCTOBRE

✓ **Préparation VO : la révolution culturelle des plateformes**

Une préparation presque industrielle de leurs véhicules d'occasion pour une optimisation des frais de remise en état, une occupation optimale de l'atelier et des véhicules stationnant le moins longtemps possible sur les parkings

14H30 - 17H00 • SALLE DE CONFÉRENCE N° 402

### LES ÉVÉNEMENTS DU SALON

Mardi  
**13**  
OCTOBRE

✓ **Remise des Trophées des Grands Prix de l'Innovation**

14H45 • HALL 6 SUR LE PLATEAU TV

✓ **Remise des Prix spéciaux**

17H30 • HALL 6 SUR LE PLATEAU TV

Mercredi  
**14**  
OCTOBRE

Jeudi  
**15**  
OCTOBRE

✓ **Remise des Prix du Concours de peinture sur tôle récompensant les élèves de CFA ayant le mieux formé et peint une pièce de carrosserie carrée**

14H30 • VILLAGE FFC

#### Exposants

HELLA	5 L 020
VALLET	5 M 098
3M	5 H 041
PHILIPS	6 J 050
AGRA	5 E 017
AUTODISTRIBUTION	5 H 017
AXIAL EDRA	5 C 022
SUMEX	5 H 12
VERNET	6 G 050
MEYLE	6 M 062
PLUSI	5 K 118
DBG GROUPE	5 C 090
VENEPORTE	6 J 062
IDLP & DIÉSÉLISTES	5 C 018
MGA DISTRIBUTION	6 G 060
CONTINENTAL CONTITECH	5 N 036
HUTCHINSON	6 J 040
SCHAEFFLER	5 G 063/5 H 059
LAVANCE	5 J 149
CORTECO	6 L 061
NGK NTK	6 H 040
PRECISIUM	5 M 036
PROMAUTO	4 H 002
CHIMIREC	5 E 033
LIZARTE	6 D 014
DYNABRADE	5 C 100
CODAPEX	5 M 136

#### Hôtels

Appart City Cap Affaires	Le Blanc Mesnil
B&B	Roissy en France
Campanile	Le Blanc Mesnil, Roissy en France, Villepinte, Gonesse
Hilton	Roissy-CDG
Holiday	Roissy en France
Hôtel Golden Tulip	Roissy-CDG Villepinte
Hyatt Regency	Roissy-CDG
Ibis	Roissy-CDG, Paris Nord 2 CDG, Villepinte Parc-des-Expositions
Ibis Budget	Paris Nord 2 CDG
Kyriad	Villepinte Parc-des-Expositions
Kyriad Prestige	Le Blanc Mesnil
Le Vert Galant	Villepinte
Marriott	Roissy-CDG
Mercure	Roissy-CDG
Millenium Hôtel	Roissy-CDG
Novotel	Roissy-CDG, Aulnay-sous-Bois
Novotel Convention and Wellness	Roissy-CDG
Penta Hôtels	Roissy-CDG
Première Classe	Roissy, Villepinte
Pullman	Roissy-CDG
Relais Spa	Roissy
Residhom Village Apartment	Roissy
Séjours et Affaire	Roissy-Village
Sheraton Hôtel	Roissy-CDG
Suite Novotel	Roissy-CDG, Paris Nord 2 CDG
Suites Résidences	Roissy-CDG



# Sortir autour

>>> Besoin d'un p'tit dépannage pour aller grignoter un morceau ou boire un verre pendant ou après le trajet ? On vous propose de découvrir les adresses de la région par notre spécialiste maison de la restauration Jean-Charles Schamberger, rédacteur en chef de Zepros.

75 PARIS XI

## East Mamma, ambiance authentique italienne

Que ce soit en salle, au comptoir pizzeria ou au bar, le cadre et l'ambiance d'East Mamma (l'une des tables du groupe Big Mamma) s'avèrent fort sympathiques, traduisant une authentique parenthèse italienne à Paris. Le service est ici alerte et très aimable, et la poignée de main fréquente. D'excellents produits, importés en direct, et des plats faits maison composent une carte courte (comme dans beaucoup de bons petits restaurants d'Italie...). L'assiette de culatello y est superbe, les pizzas – cuites dans un four à bois – fines et savoureuses. Côté spectacle, la préparation du célèbre cocktail Spritz par les barmen invite naturellement à passer commande... Compter entre 20 et 30 € hors boissons.



> East Mamma - [www.bigmammagroup.com](http://www.bigmammagroup.com)  
> 133 rue du Fg Saint-Antoine, 75011 Paris – Tél. : 01 43 41 32 15

75 PARIS XV

## Denny Imbroisi régale avec Ida

Denny Imbroisi, chef calabrais passé autrefois par Top Chef mais également par le restaurant Jules Verne de la Tour Eiffel, vient d'ouvrir une adresse franco-italienne d'une trentaine de places qu'il a baptisée du prénom de sa sœur : Ida. Il y propose du fait maison d'un bon rapport qualité prix avec notamment un menu carte au déjeuner à 30 €. À déguster : des ruote au pesto de basilic et d'olive vierge, des gamberoni rosso marinées, un gaspacho de concombre pomme verte granny-smith et feuilles d'oseille rouge, un cabillaud de ligne purée de petits pois asperges crues et cuites sauce beurre noisette...



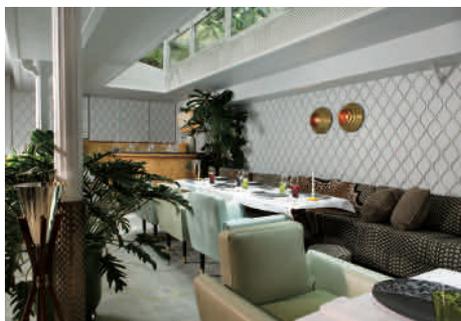
> Ida par Denny Imbroisi  
> 117 rue de Vaugirard, 75015 Paris – Tél. : 01 56 58 00 02

75 PARIS VII

## Sylvestre Wahid reçoit à L'Hôtel Thoumieux

C'est l'un des lieux vedettes de cette rentrée ! Nouveau chef de l'Hôtel Thoumieux, le talentueux Sylvestre Wahid (L'Oustau de Baumannière, Le Strato...) signe la nouvelle identité culinaire de la brasserie Thoumieux et du room-service de l'hôtel. Le restaurant gastronomique quant à lui fait peau neuve, devenant le Restaurant Sylvestre, avec une cuisine végétale et minérale soutenue par des produits irréprochables et une technique franche et directe, au service d'une « cuisine très inspirée, gourmande sans être lourde, riche sans être grasse ». Trois formules (110 €, 155 € et 190 €) et un privilège : Sylvestre Wahid propose une expérience unique avec une table du chef de deux personnes en cuisine.

> Hôtel Thoumieux - [www.thoumieux.fr](http://www.thoumieux.fr)  
> 79 rue Saint-Dominique, 75007 Paris  
> Tél. : 01 47 05 79 00



75 PARIS XVIII

## Brasserie Barbès : gigantesque !

Voici un grand restaurant, au moins par la taille, qui a vu le jour au printemps dernier dans le quartier de la Goutte-d'Or. Avec 750 m<sup>2</sup> d'espace, 4 étages, 250 places assises, 40 employés, des bars et une brasserie, ce lieu d'exception est tout simplement... gigantesque.



Du sandwich toasté au plateau de fruits de mer, la carte s'inscrit dans la pure tradition des brasseries parisiennes et fait du choix son argument principal. Afin d'optimiser l'espace, l'établissement est ouvert tous les jours de 8 h 00 à 1 h 00 du matin. Il permet de déjeuner, boire un café, dîner, et même s'amuser avec un dancing au sous-sol, et un bar à cocktails sous la rotonde vitrée du deuxième étage. Large choix de vins et cocktails, mais attention : pas de réservation possible...

> [www.brasseriebarbes.com](http://www.brasseriebarbes.com)  
> 2 boulevard Barbès, 75018 Paris  
Tél. : 01 42 64 52 23

75 PARIS VIII

## Renault Kadjar version Juan Arbelaez

Des origines colombiennes, une cuisine novatrice et un sourire chaleureux qui invitent à la découverte de nouveaux horizons... C'est tout Juan Arbelaez ! Le chef du restaurant Plantxa, à Boulogne-Billancourt (92)\*, signe actuellement la carte événementielle de L'Atelier Renault Café à l'occasion de l'exposition Renault Kadjar. Celle-ci se compose de trois plats pleins de fraîcheur aux mariages audacieux, lumineux et colorés, avec des cuissons justes et des assaisonnements millimétrés. En place jusqu'en novembre, cette carte évolue au fil des saisons avec deux formules, à 25 € et 32 €.

> Atelier Renault Café - [www.atelier.renault.com](http://www.atelier.renault.com)  
> 53 avenue des Champs Élysées, 75008 Paris  
> Tél. restaurant : 01 76 84 14 14

\* Plantxa Concept Food by Juan Arbelaez – 58 rue Gallieni, 92100 Boulogne-Billancourt – Tél. : 01 46 20 50 93 – [www.plantxa.com](http://www.plantxa.com)



# d'Equip Auto

Après le salon ? Voici quelques coups de cœur et nouveautés du moment directement concoctés par Zepros Métiers Resto. Avec ou sans GPS, suivez le guide Zepros !

## 75 PARIS XVIII

### David Le Quellec entre en scène au Moulin Rouge

Pour la première fois de son histoire, le Moulin Rouge intègre sa cuisine. C'est David Le Quellec qui a pris le poste de chef exécutif. Passé par de nombreuses grandes maisons à Paris, celui-ci a enrichi également son expérience à l'étranger au restaurant Le Reform à Manchester. Il a ensuite été chef exécutif de l'hôtel Concorde Opéra à Paris. Pour relever ce nouveau défi, il est secondé par Alexis Mathey et une brigade de 25 personnes. Une équipe de salle de 120 personnes œuvre également à ses côtés pour assurer les 600 couverts servis tous les soirs dans la salle mythique du Moulin Rouge.

- > Le Moulin Rouge
- > 82 boulevard de Clichy, 75018 Paris
- > Tél. : 01 53 09 82 82



## 75 PARIS XIX

### Au plaisir de la Paname Brewery Company

Face au bassin de la Villette, le Paname Brewery Company (PBC) a ouvert le 5 juin. Dédié à la bière artisanale, ce bar restaurant affiche une décoration de style industriel. Dans une ambiance street food haut de gamme, cet ancien entrepôt offre la possibilité aux clients de déguster, juste à côté des cuves où elles sont produites, en terrasse ou sous la véranda, cinq bières maison : Barge du Canal, l'Œil de Biche, Casque d'Or, un Singe en Hiver et la Bête Noire. Avec un ticket compris entre 8 et 12 €, les cocktails jouent la carte de l'originalité avec des créations maison à base de pisco, de tequila ou encore de gin.



- > Paname Brewery Company
- > 41 quai de Loire, 75019 Paris

## -----Autour du salon-----

### 95 ROISSY-EN-FRANCE

#### I Love Paris, décollage griffé Guy Martin



Le groupe Elior, partenaire d'Aéroports de Paris, propose une offre de standing avec le restaurant I Love Paris qu'il vient d'ouvrir en collaboration avec le chef Guy Martin (Le Grand Véfour à Paris) au sein de l'aéroport Paris-Charles-de-Gaulle à Roissy. Le lieu conçu par la designer India Mahdavi rappelle l'art de vivre à la française avec sièges en velours vert et pierres de Paris au sol, jouant ainsi avec les tons et les matières. La cuisine contemporaine proposée est à l'image de l'adresse : ouverte sur le monde. Sans faire l'impasse sur les grands classiques tels que la blanquette de veau ou le Paris-Brest, Guy Martin a choisi d'y inscrire homard bleu et caviar à la carte.

- > Restaurant I Love Paris Guy Martin Elior – Paris-Charles-de-Gaulle, Hall L du Terminal 2E
- > Tél. : 01 74 25 03 04

### 93 TREMBLAY-EN-FRANCE

#### L'Auberge du Tourlourou

Tenu par Jocelyne et Jean-Marc Gonzalo, le lieu raconte une histoire. Ce classique café-épicerie de nos campagnes françaises a servi de décor en 1955 au film « La Madelon » tourné par Jean Boyer et qui y gagna son nom « Le Tourlourou » (nom donné aux Antillais venus combattre pendant la Première Guerre Mondiale), puis à Charles Resnais pour son film « I want to go home ». En dehors de son côté « people », l'établissement propose une cuisine gastronomique et un cadre cosy campagnard (poutres apparentes, voûtes en pierre, carrelage d'époque). Les spécialités du chef : escalope de foie gras chaud, produits de la mer, ris de veau... et pâtisserie et pains maison. Outre une offre dégustation de pure tradition, les menus vont de 33 à 44 € en soirée.



- > 5 place du Colonel Henri Rol-Tanguy
- > 93290 Tremblay-en-France
- > Tél. : 01 48 61 06 42

### 93 AULNAY-SOUS-BOIS

#### L'Auberge des Saints Pères

Une cuisine traditionnelle et d'excellente facture du chef Jean-Claude Cahagnet (Maître cuisinier de France) auréolé d'une étoile Michelin et de trois toques Gault&Millau. Menu « Bi Es Ga » (Bistro Esprit Gastronomique) à 44 €.



- > [www.auberge-des-saints-peres.fr](http://www.auberge-des-saints-peres.fr)
- > 212 av. de Nonneville, 93600 Aulnay-sous-Bois – Tél. : 01 48 66 62 11

### 95 TREMBLAY-EN-FRANCE

#### Le Frenchy's Bistro, un grand chef à Roissy

En 2013, le talentueux chef Gilles Epié (Citrus Étoile à Paris) ouvrait dans la zone publique du terminal 2A une brasserie haut de gamme : le Frenchy's Bistro. Conçue par le non moins talentueux scénographe Gérard Cholot, cette vitrine fait découvrir aux clients du monde entier la gastronomie française à travers ses meilleurs produits frais (volaille de Challans, bavette à l'échalote...) et assure quelques clins d'œil internationaux (Californie Veggie burger, American bœuf tartare...). Cette table mérite toujours de figurer dans notre sélection.



- > Paris-Charles de Gaulle
- > Terminal 2A De 6 h 00 à 22 h 00 en service continu

Le chef Gilles Epié.

GRANDS PRIX  
INTERNATIONAUX  
DE L'INNOVATION AUTOMOBILE  
EQUIP AUTO 2015

# Equip Auto 2015 : les

Les lauréats des Grands Prix de l'Innovation Equip Auto étaient de belle qualité, les votes des journalistes

## « OEM & Nouvelles Technologies »

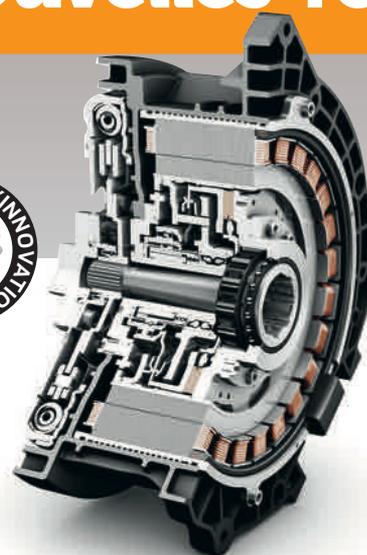
### AddiDrive: Two Architectures

Example of sizing for A and B vehicles segment

- AWD speed up to 40 km/h
- Max. pressure: 430 bar
- Max. torque: 170 Nm
- System weight: ~40 kg



Poclair Powertrain pour son système de transmission intégrale hydraulique temporaire baptisé **AddiDrive™** et adaptable à tous types de véhicules.



Schaeffler Automotive pour l'Hybrid module permettant d'hybrider des chaînes cinématiques existantes tout en optimisant l'encombrement.



NTN-  
à la d  
d'inn  
la réduc  
de nouveaux c  
pour la trans

## « Équipement de garage »

Hella pour le **CSC Tool**, l'outil de contrôle et de calibrage multi-marque des radars et autres caméras embarquées sur les véhicules équipés de systèmes d'aides à la conduite (frein multi-collision, régulateur adaptatif de vitesse, assistant automatique d'aide au stationnement, reconnaissance de somnolence et des panneaux de signalisation, etc.).



Corgi Cougar Group pour son appareil **Artiglio Uniformity** qui permet d'effectuer également le match-mounting directement et sans changer de machine. Ce qui en fait un véritable centre de diagnostic de la roue.

# lauréats des Grands Prix sont...

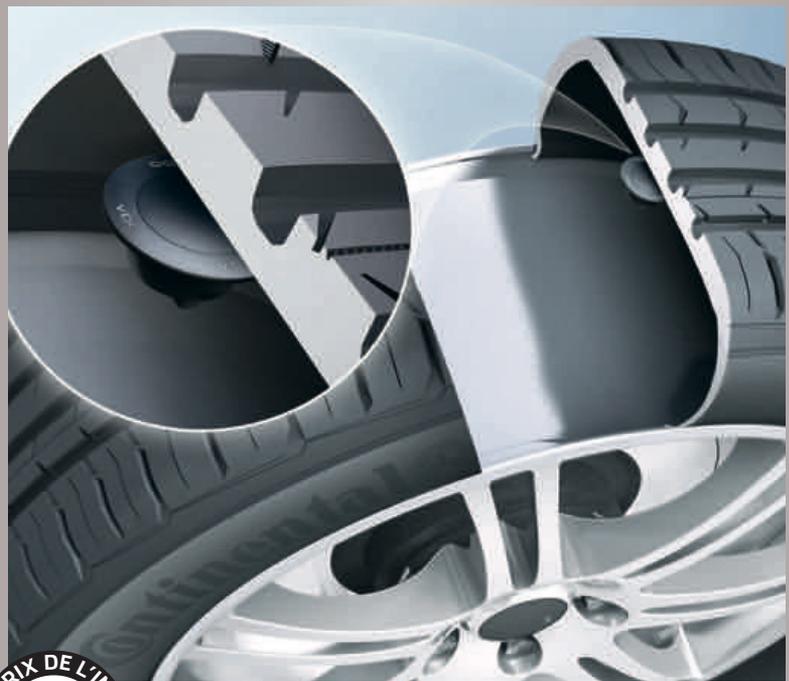
Auto 2015 viennent d'être dévoilés. Preuve que cette année les candidats ont débouché sur trois ex aequo !

es »

SNR pour une **liaison roulements-transmission** développée en demande de Renault pour son prototype Eolab. Les axes d'innovation portent sur la réduction de masse des composants, l'optimisation du couple de traînée des roulements de roue et sur les développements de technologies éprouvées, notamment la transmission.



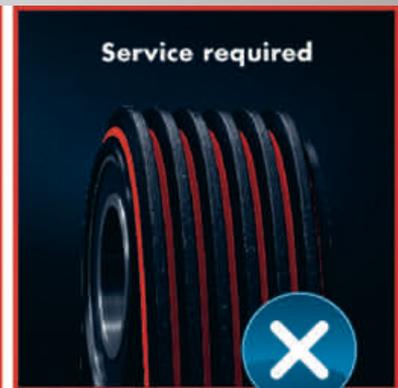
« Rechange et Post-Equipement »



Continental Automotive Trading France pour les capteurs **VDO Redi Sensor**. Ces capteurs de surveillance de la pression des pneus, multimarques et préprogrammés, viennent se positionner à l'intérieur du pneu, sur le bandage intérieur, à la différence des capteurs TPMS habituels qui sont solidarisés avec la valve.

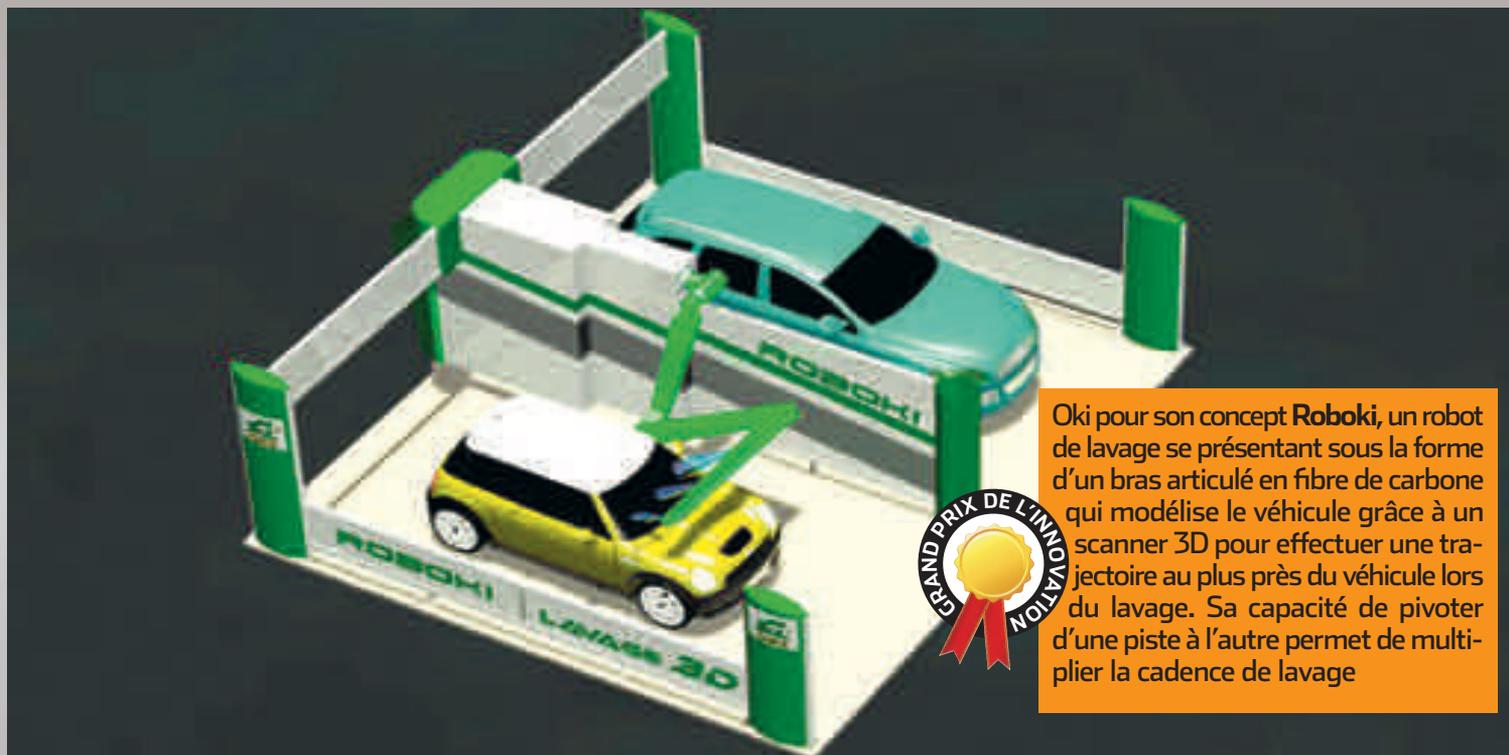


Mirka pour son système de préparation des surfaces baptisé **OSP-System**. Basé sur un processus en quatre étapes seulement et sur l'utilisation d'abrasifs et outils brevetés, l'OSP-System est annoncé comme capable de diminuer jusqu'à 50 % le temps nécessaire à la préparation des surfaces.



Optibelt pour sa **courroie SCC** (pour Secured Change Control), annoncée comme la première courroie de distribution bénéficiant d'un indicateur d'usure.

## « Service – Aires de service – Réseaux d'Après-Vente »



Oki pour son concept **Roboki**, un robot de lavage se présentant sous la forme d'un bras articulé en fibre de carbone qui modélise le véhicule grâce à un scanner 3D pour effectuer une trajectoire au plus près du véhicule lors du lavage. Sa capacité de pivoter d'une piste à l'autre permet de multiplier la cadence de lavage



Federal-Mogul Motorparts pour **FM-For-Me**, un programme sur-mesure, s'adressant tant aux distributeurs qu'aux réparateurs, qui apporte des solutions sur des services techniques, une meilleure connaissance des produits du groupe et des outils de développement de leur activité.



Guernet Compresseurs pour le **Power Motor System**, un compresseur pour ateliers mobiles directement entraîné par le moteur du véhicule via une poulie accessoire, permettant de faire l'économie d'un moteur thermique pour alimenter le compresseur.

## « Connectivité »



Actia Automotive pour **Actia iCAN**, une unité de diagnostic et télématique embarquée pour la seconde monte. Branché sur la prise OBD du véhicule, ce boîtier multimarque remplit les fonctions de diagnostic à distance et d'outil de diagnostic à l'atelier en interface avec l'appareil Multi-Diag® Actia.



T-Scan pour le **Groove Glove**, un gant capable de lire la sculpture des pneus. Équipé d'un lecteur laser, il fournit des éléments sur l'usure des enveloppes et sur le besoin d'une géométrie en utilisant le logiciel développé pour les lecteurs laser DRIVE TreadSpec. La solution « Cloud » calculera ensuite tous les éléments du rapport « État des pneus ».



Vous souhaitez bénéficier des mêmes infos constructeurs que les concessionnaires de marques ?  
Identifiez-vous sur [www.mongrossiste.fr](http://www.mongrossiste.fr) et commandez vos pièces détachées chez votre grossiste !

**mongrossiste.fr**

\*mongrossiste contient également:

- Informations techniques
- Temps barémés
- Module de devis
- Plans et schémas électriques
- Modifications techniques
- Rappels des constructeurs
- Cadeaux
- Formations techniques
- Chroniques hebdomadaires



**van heck**  
interpieces

\* Entièrement gratuit, d'une valeur de 1000€ par an

# SHOWROOM MATÉRIEL

Equip Auto est l'occasion pour votre journal Zepros Auto de faire un état des lieux des nouveautés matériel et outillage dévoilés sur le salon à l'occasion de cette édition 2015. Présenté sous forme de fiches détaillées et pratiques (caractéristiques techniques, installation et après-vente, prix...), ce mini-catalogue permet aux patrons d'atelier de se faire une idée précise des nouveaux outils proposés sur les stands du salon de Villepinte.

- **DIAGNOSTIC** .....p. 90
- **CONTRÔLE TECHNIQUE**
  - Contrôle des gaz d'échappement .....p. 93
  - Réglophares .....p. 93
- **CLIMATISATION** .....p. 94
- **ÉLECTRICITÉ**
  - Boosters de démarrage .....p. 96
  - Chargeurs de batterie .....p. 97
- **OUTILLAGE À MAIN**
  - Clés à chocs .....p. 98
  - Clés dynamométriques .....p. 98-99
  - Baladeuses .....p. 99
- **OUTILS DE LEVAGE**
  - Ponts élévateurs .....p. 100
  - Crics .....p. 100
- **PNEUMATIQUE**
  - Démonte-pneus .....p. 102
  - Équilibreuses .....p. 102
  - Bancs de géométrie .....p. 103
- **CARROSSERIE**
  - Pistolets peinture .....p. 104
  - Nettoyeurs de pistolet .....p. 104
  - Postes à souder .....p. 106
  - Ponceuses .....p. 106
  - Riveteuses .....p. 108
  - Réparation plastique .....p. 108

## ACTIA - MULTI-DIAG XG MASTER

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : ACTIA MULLER, DISTRIBUTEURS, GROSSISTES, PARTENAIRES

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 330 x 280 x 40 mm (sans les bras)
- Poids : 3 kg
- Écran : 13,3" tactile et couleur TFT
- Câble : OBD universel fourni (câbles spécifiques par marques disponibles en option).
- Environnement informatique : Windows 7
- Connexions (PC et imprimante) : oui
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : Multi-Diag Scope en option
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Configuration calculateurs : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui et méthodes en option
- Comparatif des données : oui, selon les cas
- Mode de mise à jour/fréquence : 3 à 4 mises à jour par an via DVD-ROM chaque année + mises à jour intermédiaires par Internet
- Nombre de véhicules traités : 44 marques automobiles, environ 55 000 calculateurs



### PRIX HT

- 5 990 € hors conditions particulières
- Convention de services : 795 €/an (1 an de mise à jour logiciel + hotline téléphonique + maintenance par échange standard + garantie) • Options : contacter Actia Muller

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Actia Muller • Garantie : illimité (sous contrat d'abonnement) • Extension de garantie : illimité (sous contrat d'abonnement) • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui

## ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com

## BRAIN BEE SPA - B-TOUCH

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : RÉSEAU BRAIN BEE

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 315 x 220 x 55 mm
- Poids : 1,5 kg
- Écran : tactile et couleur
- Câble : connecteur Sub-D 15, USB Fast Speed, Bluetooth
- Environnement informatique : Windows
- Connexions (PC et imprimante) : Bluetooth et USB
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : non
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui
- Origine des données/éditeur : Brain Bee
- Simulation du fonctionnement de fonctions : oui
- Comparatif des données : non
- Mode de mise à jour/fréquence : 4 mises à jour automatiques par an
- Nombre de véhicules traités : plus 1 600 modèles



### PRIX HT

- 3 500 € avec 12 mois de mises à jour
- Mise à jour : 695 €/12 mois et 1 740 € les 36 mois • Options : fonction Ford pour spécialistes

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : réseau officiel Brain Bee • Garantie : 12 mois • Extension de garantie : + 24 mois • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui

## BRAIN BEE SPA

Via Quasimodo 4/A - 43126 Parma (Italia)  
Tél. : + 39 05 21 95 44 11 • Fax : +39 05 21 95 44 90  
Web : www.brainbee.com • E-Mail : contact@brainbee.com

**TECNOMOTOR SPA - SOCIO 600**

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : ISO 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS OFFICIELS

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- Dimensions (L x l x h) : 220 x 180 x 45 mm
- Poids : 2,2 kg
- Écran : TFT 800 x 600 / 8", tactile et couleur
- Câble : EOBD, adaptateur pour chaque type de véhicule
- Environnement informatique : Windows base Linux
- Connexions (PC et imprimante) : Bluetooth et USB
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : Scope 4 canaux ADC
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui
- Origine des données/éditeur : Tecnomotor Spa
- Simulation du fonctionnement de fonctions : Tecnomotor Spa
- Comparatif des données : oui
- Mode de mise à jour/fréquence : 10 mises à jour par an via Internet
- Nombre de véhicules traités : tous les véhicules européens, asiatiques et américains

**PRIX HT**

- 3 700 € avec 24 moins de mises à jour
- Mise à jour : 540 € • Options : intégrations software pour moto et PL/remorque ; coffret câbles véhicules Europe, asiatiques, PL, remorques et motos ; endoscope

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

- SAV : Tecnomotor Spa • Garantie : 1 an • Extension de garantie : sur demande • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui

**TECNOMOTOR SPA**

Via Modena, 34 - Correggio (RE) Italie  
Tel : + 39 05 22 74 74 11 • Fax : + 39 05 22 74 74 51  
Web : www.tecnomotor.it • E-mail : NC

**ACTIA - MULTI-DIAG MOBILE 3**

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : ACTIA MULLER, DISTRIBUTEURS, GROSSISTES, PARTENAIRES

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- Dimensions (L x l x h) : 318 x 218 x 28 mm
- Poids : 1,380 Kg
- Écran : 11" tactile full HD
- Câble : OBD fourni (câbles spécifiques par marques disponibles en option)
- Environnement informatique : Windows 8,1
- Connexions (PC et imprimante) : oui
- Lecture code EOBD : oui
- Interprétation des codes défaut : oui
- Oscilloscope : Multi-Diag Scope en option
- Remise à zéro des indicateurs de maintenance : oui
- Diag multiplexage : oui
- Embarquable pour diag dynamique : oui
- Configuration calculateurs : oui
- Base de données data et méthodes, embarquée : oui et méthodes en option
- Comparatif des données : oui, selon les cas
- Mode de mise à jour/fréquence : 3 à 4 mises à jour par an via DVD-ROM chaque année + mises à jour intermédiaires par Internet
- Nombre de véhicules traités : 44 marques automobiles, environ 55 000 calculateurs

**PRIX HT**

- 195 € HT/mois sur 36 mois, convention de services incluse
- Convention de services : 1 an de mise à jour logiciel + hotline téléphonique + maintenance par échange standard + garantie • Options : contacter Actia Muller

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

- SAV : Actia Muller • Garantie : illimité (sous contrat d'abonnement) • Extension de garantie : illimité (sous contrat d'abonnement) • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui

**ACTIA MULLER**

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com



www.dayco.com

L'innovation est contenue  
dans cette boîte.



Kit de distribution avec courroie HT



Notre meilleur service et notre technologie sont contenus dans une seule boîte. Code QR avec instructions de montage, numéro de série pour la traçabilité du produit, toute la garantie Long Life « 1 an » ainsi que la qualité constante Dayco.

**DAYCO**

The original power in motion

CETTE ANNÉE VOUS ÊTES  
PLUS DE 2000 À NOUS SUIVRE ...

# MERCI!



TENNECO  
WWW.TENNECO.COM

## CAPELEC - COMBINÉ CAP3600FR-GO

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : SOCIÉTÉS DE MAINTENANCE ET DISTRIBUTEURS AGRÉÉS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Temps de préchauffage : < 9 min. à 0 °C (1 min. minimum) pour une performance optimale
- Temps de réponse : < 5 secondes pour CO, CO<sub>2</sub>, HC
- Affichage : PC | écran tactile (au choix 20-23")
- Servante fournie : NC
- Imprimante : NC
- Clavier PC : oui
- Télécommande : oui
- Compte-tours : oui
- Capteur compte-tours : NC
- Sécurisation des données : OTC LAN/GIEG LAN
- Connectivité sans fil : (Bluetooth module CAPI221)
- Sonde de température : oui
- Programme spécifique pour contrôle technique : oui
- Mesure de l'opacité des gaz d'échappement : oui
- Options : sonde de température non intrusive, télécommande, lecteur OEBD, housse de protection chariot de transport, sonde PL... • Nombre de produits distincts dans la gamme : NC • Préconisations/références constructeurs : NC



### PRIX HT

- à partir de 8 344 € pour version combiné analyseur de gaz, opacimètre

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : société de maintenance agréée • Hotline : oui • Durée de la garantie : 12 mois • Formation ou prise en main : oui

## CAPELEC

1130 rue des Marels - 34000 Montpellier  
Tél. : 04 67 156 158  
Web : www.capelec.com • E-mail : sales@capelec.fr

## MAHA - COMBINÉ MET 6.3

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : NC

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Temps de préchauffage : court
- Dimension de l'écran : NC
- Affichage : LED intégré à 4 chiffres
- Servante fournie : oui
- Imprimante : A4
- Clavier PC : oui
- Lecteur (disquette, CD...) : oui
- Terminale portable : non
- Télécommande : non
- Compte-tours : oui
- Capteur compte-tours : NC
- Sonde de température : oui
- Programme spécifique pour contrôle technique : oui
- Options : chariot de transport, sonde PL...
- Préconisations/ références constructeurs : BMW, Audi, Mercedes



### PRIX HT

- NC

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Maha • Hotline : Maha • Durée de la garantie : 12 mois • Formation ou prise en main : Maha

## MAHA FRANCE

ZA - 3 rue des Païens - 67728 Hoerdt Cedex  
Tél. : 03 88 68 24 24 • Fax : 03 88 68 24 25  
Web : NC • E-mail : contact@maha-france.fr

## ACTIA - RÉGLOPHARE À CAMÉRA CCD 764-8

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : ACTIA MULLER, DISTRIBUTEURS, GROSSISTES, PARTENAIRES

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Dimensions (L x l x h) : 590 x 670 x 1 890 cm
- Poids : 25 kg
- Mode de positionnement et alignement : laser et assistance électronique
- Support mobile (type) : rails ou roues
- Affichage : LCD couleur tactile
- Imprimante : en option
- Types de mesures (contrôles et diagnostics) : tous types de mesure VL, PL, moto
- Alimentation : secteur/batterie 12V
- Système de visée : Assistance électronique de positionnement
- Mesures :
  - Angle d'inclinaison : + 6 % à - 6 % - Précision : 0,2 %
  - Intensité lumineuse : 0 à 125 kcd - Précision : 1 %
- Protocoles de transmissions données : OTC LAN
- Type de transmission/Communication : WiFi
- Homologation UTAC : oui, n° 13/LAN/ECE/0014
- Conformité aux réglementations : NFR 63-801, SRV/041

### PRIX HT

- 3 990 € prix tarif hors conditions particulières

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Actia Muller ou plateformes agréés • Garantie : de 12 à 36 mois • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : oui



## ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com

## MAHA - RÉGLOPHARE MLT 3000

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : NC

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Phares contrôlables : paraboliques, système de projection, surfaces libres
- Sources de lumière contrôlables : bilux, halogène, xénon, LED
- Plages de mesures :
  - Au-dessus : 0-300 mm/10 m (0-3 %)
  - En dessous : 0-500 mm/10 m (0-5 %)
  - À gauche : 0-1 000 mm/10 m (0-10 %)
  - À droite : 0-1 000 mm/10 m (0-10 %)
- Hauteur du centre de la lumière : 150-1 500 mm
- Distance de mesure : 100-1 000 mm
- Intensité de lumière : 0-125 000 cd (Candela)
- Éclairement : 0-200 Lux
- Intensité : +/- 5 %
- Déviation par rapport à un axe : +/- 5°
- Alimentation électrique : 100-240V, 50/60 Hz AC/12V DC
- Conformité aux réglementations : oui
- Communication : NC

### PRIX HT

- NC

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Maha • Hotline : Maha • Durée de la garantie : 1 an • Extension de garantie : possible • Contrat de maintenance : oui • Formation ou prise en main : 2 heures

### DIVERS

Saisie numérique des valeurs mesurées et évaluation par un système électronique intégré de commande



## MAHA FRANCE

ZA - 3 Rue des Païens - 67728 Hoerdt Cedex  
Tél. : 03 88 68 24 24 • Fax : 03 88 68 24 25  
Web : www.maha.fr • E-mail : info@maha-france.fr



# FLENNOR®

**AUTOMOTIVE  
GERMANY**



**KITS DE DISTRIBUTION**  
Les kits de réparation contiennent des courroies de distribution, des galets tendeurs et se profités de travail et/ou pompes à eau et instructions de montage/démontage. Un kit de kit, les kits tendent, assure de servir bien les pompes à eau assurant des frais d'appoint.



**KITS DE ROULEMENTS DE ROUES**  
fabriqué à partir d'acier de qualité supérieure. Et se distinguent par une ingénierie particulièrement élevée. Dans les kits, comme qui les les rendent, transportent la stabilité des composants comme pour l'entretien, la garantie Flennor vous offre en plus. Faites votre choix parmi notre large gamme de produits!



**LIAISON AU SOL**  
Dans les zones de distribution, nous vous recommandons avec des stabilisateurs verticaux de mouvement complet pour les types de véhicules les plus divers. Prévoyez tout les kits de stabilisateurs de la conception de conception avec rampe VDI à 10/10/10. Des faits qui parlent d'eux-mêmes - et en votre faveur.

**THE POWER OF [E]MOTION.**







**FLENNOR FRANCE S.A.R.L.**  
76 rue de la plaine des bruchers  
67100 STRASBOURG

Tel : 03 88 55 93 66  
Fax : 03 88 39 94 83  
info@flennor.fr

**WWW.FLENNOR.DE**

## ACTIA - ACM3400-2GP

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI -  
DISTRIBUTION : DIRECT ET INDIRECT

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (H x l x P) :** 1070 x 620 x 670 mm
- **Poids :** 110 kg
- **Gaz traité(s) :** R134a et HFO1234yf
- **Alimentation :** 220-240V - 50/60 Hz
- **Roulettes :** 4
- **Type :** ACM3400-2GP automatique
- **Écran de contrôle :** LCD 7" couleur et tactile avec logiciel intuitif
- **Vitesse de récupération des fluides :** 300 g/min. en phase liquide
- **Stockage des fluides :** 2 bouteilles de 12 l, 2 circuits séparés
- **Débit de la pompe à vide :** 100 l/min.
- **Base de données embarquée :** base de données intégrée
- **Imprimante :** oui
- **Manomètre de pression bouteilles :** oui
- **Contrôle de fuites automatique et fonction diagnostic :** oui
- **Options :** kit de lavage/rinçage, analyseur de réfrigérants
- **Préconisation/référencement constructeurs, réseaux :** en cours



### PRIX HT

- à partir de 5 790 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Actia Muller • **Durée de la garantie :** 1 an • **Extension de garantie :** en option • **Contrat de maintenance :** en option, mise à jour, hotline, téléassistance • **Formation ou prise en main :** sur site, de 2 à 4 heures selon matériel

## ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com

## ECOTECHNICS/GITEC - ECK3500-UP HYBRID N2

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : 9001/2008  
DISTRIBUTION : GITEC ET DISTRIBUTEURS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions (H x l x P) :** 550 x 600 x 1050 mm
- **Poids :** 80 kg
- **Gaz traité(s) :** R134a
- **Alimentation :** 230V - 50 Hz
- **Roulettes :** 2 roulettes avec frein et 2 roues 25 cm
- **Type :** super-automatique
- **Écran de contrôle :** afficheur graphique couleur 5" avec icônes
- **Vitesse de récupération des fluides :** 300 g/min. en phase liquide
- **Stockage des fluides :** bouteille de 22 litres
- **Débit de la pompe à vide :** 100 l/min. avec degré de vide 0,1 mbar
- **Base de données embarquée :** VL + PL + possibilité de créer sa propre base de données
- **Imprimante :** oui
- **Manomètre de pression bouteilles :** non
- **Options :** Saniflux : premier système de purification d'habitacle intégré dans une station de recharge A/C, identificateur de gaz (autorise la récupération du gaz si ce dernier est conforme et non pollué), diagnostic dynamique



### PRIX HT

- 5 835 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Gitec • **Durée de la garantie :** 1 an • **Extension de garantie :** possible • **Contrat de maintenance :** oui • **Formation ou prise en main :** oui

## GITEC

Rue des Limes - 58200 Cosne-sur-Loire  
Tél. : 03 86 26 88 90 • Fax : 03 86 26 88 98  
Web : www.gitec-sas.fr • E-mail : gitec@gitec-sas.fr

# PIUSI

# PIUSI PRESENTE LA REVOLUTION

*Fluid Handling Innovation*

Découvrez-nous  
au prochain  
EQUIP AUTO '15

Hall 5  
Stand K118



## DELPHIN

Le système novateur, breveté et exclusif pour le ravitaillement d'AdBlue® crée par PIUSI, qui assure un gain de temps, d'argent, dans la qualité totale et dans la propreté des véhicules et aussi des ouvriers.



## MCO<sup>2</sup>0

La révolution de la gestion distribution fluides!  
Sa souplesse d'installation (Wi-Fi) et sa Conception peut désormais représenter la REVE pour les Pros des garages.



**MADE  
IN  
ITALY**

PIUSI, marchio di PIETRELLI, offre dei sistemi innovativi ed esclusivi per il rifornimento, la pulizia e la cura dei fluidi supplementari, Motoristi ed Operatori. PIUSI offre dei soluzioni originali AdBlue®, ATTENTION AUX IMITATIONS

Piusi SpA - Sesto San Giovanni - PI - 0176 204601 - [com@piusi.com](mailto:com@piusi.com)

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

## FACOM - BOOSTER 12V B12-1 A

PAYS D'ORIGINE : SUISSE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 10,4 kg
- Tension d'utilisation : 12V
- Intensité de courant de démarrage : 1150 A
- Intensité de courant de court-circuit ou pic : 3 500 A
- Type de batterie embarquée : TECH HD
- Types de batteries pouvant être boostées : tous (plomb, acide, y compris AGM)
- Identification de la batterie à booster : NC
- Interrupteur de puissance : oui
- Protection électronique contre les pics de surtension : oui
- Alarme d'inversion de polarité : oui
- Type de câbles : cuivre
- Section des câbles : 25 mm<sup>2</sup>
- Longueur des câbles : 1,30 m
- Type de pinces : laiton

## PRIX HT

- 354 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- SAV : Facom
- Garantie : 1 an (sauf batterie)
- Extension de garantie : non



## FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis  
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93  
Web : www.facom.fr • E-mail : NC

## FÖRCH SAS - BOOSTER 1700A, 12V

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET 14001  
DISTRIBUTION : DIRECTE

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 10,4 kg
- Tension d'utilisation : 12V
- Intensité de courant de démarrage : 680 A
- Type de batterie embarquée : 16 Ah
- Types de batteries pouvant être boostées : tous
- Identification de la batterie à booster : 12V
- Nombre de démarrages possibles : 30 maximums
- Rechargement : 230 V
- Protection électronique contre les pics de surtension : oui
- Alarme d'inversion de polarité : non
- Type de câbles : câbles avec gaine spéciale
- Section des câbles : 25 mm<sup>2</sup>
- Longueur des câbles : 1,30 m
- Type de pinces : entièrement isolées
- Classe de protection : IP 42
- Temps de charge : environ 10 heures

## PRIX HT

- 459 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- SAV : Förch SAS
- Garantie : 1 an
- Extension de garantie : non



## FÖRCH SAS

ZAE Le Marchais Renard - Aubigny - 77950 Montereau-sur-le-Jard  
Tél. : 01 64 14 48 48 • Fax : 01 64 14 48 49  
Web : www.forch.fr • E-mail : info@forch.fr

## VALLET DISTRIBUTION - V 4000B

PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : GROSSISTES

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Poids : 212 g
- Tension d'utilisation : 12V
- Intensité de courant de démarrage : 7 500 mA/h
- Intensité de courant de court-circuit ou pic : 400 A.
- Type de batterie embarquée : Li CO O<sub>2</sub>
- Types de batteries pouvant être boostées : tous
- Identification de la batterie à booster : oui
- Nombre de démarrages possibles : 3
- Interrupteur de puissance : oui
- Protection électronique contre les pics de surtension : oui
- Alarme d'inversion de polarité : oui
- Type de câbles : cuivre
- Section des câbles : NC
- Longueur des câbles : 0,5 m
- Type de pinces : cuivre

## PRIX HT

- 99 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- SAV : Vallet Distribution
- Garantie : 1 an
- Extension de garantie : non



## VALLET DISTRIBUTION

18/20 chemin des Pillots - 18100 Vierzon  
Tél. : 02 48 52 90 25 • Fax : 02 48 52 06 08  
Web : www.vallet-distribution.com • E-mail : vallet.distribution@orange.fr

## GYS - ALIMENTATION STABILISÉE 30.12 HF

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET TÜV  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Mode : charge/diagnostic automobile/change batterie/showroom
- Types de batteries rechargeables : liquide et gel
- Tension(s) de batterie : 12V
- Capacité de batterie en mode charge : 10 Ah à 400 Ah
- Courant de sortie maximum : 40A
- Charge rapide : oui
- Charge possible sur batterie branchée : oui
- Dimensions : 255 x 105 x 230 mm
- Poids : 3,8 kg
- Portable ou roulant : portable
- Écran d'affichage/type : LCD
- Longueur des câbles avec pinces : 2,5 m en 6 mm<sup>2</sup>
- Dispositif de sécurité, inversion de polarité : oui
- Répond à la norme 2006/95/CE & 2004/108/CE : oui
- Classe de protection : IP21 (sans ventilation externe, technologie FANLESS)

## PRIX HT

- 400 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- SAV : GYS
- Garantie : 1 an
- Extension de garantie : NC



## GYS CARROSSERIE

134 boulevard des Loges - 53940 Saint-Berthevin  
Tél. : 02 43 01 29 10 • Fax : 02 43 01 28 59  
Web : www.gys.fr • E-mail : r.harti@gys.fr

### CLAS EQUIPEMENTS - OE 2040

PAYS D'ORIGINE : NC - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : RÉSEAU DE DISTRIBUTEURS

#### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Types de batteries chargeables : tous
- Alimentation : 230V, 50-60 Hz
- Tension(s) de batterie : 12V
- Capacité de batterie : 10 Ah à 80 Ah
- Charge rapide : oui
- Diagnostic batterie : non
- Puissance efficace : 240 W
- Mode booster : non
- Dimensions : 350 x 190 x 75 mm
- Poids : 2,5 kg
- Portable ou roulant : portable
- Écran d'affichage/type : voyants lumineux
- Longueur des câbles avec pinces : 1830 mm
- Dispositif de sécurité, inversion de polarité : inverter
- Charge possible sur batterie branchée : non
- Répond à la norme DIN 40839 : oui



#### PRIX HT

- NC

#### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Clas Equipements • Garantie : 1 an • Extension de garantie : non

### CLAS EQUIPEMENTS

ZA de la Crouza - 73800 Chignin  
Tél. : 04 79 72 62 22 • Fax : 04 79 72 52 86

Web : clas-equipements.com • E-mail : contact@clas-equipements.com

### DECA - SC 70/700, CHARGEUR/DÉMARREUR

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : GROSSISTES

#### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Types de batteries chargeables : tous
- Alimentation : 230V
- Tension(s) de batterie : 12V et 24V
- Capacité de batterie : 5 Ah à 800 Ah
- Charge rapide : oui
- Diagnostic batterie : oui
- Puissance efficace : 13,5 kW
- Mode booster : oui
- Dimensions : 390 x 280 x 903 mm
- Poids : 24 kg
- Portable ou roulant : roulant
- Écran d'affichage/type : oui
- Longueur des câbles avec pinces : 3 m
- Dispositif de sécurité, inversion de polarité : oui
- Charge possible sur batterie branchée : oui
- Répond à la norme DIN 40839 : oui

#### PRIX HT

- 489 €

#### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Vallet Distribution • Garantie : 1 an  
• Extension de garantie : non



### VALLET DISTRIBUTION

18/20 chemin des Pillots - 18100 Vierzon  
Tél. : 02 48 52 90 25 • Fax : 02 48 52 06 08

Web : www.vallet-distribution.com • E-mail : vallet.distribution@orange.fr

## RC RODCRAFT

Capacité 2 tonnes.  
De 115 mm à 560 mm de hauteur.  
Équipé de 2 ou 3 coussins.  
Emmanchement court ou long.

### Crics coussins d'air série BC2



### Presses d'atelier hydrauliques

Garantie 2 ans.  
Pour les applications de 15t, 30t, 50t, 75t et 100t.

## CP GEORGES RENAULT - CP7748

PAYS D'ORIGINE : NC - CERTIFICATION ISO : 9001 ET 14001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS AGRÉÉS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : double marteau tournant
- **Pression d'alimentation** : 6,3 bars
- **Pression d'utilisation** : 6,3 bars
- **Consommation d'air** : 12 l/sec.
- **Capacité de serrage** : 102-786 Nm
- **Capacité de desserrage** : 1 250 Nm
- **Réglages puissance** : 3 positions (position 1 : 245 Nm, position 2 : 650 Nm, position 3 : 990 Nm)
- **Type de gâchette** : progressive
- **Nombre d'impulsions** : 1 200 coups/min.
- **Vitesse à vide** : 8 200 tr/min.
- **Niveau de bruit** : 93 dB(A)
- **Niveau de vibration** : 10,1 m/s<sup>2</sup>
- **Matière du carter** : aluminium
- **Matière de la poignée** : grip soft injecté
- **Carré d'entraînement** : 1/2"



## PRIX HT

- 169 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : ARM • Garantie : 1 an • Hotline : 01 64 31 24 36 • Formation ou prise en main : non, notice d'utilisation fournie

## CP GEORGES RENAULT

38 rue Bobby Sands - ZAC de la Lorie - BP 10273 - 44818 Saint-Herblain Cedex  
Tél. : 02 40 80 20 00 • Fax : 02 40 80 20 19  
Web : www.cp.com/fr • E-mail : sandrine.kenny@cp.com

## FACOM - NS.3000FPB

PAYS D'ORIGINE : SUISSE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : double marteau
- **Pression d'alimentation** : 6,3 bars
- **Pression d'utilisation** : 6,3 bars
- **Consommation d'air** : 144 l/min. (2,4 l/sec.)
- **Capacité de serrage** : 805 Nm
- **Capacité de desserrage** : 1 700 Nm
- **Réglages puissance** : 3 positions
- **Type de gâchette** : progressive
- **Nombre d'impulsions** : 1 160 coups/min.
- **Vitesse à vide** : 7 225 tr/min.
- **Niveau de bruit** : 94,2 dB(A)
- **Niveau de vibration** : 4,91 m/s<sup>2</sup>
- **Matière du carter** : titane
- **Matière de la poignée** : composite avec surmoulage caoutchouc
- **Carré d'entraînement** : 1/2" / jonc de friction



## PRIX HT

- 305 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Facom • Garantie : 2 ans • Hotline : 01 64 31 24 36 / 01 64 54 45 45 • Formation ou prise en main : centre de formation Facom

## DIVERS

Inverseur et régulateur proche de la gâchette en font véritablement un outil « une main ». Non seulement le carter est en titane, mais aussi la plaque d'échappement au bas de la poignée pour une très grande durabilité.

## FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis  
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93  
Web : www.facom.fr • E-mail : NC

## FÖRCH - CLÉ À CHOCS MAX IMPACT 1/2" 1700 NM

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET 14001  
DISTRIBUTION : DIRECTE

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Système de frappe** : pneumatique
- **Couple maxi.** : 1 700 Nm
- **Couple recommandé** : 1 054 Nm
- **Pression d'alimentation** : 6,3 bars
- **Pression d'utilisation** : NC
- **Consommation d'air** : 144 l/min.
- **Capacité de serrage** : NC
- **Capacité de desserrage** : NC
- **Réglages puissance** : commutation à une seule main par bouton-poussoir et réglage de puissance à 3 niveaux pour la régulation du couple de serrage, le couple de desserrage étant toujours au niveau maximum
- **Type de gâchette** : NC
- **Nombre d'impulsions** : NC
- **Vitesse à vide** : NC
- **Niveau de bruits** : 96 dB(A)
- **Niveau de vibration** : 5,96 m/s<sup>2</sup>
- **Matière du carter** : NC
- **Matière de la poignée** : composite renforcé de fibres de verre
- **Carré d'entraînement** : 1/2"



## PRIX HT

- 338,60 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Förch • Garantie : 1 an • Hotline : 01 64 31 24 36 • Formation ou prise en main : par le conseiller commercial

## FÖRCH SAS

ZAE Le Marchais Renard - Aubigny - 77950 Montereau-sur-le-Jard  
Tél. : 01 64 14 48 48 • Fax : 01 64 14 48 49  
Web : www.forch.fr • E-mail : info@forch.fr

## FACOM - CLÉ COUPLE/ANGLE E.316A200S

PAYS D'ORIGINE : SUISSE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS PROFESSIONNELS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Longueur** : 535 mm
- **Poids** : 2,17 kg (coffret inclus)
- **Type de clé** : électronique
- **Matière** : acier
- **Réglage** : programmation par clavier
- **Préréglage possible** : 9 valeurs de couple et/ou angle
- **Mode de mesure** : pic ou suiveur
- **Unité de mesure** : N.m, ft.lb, In.lb, kg.cm, deg.
- **Plage de serrage** : 10 à 200 Nm
- **Précision de serrage** : couple : +/- 2 % ; angle : +/- 2 %
- **Type de carré** : 1/2"
- **Réétalonnage** : 5 000 cycles ou tous les ans
- **Homologations ou référencements** : constructeurs automobiles, etc.

## PRIX HT

- 715,55 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Facom • Garantie : 3 ans • Extension de garantie : non

## DIVERS

Laboratoire d'étalonnage et de vérification des outils dynamométriques certifié COFRAC - accréditation n° 2-1934



## FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis  
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93  
Web : www.facom.fr • E-mail : NC

## SAM OUTILLAGE - DYTFZ-200

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS PROFESSIONNELS



## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Longueur** : 479 mm
- **Poids** : 1,87 kg
- **Type de clé** : mécanique à cliquet fixe
- **Matière** : acier
- **Réglage** : réglage du couple par vernier micrométrique dans la poignée
- **Plage de serrage** : 40 à 200 Nm
- **Précision de serrage** : +/- 3 %
- **Type de carré** : 1/2"
- **Antichoc** : non
- **Déclenchement** : mécanique donc sensitif + sonore « Déclat »
- **Réétalonnage** : annuel
- **Homologations ou référencements** : certificat de vérification et d'étalonnage sur banc SAM

## PRIX HT

- 278,80 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : SAM Outillage • **Garantie** : 1 an • **Extension de garantie** : sur demande

## DIVERS

Cliquet 72 dents avec angle de reprise à 5°. Verrouillage de la douille. Sens d'utilisation indiquée par une flèche  
• Réglage facile et précis du couple de serrage. Fond satiné pour une lisibilité parfaite • Résolution très précise de la graduation • Poignée ergonomique, bi-matière et résistante • Résistance aux hydrocarbures, solvants, liquide de frein, pétrole • Conception du produit tout acier.

## SAM OUTILLAGE

60 boulevard Thiers - 42000 Saint-Étienne  
Tél. : 04 77 92 13 13 • Fax : 04 77 92 13 49  
Web : www.sam.eu • E-mail : sam@sam.eu

## VALLET DISTRIBUTION - BALADEUSE 52536

PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : GROSSISTES

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions** : NC
- **Poids** : 300 g
- **Protections aux chocs** : oui
- **Étanche** : non
- **Matière du boîtier** : NC
- **Insensible aux hydrocarbures** : non
- **Type de chargeur** : à poser
- **Batterie** : 3,7V/1900 mAh Li-ion
- **Tension d'alimentation du chargeur** : 230V
- **Puissance d'éclairage** : 200 lumens
- **Réglage de puissance** : oui
- **Autonomie** : 3 à 4 heures
- **Source de lumière** : COB
- **Type de LED** : COB
- **Nombre de LED** : 1
- **Température de la lumière** : NC
- **Temps de recharge** : 4 heures



## PRIX HT

- 45 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Vallet Distribution • **Garantie** : 1 an • **Extension de garantie** : NC

## VALLET DISTRIBUTION

18/20 chemin des Pillots - 18100 Vierzon  
Tél. : 02 48 52 90 25 • Fax : 02 48 52 06 08  
Web : www.vallet-distribution.com • E-mail : vallet.distribution@orange.fr

## SNA EUROPE - LAMPE TORCHE BLTFC1

PAYS D'ORIGINE : SUÈDE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS PROFESSIONNELS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions** : 271 x 37 x 50 mm
- **Poids** : 210 g
- **Protections aux chocs** : oui
- **Étanche** : IP20
- **Matière du boîtier** : ABS composite
- **Insensible aux hydrocarbures** : oui
- **Type de chargeur** : à poser
- **Batterie** : Li-ion 2 000 mAh
- **Puissance d'éclairage** : 18-220 lumens
- **Réglage de puissance** : oui
- **Autonomie** : 2 à 3 heures
- **Source de lumière** : blanche
- **Angle de diffusion de la lumière** : 120°
- **Type de LED** : NC
- **Nombre de LED** : 10 lampes LED SMD et 1 torche LED SMD
- **Température de la lumière** : NC
- **Temps de recharge** : 2 à 3 heures
- **USB** : oui

## PRIX HT

- 51,60 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : SNA Europe **Garantie** : contractuelle • **Extension de garantie** : NC



## SNA EUROPE

122 rue du Château d'Orgemont - 49000 Angers  
Tél. : 02 41 22 70 30 • Fax : 02 41 78 48 08  
Web : www.snaeurope.com • E-mail : NC

## CLAS ÉQUIPEMENTS - OM 0761 / 1/2

PAYS D'ORIGINE : TAÏWAN - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : RÉSEAU DE DISTRIBUTEURS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Longueur** : 540 mm
- **Poids** : 2 kg
- **Type de clé** : cliquet
- **Matière** : acier
- **Réglage** : oui
- **Plage de serrage** : 40 à 210 Nm
- **Précision de serrage** : +/- 3 %
- **Type de carré** : 1/2"
- **Antichoc** : oui
- **Déclenchement** : manuel
- **Réétalonnage** : annuel
- **Homologations ou référencements** : NC

## PRIX HT

- NC

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : CLAS Équipements • **Garantie** : 2 ans (hors étalonnage) • **Hotline** : 04 79 72 92 81  
• **Formation ou prise en main** : non



## CLAS ÉQUIPEMENTS

ZA de la Crouza - 73800 Chignin  
Tél. : 04 79 72 62 22 • Fax : 04 79 72 52 86  
Web : www.clas-equipements.com • E-mail : contact@clas-equipements.com

## NUSSBAUM - POWER LIFT HL 2.30 K

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS ET DIRECTE

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions** : 3 100 x 4 020 mm
- **Capacité de levage** : 3 tonnes
- **Hauteur de levage** : 1 990 mm
- **Mode de levage** : hydraulique, 1 vérin par colonne
- **Sécurité** : crémaillère passive
- **Synchronisation** : gérée avec le système HyperFlow
- **Tension et puissance électrique** : 400V tri, 3 kW
- **Temps de levage/de descente** : 20 sec.
- **Mode de fixation au sol** : chevilles
- **Écartement entre les deux colonnes** : 2 395 mm
- **Longueur des bras** : 595-800 mm pour le bras court et 945-1 493 mm pour le bras long
- **Hauteur minimale des bras au sol** : 95 à 140 mm selon modèle
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 1
- **Préconisations et référencements** : Mercedes, BMW, VAG, Ford, PSA, Renault, Métifiot, Autosur, Dekra, Sécuritétest, Auto Sécurité...



### PRIX HT

- 3 990 à 5 790 € selon modèle

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV** : Nussbaum France, distributeurs et prestataires • **Hotline** : oui • **Installation assurée par** : Nussbaum France, distributeurs et prestataires • **Temps de l'installation** : 3 heures avec équipe de 2 personnes • **Garantie** : 1 an et 5 ans sur l'hydraulique (hors flexibles) • **Extension de garantie** : en option • **Contrat d'entretien** : Nussbaum France, distributeurs et prestataires

## NUSSBAUM

3 rue des Hérons - 67960 Entzheim  
Tél. : 03 88 88 88 00 • Fax : 03 88 88 88 10  
Web : www.nussbaum-france.fr • E-mail : NC

## ACTIA MULLER - MAESTRO 2.50

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : DIRECTE ET INDIRECTE

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Dimensions** : 3 910 x 3 495 mm à 4 110 x 5 270 mm
- **Capacité de levage** : 5 tonnes
- **Hauteur de levage** : 2 070 mm
- **Mode de levage** : électromécanique, 2 moteurs
- **Tension et puissance électrique** : suivant modèles 230/400V tri et 2 x 2,8 kW
- **Temps de levage/de descente** : 55 sec.
- **Impose un génie civil** : suivant modèles
- **Mode de fixation au sol** : chevilles
- **Écartement entre les colonnes** : 3 185 à 3 385 mm
- **Longueur des bras** : jusqu'à 2 138 mm
- **Hauteur minimale des bras au sol** : 122 à 170 mm suivant option tampon
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 2
- **Options proposées** : jeu d'éclairage, boîtier de commande supplémentaire, arrêts de porte longs, cales de différentes hauteurs (100 mm et 190 mm) + 260 mm avec sangle de sécurité, cales réglables (30-60 mm/90-150 mm/150-255 mm), rallonges de cales de 20 mm, bacs à outils pour montage sur les bras



### PRIX HT

- 9 990 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV** : Actia Muller • **Hotline** : oui • **Installation assurée par** : Actia Muller • **Temps de l'installation** : jusqu'à 2 jours selon installation • **Garantie** : 1 an (vis et écrous garantis 5 ans) • **Extension de garantie** : en option • **Contrat d'entretien** : oui

## ACTIA MULLER

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com

## FÖRCH SAS - CRIC ROULEUR EXTRA-PLAT 2T

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET 14001  
DISTRIBUTION : DIRECTE

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Capacité de levage** : 2 t
- **Dimensions** : 1 072 x 349 mm
- **Hauteur de levage maximale** : 508 mm
- **Hauteur minimum sous caisse** : 63 mm
- **Pédale d'approche** : non
- **Conforme à la norme N1494** : standard EN 1494 : 2000 + A1 : 2008
- **Diamètre du vérin** : 140 mm
- **Valve de surcharge** : NC
- **Système de limitation vitesse de descente** : multiplicateur à cardans
- **Système de sécurité mécanique automatique** : multiplicateur à cardans
- **Nombre de roues fixes et orientables** : 2 fixes et 2 orientables
- **Diamètre des roues** : 63 mm
- **Longueur du levier d'actionnement de montée** : 1 256 mm avec protection caoutchoutée, évitant les dommages en cas de collision avec le véhicule.
- **Tampons spéciaux** : NC
- **Autres produits de la gamme** : crics hydrauliques PL/autobus et 3 t



### PRIX HT

- 597,30 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV** : Förch SAS • **Garantie** : 1 an

### DIVERS

Cumule deux avantages : il est extra-plat (63 cm) et très long (70 cm), pour se glisser très loin vers le centre du véhicule et atteindre les points d'appui les plus excentrés.

## FÖRCH SAS

ZAE Le Marchais Renard - Aubigny - 77950 Montereau-sur-le-Jard  
Tél. : 01 64 14 48 48 • Fax : 01 64 14 48 49  
Web : www.forch.fr • E-mail : info@forch.fr

## FACOM - DL.200SL

PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Capacité de levage** : 2 t
- **Dimensions** : 880 x 360 x 135 mm
- **Hauteur de levage maximale** : 465 mm
- **Hauteur minimum sous caisse** : 75 mm
- **Pédale d'approche** : oui
- **Conforme à la norme N1494** : oui
- **Diamètre du vérin** : NC
- **Valve de surcharge** : oui
- **Système de limitation vitesse de descente** : oui
- **Système de sécurité mécanique automatique** : oui
- **Nombre de roues fixes et orientables** : 2 fixes et 2 orientables
- **Diamètre des roues** : 70 et 80 mm
- **Longueur du levier d'actionnement de montée** : 1 030 mm
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 8
- **Tampons spéciaux** : NC

### PRIX HT

- 370 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

- **SAV** : Facom • **Hotline** : oui • **Installation assurée par** : distributeur • **Temps de l'installation** : NC • **Garantie** : 2 ans • **Extension de garantie** : non • **Contrat d'entretien** : non



## FACOM

6 rue Gustave Eiffel - 91420 Morangis  
Tél. : 01 64 54 45 45 • Fax : 01 69 09 60 93  
Web : www.facom.fr • E-mail : NC



**RAVAGLIOLI - G1001.24AX**

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : 9001/2000  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- Poids : 190 kg
- Dimensions : 1100 x 1100 x 1830 mm
- Pression de service : 8 à 10 bars
- Tension d'alimentation : Pas d'électricité
- Serrage sur intérieur de jante : serrage avec mandrin central de capacité 12 à 24"
- Largeur maximum du pneu : 17"
- Diamètre maximum du pneu : 47"
- Effort de décollage : 3 000 kg
- Rotation du plateau dans les deux sens : oui
- Système de gonflage des pneus tubeless : oui sur version IT
- Options proposées : pousse-talon rotatif, gonflage tubeless, relevage de la roue
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 12

**PRIX HT**

- à partir de 5 022 €

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV : prestataires agréés • Garantie : 1 an • Extension de garantie : non • Contrat d'entretien : oui, voir prestataires

**DIVERS**

Tête flottante en composite et mandrin de serrage de la roue : pas de pièce en métal en contact avec la jante et le pneu. Commandes 100 % pneumatiques.

**RAV FRANCE**

ZAC de la Tremblaie - rue de la Longue Raie - 91220 Le Plessis-Pâté  
Tél. : 01 60 86 88 15 • Fax : 01 60 86 82 04  
Web : www.ravaglioli.com • E-mail : rav@ravfrance.fr

**ACTIA MULLER - 4888**

PAYS D'ORIGINE : UNION EUROPÉENNE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : DIRECTE ET INDIRECTE

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- Poids : 218 kg
- Dimensions : 2 020 x 1 300 x 1 570 mm
- Pression de service : 8 à 10 bars
- Tension d'alimentation : 400V triphasé
- Serrage sur intérieur de jante : 12 à 23"
- Serrage sur extérieur de jante : 10 à 20"
- Largeur maximum du pneu : 360 mm
- Diamètre maximum du pneu : 1 040 mm
- Effort de décollage : 2 500 kg
- Rotation du plateau dans les deux sens : oui
- Vitesse de rotation : bi-vitesse ; 7 et 14 t/min.
- Système de gonflage des pneus tubeless : en option
- Assistant : oui, type 3<sup>e</sup> bras pour les pneus rigides et Run Flat
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 4

**PRIX HT**

- 3 680 €

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV : Actia Muller • Garantie : 1 an • Extension de garantie : en option • Contrat de maintenance : en option • Formation ou prise en main : installation et formation sur site (2 à 4 heures selon matériel)

**ACTIA MULLER**

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com

**PROVAC - RFT20, RFT30, RFT40**

PAYS D'ORIGINE : UNION EUROPÉENNE - CERTIFICATION ISO : 9001/2000  
DISTRIBUTION : DIRECTE

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- Type : automatique
- Entrée des données (mode) : écran tactile de 22"
- Type d'affichage : écran
- Poids : 272 à 346 kg selon modèle
- Alimentation : 230V mono - 10 A
- Régime de la broche : 290 à 300 tr/min.
- Poids maximum de la roue : 80 kg
- Diamètre maximum de la jante : 1 016 mm
- Largeur maximum du pneu : 508 mm
- Montage des pneus, type PAX : oui
- Mode de lancement : double commande
- Fonction marche/arrêt automatique : arrêt automatique
- Options proposées : potence avec faisceau laser, kit imprimante, carter de sécurité, bras électronique externe
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 3

**PRIX HT**

- 18 895 € pour la RFT40

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV : Provac • Garantie : 1 an • Extension de garantie : en option (2 ou 4 ans) • Contrat de maintenance : en option (une visite par an)

**DIVERS**

Mesure automatique de la circonférence du pneu • Contrôle automatique du centrage de la roue avant mesure • Rotation automatique vers chaque point de pose des masses • Ajustage de la pression de gonflage • Faisceau laser pour placer les masses • Réduction des masses d'équilibrage (fonction Smartweight)

**PROVAC**

ZAC de l'Anjoly - 12 voie d'Angleterre - 13744 Vitrolles Cedex  
Tél. : 04 42 15 35 35 • Fax : 04 42 89 38 26  
Web : www.provac.fr • E-mail : provac.france@provac.fr

**EGI FRANCE - ER60LA**

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- Entrée des données (mode) : automatique
- Type d'affichage : afficheur digital
- Poids : 105 kg
- Alimentation : 220V 50 Hz 1 Ph
- Régime de la broche : 100 tr/min.
- Poids maximum de la roue : < 75 kg
- Diamètre maximum de la jante : 10 à 30" / 265 mm à 765 mm
- Largeur maximum du pneu : 1,5 à 20" / 40 mm à 510 mm
- Montage des pneus, type PAX : NC
- Mode de lancement : automatique
- Fonction marche/arrêt automatique : oui
- Options proposées : plateaux universels
- Nombre de produits distincts dans la gamme : NC

**PRIX HT**

- 4 380 €

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV : EGI France • Garantie : 1 an • Extension de garantie : sur demande • Contrat de maintenance : non • Formation/prise en main : sur commande

**EGI EUROPE**

ZI des Forges - 16 rue Paul et Albert Thouvenin - 18100 Vierzon  
Tél. : 02 48 53 30 30 • Fax : 02 48 53 30 31  
Web : www.egifrance.com • E-mail : contact@egifrance.com

**PROVAC - PA CF FC 400**

PAYS D'ORIGINE : ÉTATS-UNIS - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : DIRECTE

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- **Système global avec pont élévateur** : pas nécessaire
- **Système de mesure** : infrarouge (4 caméras numériques CMOS et 4 cibles passives)
- **Type d'écran d'affichage** : LCD
- **Dimension de l'écran** : 19"
- **Mode de communication entre les caméras et les cibles** : infrarouge
- **Programme d'aide aux réglages** : graphiques d'aide au réglage
- **Base de données/origine** : plus de 34 000 véhicules
- **Imprimante** : oui
- **Clavier PC** : oui
- **Lecteur (Disquette/CD)** : clé USB
- **Options proposées** : pige électronique (mesure assiette)
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 30
- **Préconisation/référencement constructeurs** : Citroën, Peugeot, Renault. Modèles dédiés pour VAG, Mercedes, Porsche, BMW, Opel

**PRIX HT**

- 15 994 €

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV : Provac • **Garantie** : 1 an avec extension de deux ans pour composants électroniques et caméras • **Extension de garantie** : en option (2 ou 4 ans)  
• **Contrat de maintenance** : en option (une visite par an) • **Formation/prise en main** : 5 heures

**PROVAC**

ZI Les Estroublans - 12 voie d'Angleterre - 13127 Vitrolles  
Tél. : 04 42 15 35 52 • Fax : 04 42 89 38 26  
Web : www.provac.fr • E-mail : provac.france@provac.fr

**ACTIA MULLER - 4G**

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : DIRECTE ET INDIRECTE

**CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES**

- **Système de mesure** : 3 caméras HD par tête
- **Type d'écran d'affichage** : LCD
- **Dimension de l'écran** : 27"
- **Environnement informatique** : Windows 7
- **Mode de communication entre les têtes** : WiFi ou filaire
- **Mode de communication entre les têtes et l'unité centrale** : WiFi ou filaire
- **Programme d'aide aux réglages** : oui, facilité par le logiciel 3D et le diagnostic mécanique
- **Base de données/origine** : constructeurs + Actia Muller
- **Imprimante** : oui
- **Clavier PC** : clavier 105 touches et souris
- **Options proposées** : griffes rapides, tablette WiFi pour répétition active
- **Nombre de produits distincts dans la gamme** : 3
- **Préconisation/référencement constructeurs** : en cours chez Peugeot, Citroën, Renault

**PRIX HT**

- à partir de 9 990 €

**INSTALLATION ET APRÈS-VENTE**

SAV : Actia Muller • **Garantie** : 1 an • **Extension de garantie** : en option • **Contrat de maintenance** : en option mise à jour logiciel, hotline, téléassistance  
• **Formation/prise en main** : sur site (2 à 4 heures selon matériel)

**ACTIA MULLER**

5 rue de la Taye - 28110 Lucé  
Tél. : 02 37 33 42 17 • Fax : 02 37 33 34 35  
Web : www.actiamuller.com • E-mail : commercial@actiamuller.com

**Continental**  
The Future in Motion.

**Our Drive - Your Success.\***

La position de leader de ContiTech Power Transmission trouve dans le très vaste automobile européen notre succès pour le marché de la recharge intermédiaire.

**ÉQUIP AUTO 2015**

ContiTech France SAS  
Villeneuve-04 77 30 19 40  
11, rue de la République - 13100 Aix-en-Provence

**ContiTech**

## FINISHING BRANDS EUROPE - SRI PRO LITE

PAYS D'ORIGINE : ROYAUME-UNI - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS PEINTURE

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Matière du pistolet : aluminium forgé
- Poids du pistolet, godet inclus : 455 g
- Repères de couleurs : couleur jaune or
- Système de vissage du godet : à vis
- Type : High Efficiency TES conso air 100 l/min. ; HVLP HV5 conso air 135 l/min. ; jet rond pour spot RS1 conso 55 l/min. ; Micro High Efficiency conso air 50 l/min.
- Pression d'alimentation d'air : 1 à 2 bars
- Diamètre du raccord d'alimentation d'air : 1/4" BSP et 1/4" NPS mâle
- Manomètre de contrôle de pression : sur le dessus du pistolet manomètre à aiguille HAV-501 ou digital DGIPRO-502-bar
- Capacité du godet : 125 ml
- Diamètre des buses disponibles : 0,6 mm pour le Micro et 0,8/1,1/1,4 mm
- Taux de transfert : 72 %
- Type de produits pulvérisables : bases hydro et solvantées et tous types de vernis (et apprêts)



## PRIX HT

• 333 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Angleterre • Garantie : 1 an • Hotline : oui • Formation/prise en main : en option

## FINISHING BRANDS

Siège en France : Surfaces et Finitions - 163-171 av. des Auréats - 26014 Valence Cedex  
Tél. : 04 75 75 27 80 - Fax : 04 75 75 27 59  
Web : info-fr@devillbiss.com • E-mail : ymartinez@finishingbrands.eu

## 3M - PISTOLET ACCUSPRAY

PAYS D'ORIGINE : ÉTATS-UNIS - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : NC

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Matière du pistolet : PA
- Poids du pistolet, godet inclus : 582 g  
650 ml, poche PPS + couvercle, manomètre et raccord
- Repères de couleurs : orange pour l'apprêt sans ponçage
- Système de vissage du godet : PPS
- Type : HVLP
- Pression d'alimentation d'air : 1,4 à 2 bars
- Consommation d'air : NC
- Diamètre du raccord d'alimentation d'air : standard
- Manomètre de contrôle de pression : oui
- Capacité du godet : 170 ml, 400 ml, 650 ml et 850 ml
- Diamètre des buses disponibles : 1,4/1,8/2 mm
- Taux de transfert : standard HVLP
- Type de produits pulvérisables : apprêts



## PRIX HT

• 169 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : 3M • Garantie : non • Hotline : NC • Formation/prise en main : non

## 3M FRANCE

Boulevard de l'Oise - 95000 Cergy  
Tél. : 01 30 31 62 17 • Fax : 01 30 31 61 36  
Web : www.3M.fr/reparauto • E-mail : NC

## SPANESI FRANCE - AQUAMATIC

PAYS D'ORIGINE : ITALIE - CERTIFICATION ISO : NC  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : manuel et automatique
- Poids : 53 kg
- Dimensions : 1490 x 600 x 700 mm
- Capacité du bac de nettoyage : 50 l
- Capacité du bac de décantation : 50 l
- Produit de nettoyage : eau
- Pression d'alimentation :
  - Air : 6 à 10 bars
  - Eau : 6 à 10 bars (facultatifs)
- Consommation en air : 9 m<sup>3</sup>/h
- Pression de nettoyage : atmosphérique
- Nombre de filtres : 2 (pour l'eau)
- Utilisation de l'eau recyclée : 2-3 fois
- Système de brassage dans bac de floculation : oui
- Type de produit de floculation : flock
- Quantité de produits pour floculation : 100-200 g
- Accessoires : non



## PRIX HT

• 2 700 € - Prix du produit de floculation : 80 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : Spanesi France • Garantie : 1 an • Extension de garantie : sur demande • Contrat de maintenance : sur demande

## SPANESI FRANCE

25 route de Chizé - ZA Sud - 79370 Celles-sur-Belle  
Tél. : 05 49 05 15 08 • Fax : 05 49 05 19 66  
Web : www.spanesi.com • E-mail : commercial@spanesi.fr

## 3M - LAVEUR 3M ACCUSPRAY

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : manuel
- Poids : 16 kg
- Dimensions : 870 x 590 x 274 mm
- Capacité du bac de nettoyage : néant
- Capacité du bac de décantation : néant
- Produit de nettoyage : aérosols hydro et solvant
- Pression d'alimentation :
  - Air : 6 à 8 bars
  - Eau : néant
- Consommation en air : néant
- Pression de nettoyage : 2 bars à la crose
- Nombre de filtres : 0
- Utilisation de l'eau recyclée : non
- Système de brassage dans bac de floculation : néant
- Type de produit de floculation : néant
- Quantité de produits pour floculation : néant
- Accessoires : NC



## PRIX HT

• 2 610 €

## INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : 3M • Garantie : 2 ans • Extension de garantie : non • Contrat de maintenance : non

## 3M FRANCE

Boulevard de l'Oise - 95000 Cergy  
Tél. : 01 30 31 62 17 • Fax : 01 30 31 61 36  
Web : www.3M.fr/reparauto • E-mail : NC



## Turborail met le turbo à votre business

Né de l'expérience dans le secteur de la mécanique automobile et la passion pour les turbocompresseurs, le groupe Turborail est aujourd'hui une valeur sûre à l'échelle internationale de l'aftermarket.

### TURBORAIL FRANCE S.A.S.

3, rue Blaise Pascal  
(2.L. de la Vigne aux Loups)  
91300 - Chilly Mazarin  
Tél : +33 (0)1 81 87 21 90  
Fax : +33 (0)1 81 28 97 37  
Email : [info@turborailfrance.com](mailto:info@turborailfrance.com)  
[www.turborailfrance.com](http://www.turborailfrance.com)

### Le Groupe

Turborail est jusqu'à présent l'unique société européenne fabricante de turbocompresseurs aftermarket. Grâce à la présence de 3 filiales qui s'ajoutent au quartier général de Novara (Italie), en plus que de nombreux distributeurs et revendeurs étrangers, notre groupe exporte désormais ses produits dans plus de 40 Pays répartis sur 4 continents.

Turborail France, située en région parisienne, représente la première étape de cet important projet de développement international et a été suivie par les ouvertures de Turborail East Europe (Hongrie) et Turborail Polska (Pologne).

### Pourquoi la France

Aujourd'hui, la France n'est pas seulement le deuxième marché européen le plus important dans le secteur turbo, mais c'est aussi l'un des marchés qui offrent parmi les plus grandes possibilités de croissance dans les prochaines années. Depuis le désir de s'insérer dans ce contexte en assurant les standards de qualité de service commercial et technique qui caractérisent notre marque depuis toujours, voilà la naissance de Turborail France. Pour réussir dans ce but, un autre élément crucial nous apporte une attention très particulière est celui de la logistique: notre plateforme e-commerce en plus d'être un vrai outil de travail quotidien pour nos clients, permet d'optimiser notre activité interne et de livrer avant 13h00 toute commande reçue avant 17h45 le jour précédent.

### Les produits

Du turbocompresseur complet, au passage de l'air à toutes les pièces détachées pour leur réparation, notre mission est d'offrir le produit avec le meilleur rapport qualité prix actuellement sur le marché. En plus d'une large série de composants pour la réparation du turbo, nous proposons en même temps une série d'outils et services pensés pour faciliter la rénovation des turbocompresseurs de nouvelle génération à géométrie variable.

Dès début 2016 notre entier catalogue sera référencé dans la base de données du logiciel **TecDoc**.



### Respect de la chaîne de vente et du client

Turborail soutient et déclare depuis toujours le respect de la correcte chaîne de vente. Nous voulons et devons nous distinguer, en soutenant nos partenaires. Pour soutenir la chaîne de vente ou entendre sa citation son propre compte c'est notre devoir de soutenir au mieux les distributeurs, les revendeurs ainsi que les professionnels qui révisent les turbocompresseurs.

Chacun d'entre eux, à leur fois, soutient et conseillera au mieux les garagistes et les concessionnaires automobiles ainsi que les clients particuliers. Nous croyons fermement que chacun doit avoir un propre rôle, bien défini: notre rôle est celui de produire au mieux des pièces de rechange de haute qualité à un prix compétitif qui seront ensuite distribués par nos partenaires.

## GYS - GYSPOT EVOLUTION PTI-S7

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET TÜV  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Intensité maximum de soudage : 14 500 A
- Technologie Inverter : oui
- Fréquence : 2 000 Hz
- Puissance de serrage aux électrodes : 550 daN
- Régulateur de pression d'air : oui
- Câble coaxial avec ou sans filtre : avec filtre
- Transformateur intégré à la pince : oui
- Poids des pinces : 12 kg avec bras en CI
- Longueur des câbles : 4 m et 6 m
- Refroidissement des câbles : oui, liquide 30 l
- Modes de fonctionnement : normal, manuel, multitôles
- Épaisseur et nombre de tôles possibles au soudage : 3+3+3
- Auto-diagnostic par affichage d'un code de panne : oui
- Options proposées : divers bras
- Nombre de produits distincts dans la gamme : 15
- Références constructeurs : Volvo, Fiat, Toyota, Honda, Mercedes, Renault, Volkswagen, Opel
- Conformité à la directive 2004/40/CE : oui

### PRIX HT

- 8 000 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : distributeurs agréés ou GYS • Hotline : oui • Garantie : 1 an • Extension de garantie : NC  
• Contrat de maintenance : NC • Formation/prise en main : oui



## GYS CARROSSERIE

134 boulevard des Loges - 53940 Saint-Berthevin  
Tél. : 02 43 01 29 10 • Fax : 02 43 01 28 59  
Web : www.gys.fr • E-mail : r.harti@gys.fr

## BLACKHAWK SA - WEL COMPUSPOT 825HD

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : CONSTRUCTEURS, DISTRIBUTEURS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Intensité maximum de soudage : 14 000 A
- Technologie Inverter : oui
- Fréquence : 50/60 Hz
- Puissance de serrage aux électrodes : plus de 600 daN
- Régulateur de pression d'air : oui
- Câble coaxial avec ou sans filtre : avec filtre
- Mode de fonctionnement : automatique
- Alimentation : 380-415V tri
- Protection : 32A courbe C/D
- Contrôle du courant de soudage : oui
- Contrôle de la force de serrage : oui
- Indication des défauts de soudure : oui
- Résultats de soudage imprimable : oui
- Mise à jour : avec carte SD (appareil évolutif)
- Mémorisation des paramètres de soudage individuels : oui
- Programmes constructeurs : oui
- Transformateur intégré dans la pince : oui
- Références constructeurs : Citroën, Peugeot, Renault, Ford, Jaguar, Porsche, Audi, Volkswagen, Skoda, Honda...

### PRIX HT

- 13 500 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : sous-traitants agréés Blackhawk • Hotline : SAV Blackhawk • Garantie : 1 an  
• Extension de garantie : oui



## BLACKHAWK SA

Zone Eurofret - Rue du Rheinfeld - 67100 Strasbourg  
Tél. : 03 88 65 76 30 • Fax : 03 88 65 76 31  
Web : www.blackhawk.fr • E-mail : blackhawk-contact@snapon.com

## MIRKA ABRASIFS - MIRKA® DEROS 680CV

PAYS D'ORIGINE : FINLANDE - CERTIFICATION ISO : 9001, 14001, 18001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS PROFESSIONNELS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : électrique
- Tension d'alimentation : 220-240V
- Pression d'alimentation : néant
- Poids : 1,06 kg
- Orbitale : oui
- Excentricité : 8 mm
- Consommation d'air : néant
- Forme du plateau : circulaire
- Dimensions, diamètres : 150 mm
- Nombre de trous d'aspiration des poussières : 48 trous avec arrivée d'air centrale
- Vitesse de rotation maximum : 10 000 tr/min.
- Variateur de vitesse : oui (4 000-10 000 tr/min.)
- Nombre de dB/A : 71
- Vibrations : moyenne dans les trois axes : 3,5 m/s<sup>2</sup>
- Blocage de la rotation du plateau : oui
- Système d'aspiration des poussières : oui
- Raccordement à un système d'aspiration : oui
- Diamètre du tuyau d'aspiration : 27 mm

### PRIX HT

- 506,33 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : oui • Garantie : 2 ans avec une extension d'un an supplémentaire sous conditions  
• Hotline : 01 43 05 48 00 • Extension de garantie : oui, un an de plus sur www.mirka.fr  
• Formation/prise en main : cf. manuel utilisateur



## MIRKA ABRASIFS SARL

Centre Atria - 2 allée Bienvenue - 93885 Noisy-le-Grand Cedex  
Tél. : 01 43 05 48 00 • Fax : 01 43 05 62 08  
Web : www.mirka.fr • E-mail : ventes.fr@mirka.com

## CP GEORGES RENAULT - CP7255CVE

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : OUI  
DISTRIBUTION : EGI EUROPE

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Type : air
- Tension d'alimentation : 6,3 bars
- Pression d'alimentation : 6,3 bars
- Poids : 0,83 kg
- Orbitale : oui
- Excentricité : 5 mm
- Consommation d'air : 7,6 l/sec.
- Forme du plateau : circulaire
- Dimensions, diamètres : plateau de 150 mm
- Nombre de trous d'aspiration des poussières : 6
- Vitesse de rotation maximum : 12 000 tr/min.
- Variateur de vitesse : oui
- Nombre de dB/A : 92
- Vibrations : moyenne dans les trois axes : < 2,5 m/s<sup>2</sup>
- Blocage de la rotation du disque : non
- Système d'aspiration des poussières : aspiration centrale
- Raccordement à un système d'aspiration : oui
- Diamètre du tuyau d'aspiration : 28 mm

### PRIX HT

- 184 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : ARM • Garantie : 1 an • Hotline : 01 64 31 24 36 • Formation/prise en main : non



## CP GEORGES RENAULT

38 rue Bobby Sands - ZAC de la Lorie - BP 10273 - 44818 Saint-Herblain Cedex  
Tél. : 02 40 80 20 00 • Fax : 02 40 80 20 19  
Web : www.cp.com/fr • E-mail : sandrine.kenny@cp.com

# Powering the road ahead!



## Préparez-vous pour le futur ! Une nouvelle génération de batteries

Fulmen vous présente une nouvelle génération de batteries, avec des innovations clés en main. Une nouvelle application, des systèmes d'arrêt et de démarrage, des moteurs électriques, nous vous proposons une nouvelle génération de batteries, plus puissantes, plus durables, plus sûres et plus faciles à installer.

Cette nouvelle gamme comprend également la dernière génération des batteries Start-Stop. Le moteur Fulmen travaille avec la technologie exclusive du "Carbon Boost" et du "Grid". Depuis le démarrage jusqu'à l'arrêt, le moteur Fulmen vous offre une puissance de 100 kW, ce qui vous permet de passer de 0 à 100 km/h en moins de 10 secondes.

Des batteries plus sûres, plus durables, plus faciles à installer, plus sûres et plus faciles à installer.

Plus d'informations sur nos batteries :  
www.fulmen.com

www.fulmen.com



## GYS - GYSPRESS 8T

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET TÜV  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Alimentation : air
- Pression de travail : 1 à 8 bars
- Intensificateur de pression : oui
- Régulateur d'avancement du vérin : oui
- Pression pneumatique, ratio : x 1 000
- Dimensions : 58 x 48 x 15 cm
- Poids : 6 kg (sans bras)
- Pistolet hydraulique : NC
- Fonctions : Rivetage : oui - Emboutissage : oui - Extraction : oui - Calibration : automatique
- Assortiment de rivets : oui
- Étrier de rivetage : 4 (bras HR1/HR1S/HR2/HR3)
- Poids : HR1 : 2 kg / HR1S : 2 kg / HR2 : 4 kg / HR3 : 9 kg
- Ouverture : HR1 : 50 mm / HR1S : 80 mm / HR2 : 80 mm / HR3 : 147 mm
- Profondeur : HR1 : 60 mm / HR1S : 40 mm / HR2 : 130 mm / HR3 : 240 mm
- Options : kit matrices Mercedes, BMW, Audi, Jaguar-Land Rover • servante + support



### PRIX HT

- à partir de 2 500 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : GYS • Hotline : oui • Garantie : 1 an • Extension de garantie : NC • Contrat de maintenance : NC • Formation/prise en main : oui

**GYS**

134 boulevard des Loges - 53940 Saint-Berthevin  
Tél. : 02 43 01 29 10 • Fax : 02 43 01 28 59  
Web : www.gys.fr • E-mail : r.harti@gys.fr

## BLACKHAWK SA - XPRESS800

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001  
DISTRIBUTION : CONSTRUCTEURS, DISTRIBUTEURS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Alimentation : air comprimé
- Pression de travail : 6 bars / 87 psi
- Intensificateur de pression : oui (2 paliers)
- Régulateur d'avancement du vérin : oui
- Pression pneumatique, ratio : 1:133 (2<sup>e</sup> étage) et 1:55 (1<sup>er</sup> étage)
- Dimensions : 58 x 49 x 17 cm
- Poids : 11,7 kg
- Pistolet hydraulique : oui
- Fonctions : Rivetage : oui - Emboutissage : oui - Extraction : oui - Calibration : oui
- Assortiment de rivets : oui
- Étrier de rivetage : 3 modèles - Ouvertures : 8/8,1/14 cm - Profondeurs : 4,3/12/24 cm
- Options : mallette avec assortiment de rivets



### PRIX HT

- 3 600 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

SAV : sous-traitants agréés Blackhawk • Hotline : SAV Blackhawk • Garantie : 1 an • Extension de garantie : oui • Contrat de maintenance : oui • Formation/prise en main : oui, par technicien Blackhawk

**BLACKHAWK SA**

Zone Eurofret - Rue du Rheinfeld - 67100 Strasbourg  
Tél. : 03 88 65 76 30 • Fax : 03 88 65 76 31  
Web : www.blackhawk.fr • E-mail : blackhawk-contact@snapon.com

## FÖRCH SAS - SET DE RÉPARATION EASY CLIP

PAYS D'ORIGINE : ALLEMAGNE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET 14001  
DISTRIBUTION : DIRECTE

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Tension de fonctionnement : 2,4 V
- Avec accumulateur : 2 x 1,2 V / 4,2 Ah / NiMH
- Autonomie : env. 30 min. (14 W, accumulateur chargé)
- Mode de maintien des agrafes : 2 adaptateurs droits et 2 adaptateurs coudés de chaque sorte (à 45° et 80°)
- Déclenchement de la chauffe : bouton de déclenchement avec LED de contrôle. Le clip est chauffé à 14 W.
- Types d'agrafes : En ondes : clip s'utilisant verticalement ou horizontalement sur les fissures - En V : pour angles à l'intérieur - En W : pour angles par l'extérieur - En S : pour fissures - Longueur des pattes : NC - Diamètre du fil : NC - Matière : acier à ressort inoxydable selon DIN 17224/1.4310
- Nombre d'agrafes dans les sachets : 25
- Composition du kit : mallette en plastique poignée Accu Easy, boîte contenant 25 clips de chaque forme (W, V, S et forme d'ondes) et deux adaptateurs de chaque forme (droits, 45° et 80°), chargeur 12 V



### PRIX HT

- 568,70 €
- Sachets d'agrafes : ondes : 26 € - S : 26,01 € - V : 19,89 € - W : 19,89

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Formation : par le conseiller commercial • Coût : gratuit

**FÖRCH SAS**

ZAE Le Marchais Renard - Aubigny - 77950 Montereau-sur-le-Jard  
Tél. : 01 64 14 48 48 • Fax : 01 64 14 48 49  
Web : www.forch.fr • E-mail : info@forch.fr

## 3M - SET DE RÉPARATION 3M™

PAYS D'ORIGINE : FRANCE - CERTIFICATION ISO : 9001 ET 14001  
DISTRIBUTION : DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Mode de réparation : collage
- Composition de la mallette :
  - 2 cartouches mastic colle FPRM gris 50 ml
  - 16 buses mélangeuses pour mastic
  - 1 aérosol de primaire d'adhésion 200 ml
  - 1 boîte de 3 patches instantanés + 6 primaires
  - 2 cartouches de colle super-rapide 50 ml avec 20 buses
  - 1 rouleau de film pour colle super-rapide buse pour cartouche 55045
  - 1 pistolet d'application cartouches
  - 1 pot de mastic polyester plastique 500 g
  - 25 pochettes de nettoyage VHB



### PRIX HT

- 263,27 €

### INSTALLATION ET APRÈS-VENTE

Formation : service technique et technico-commerciaux • Coût : gratuit

### DIVERS

Trois types de réparations en un seul kit : cassures, fissures et trous, pattes de fixation manquantes.

**3M FRANCE**

Boulevard de l'Oise - 95000 Cergy  
Tél. : 01 30 31 62 17 • Fax : 01 30 31 61 36  
Web : www.3M.fr/reparauto • E-mail : NC

**slime**

Le N°1 mondial de l'anti-crevaisson.

**EVO**  
FORBARRER

15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

No Change. Just Cooler.

www.evoforbarrer.com

**Retrouvez en exclusivité nos gammes de produits innovants**

Un groupe leader européen dans la distribution d'accessoires automobiles  
15 000 m<sup>2</sup> de stockage • 41 distributeurs au niveau mondial

**SUMEX GROUP**

SUMEX FRANCE SAS  
AVENUE DE LA MARTELLE  
ALBIPOLE  
81100 TERRESSAC  
FRANCE FR2248454603

**SUMEX • FR**

STAND 5113

**Repair**

**QUIXX SYSTEM**

Kit de restauration pour phares

www.quixx.com

**Care**

**9 in 1 CLEANER**  
WASHING, DEWAXING AND POLISHING CARWASH CONCENTRATE

**7 in 1 WAX**  
WAXING, DEWAXING, POLISHING AND DETESTING ALL POLYMERIZED AUTO

**3 in 1 POLISH**  
WAXING, DEWAXING, POLISHING (1 liter) or 200 ml (200 ml)

**EFFACEUR DE BAVURES**  
SPRAY

**STYLO DE REPARATION**  
DE BAVURES

**EFFACEUR DE BAVURES**  
SPRAY

**POLISH**  
SPRAY



# La sélection de la rédaction

Outillage, pièces de rechange, catalogues... Chaque mois, la rédaction vous présente un état des lieux non exhaustif des nouveautés destinées au marché de l'après-vente.

## CONTITECH

### Kit de courroie de distribution avec pompe à eau

La nouvelle gamme de kits complets de distribution avec pompe à eau de ContiTech compte 123 références couvrant 90 % des modèles de véhicules européens. Les nouveaux composants intègrent des garnitures mécaniques de haute qualité assurant une étanchéité efficace de la courroie même à des températures et des pressions élevées. Le profil très précis de la poulie dentée en métal fritté assure un entraînement optimal de la courroie, avec pour conséquence un risque d'usure très limité. Toutes les pièces qui composent les kits sont de qualité OE et parfaitement compatibles entre elles, qu'il s'agisse de la courroie de distribution, des galets tendeurs et de renvoi, des accessoires ou encore de la pompe à eau. Lors d'une réparation, il est d'ailleurs conseillé de remplacer simultanément tous les composants du système d'entraînement par courroie.

Courroie et pompe à eau de qualité OE



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

## TENNECO

### Catalogue pièces de direction et suspension Monroe

L'édition 2016 du catalogue de pièces de suspension et de direction de Monroe® répertorie plus de 4 180 références, 750 nouveautés dont 200 pour les véhicules coréens et japonais, couvrant ainsi 96 % du parc roulant français. À noter un élargissement de la gamme de soufflets qui compte désormais 124 références. Le catalogue est entièrement illustré, avec un processus d'identification des pièces en plusieurs étapes : positionnement des composants sur le véhicule (pièces de direction, de suspension avant ou arrière...), sélection du produit (rotule de direction, biellette de direction, kit de visserie...), vérification de la position précise (inférieure/supérieure, avant/arrière...), emplacement de la pièce sur le véhicule (gauche, droit, milieu), des informations sur le filetage (mâle, femelle...) et équivalent OE.

Identification fiable et rapide de la bonne pièce



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

## TEXA

### Nouvelle version pour l'outil de diag TPS

La nouvelle version de l'outil TPS permet un diagnostic sur un nombre encore plus important de VL et VUL équipés du système TPMS (système de surveillance de la pression des pneumatiques), avec 53 constructeurs automobiles référencés. Entre autres nouvelles applications, la fonction TWS (Texa Wireless Scan) permet de commencer un balayage des capteurs TPMS et de visualiser les informations collectées pour le capteur sélectionné directement sur l'outil TPS. À noter également, le système TTP (Texa Thermal Printer) se charge d'imprimer rapidement les sessions de diagnostic TPMS - ID du capteur, pression, température, état de la batterie... - y compris en déplacement grâce à la batterie lithium intégrée de façon à apporter la preuve aux clients des résultats sur les capteurs.

Complet, rapide et simple d'utilisation



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

## ITW SPRAYTEC



### Savon nettoyant professionnel

Le savon Fast Orange assure un nettoyage rapide et efficace des mains des opérateurs. Fabriqué à base de solvants d'origine végétale, la technologie MicroGel utilisée pour sa conception et sa formule en micro-émulsion permettent de se débarrasser des salissures mêmes les plus tenaces (huile, graisse, suie, crasse, résine, peinture, adhésif, colle...), tout en respectant l'équilibre de la peau. De plus, la poudre de pierre ponce qu'il contient renforce la performance du nettoyage. Conditionné en bidon pompe de 3,8 l ou en flacon de 440 ml.

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

## SPIES HECKER

### Gamme de durcisseurs à séchage rapide



Le vernis Permasolid HS Speed Clear Coat 8800 s'adapte à pratiquement toutes les conditions grâce à ses trois durcisseurs, assurant ainsi un séchage dans les plus brefs délais. En cas de forte température et d'humidité élevée, il est recommandé d'utiliser le durcisseur Permasolid VHS Speed Hardener 3252 slow. Lorsque la température ambiante oscille entre 10 et 20 °C, préférer le durcisseur Permasolid VHS Hardener 3251 fast pour un séchage optimal. Enfin, le Permasolid VHS Hardener 3250 offre des performances optimales pour des températures entre 20 et 30 °C.

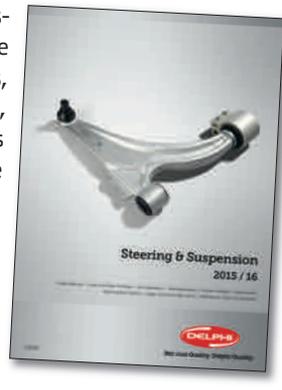
[www.spieshecker.com/fr](http://www.spieshecker.com/fr)

## DELPHI

## Catalogue suspension et direction

L'édition 2015/2016 du catalogue de pièces de suspension et de direction de Delphi répertorie des informations sur plus de 4 700 références, dont 500 nouveautés. Parmi les nouvelles pièces, on trouve notamment 69 nouvelles références antivibratoires, 4 rotules, 2 biellettes de barre stabilisatrice, 8 triangles de suspension et un bras de suspension. Toutes ces nouveautés sont regroupées dans une même section. Des détails pratiques et informations techniques accompagnées d'images numériques sont également proposés.

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



## CLAS EQUIPEMENTS

## Projecteur d'atelier rechargeable

Ce projecteur rechargeable à LED COB d'une puissance de 20W peut s'installer n'importe où dans l'atelier, sans risque de détérioration. Son corps en aluminium avec bande rubber et son socle nylon orientable à 180° lui assurent un maximum de résistance à la corrosion et aux huiles, solvants, peintures, hydrocarbures (indice de protection IP 65)... Il dispose

de deux modes d'intensité lumineuse : 400 et 1 800 lumens. L'autonomie est de 8 heures en mode 400 lumens et 2 heures en 1 800 lumens, avec un temps de charge complet sur secteur 100-240V AC de 5 heures. Prix : 139 € HT.



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

## LOCTITE

## Joint d'étanchéité pour surfaces planes

Le produit d'étanchéité Loctite SI 5980 a été conçu pour les plans de joint flexibles comme les carters de distribution et d'huile. Sa bonne résistance à l'huile lui permet de supporter de grandes déformations tout en assurant une bonne résistance au glycol, tant sur les métaux que sur les plastiques.

La formation de la peau d'étanchéité nécessite 30 minutes, avec une polymérisation en profondeur en 24 heures. Le produit reste efficace à des températures allant de - 55 °C à + 200 °C. Conditionné en tube blister de 40 ml, tube de 100 ml ou cartouche pressurisée de 200 ml.

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



## WÜRTH

## Baladeuse d'atelier LED



Cette nouvelle baladeuse d'atelier assure un éclairage de qualité grâce à sa LED nouvelle génération de 3,5 W qui restitue une puissance de 360 lumens. Pour une meilleure prise en main, elle est dotée d'une poignée en technopolymère résistante aux chocs. Son câble d'alimentation de 10 mètres est suffisamment long pour pouvoir s'en servir à n'importe quel endroit, dans ou en dehors du véhicule. L'opérateur peut également se servir du crochet de suspension escamotable et orientable à 360° de façon à pouvoir travailler les mains libres tout en étant bien éclairé.

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



Technologie Corteco,  
adaptée aux systèmes Stop & Start

## CONÇUE POUR RÉSISTER AUX VIBRATIONS EXTRÊMES

Fabriquer des poulies capables de résister aux sollicitations générées par les moteurs équipés du système Stop&Start est une véritable prouesse technique réussie par le Groupe Freudenberg.

L'utilisation d'élastomères plus performants résistant aux températures élevées, et l'optimisation du procédé d'adhésion pour fixer les parties métalliques et caoutchouc entre elles ont permis d'atteindre ce challenge.

La gamme "START-STOP-READY" de Corteco est livrée avec l'assurance qualité que seul un fournisseur mondial de pièces antivibratoires à l'OE comme Freudenberg peut vous fournir.

le groupe  
**FREUDENBERG**

**CORTECO**

ÉTANCHÉITÉ

CONTRÔLE DES VIBRATIONS

FILTRATION D'HABITACLES

**La sélection de la rédaction**

**FÖRCH**

**Set de réparation des plastiques**

Le set de réparation plastique sur accu Easy Clip permet de fixer ou de réparer les pièces thermo-plastiques en incrustant des clips spéciaux dans les plastiques en cas de fissure ou de cassure des pare-chocs, becquets, supports de phares, pattes fusibles de radiateurs, rétroviseurs, etc. Les douze formes d'agrafes fournies sont en acier à ressort inoxydable, compatibles avec la plupart des thermo-plastiques et configurables en fonction des pièces à consolider. Un indicateur lumineux à LED à trois couleurs indique les différentes étapes de la réparation : vert quand l'appareil est en service, orange pour la température de service et rouge en cas de dysfonctionnement. La mallette de réparation contient un fer à souder pour matières plastiques, un bloc d'alimentation 100-240V et trois paquets de 100 agrafes.

Aucune détérioration inutile du matériel

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

**3M**

**Enlèvement de défaut peinture**

Le système d'enlèvement de défaut peinture 3M rectifie les grains de poussières et les coulures qui peuvent apparaître lorsque l'on utilise les abrasifs P1000, P1500, P2000 ou les grains P2500 et P3000 pour la rectification après polissage. Le kit se compose de 5 boîtes d'abrasifs flexibles autoadhésifs contenant 18 pastilles, 18 feuilles et 3 coupes. Chaque boîte correspond à un grain (un code couleur permet de les identifier rapidement). Quatre cales et blocs légers et maniables de différentes formes (cylindre, tube...) sont également fournis afin de réduire la poussière produite par le ponçage.



???????????????

**SCHAEFFLER**

**Catalogue entraînement des accessoires**



Le catalogue général INA « Composants de l'entraînement par courroie » est dorénavant scindé par gammes de produits : entraînement de la distribution, entraînement des accessoires et poulies à roue libre d'alternateur. Plus de 60 kits d'accessoires sont ainsi proposés pour les systèmes d'entraînement par courroie, avec leurs exigences et leurs caractéristiques spécifiques. Chaque kit contient un autocollant imperméable résistant aux salissures à coller dans l'espace moteur. Le garagiste peut ainsi y inscrire la date du remplacement, le kilométrage et la nature des composants remplacés.

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



**LIZARTE EN FRANCE**

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

**ENTREPRISE LEADER DE LA PIÈCE DE RECHANGE REFABRIQUÉE EN FRANCE**



**LIZARTE**

Leader de la pièce de rechange refabriquée

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



info@lizarte.com  
www.lizarte.com

**PHILIPS**

**Lampe de poche professionnelle**

La lampe de poche RCH5 a été conçue pour l'inspection rapide du véhicule. Ultra-fine, elle offre un usage polyvalent et se glisse dans les endroits difficiles d'accès grâce à sa tête de lampe pivotant à 180° et à son crochet réglable et rétractable à 360°. Elle est dotée d'un aimant puissant et d'un clip ceinture, avec une batterie d'une autonomie de 5 heures, la charge complète nécessitant 2 h 30. Côté éclairage, elle dispose de 3 LED SMD proposant deux modes de fonctionnement : le mode Boost offre 110 lumens d'intensité lumineuse, le mode Eco 55 lumens.



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

**LOCTITE**

**Kit pour le collage des vitrages**

Le kit Teroson PU 8597 HMLC SET comprend tous les éléments nécessaires au collage des vitrages polyuréthane monocomposant : une cartouche de 310 ml de colle monocomposant Teroson PU 8597 HMLC (haut module, faible conductivité), un flacon de 10 ml de primaire Terson PU 8519 P, une buse réglable, une lingette de nettoyage pour la peinture et le verre, un fil à couper (couleur or, torsadé), un tampon applicateur de primaire, un tampon abrasif et deux cales. Pratique : des instructions d'utilisation sont fournies avec le kit. Conforme aux recommandations constructeurs (avec primaire).



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

# Vous souhaitez offrir un nouveau service utile et gratuit à vos clients ?

• DÉJÀ PRÉSENT DANS 2 000 POINTS •  
Offre gratuite réservée aux grossistes



Proposez-leur les seuls journaux professionnels gratuits de votre secteur et rejoignez notre réseau de 2 000 partenaires-diffuseurs Zepros

Contactez

Sabrina Jean-Jacques  
au 01 49 98 58 45 ou [s.jeanjacques@zepros.fr](mailto:s.jeanjacques@zepros.fr)

**La sélection de la rédaction**

**CROMAX**

**Vernis à séchage ultrarapide**

Le vernis Ultra Performance Energy Clear CC6700 sèche en seulement 5 minutes à 60 °C, permettant ainsi de remonter les pièces de carrosserie traitées 30 minutes après l'application du produit. Il peut également sécher à l'air libre à une température de 20 °C, les pièces étant sèches et prêtes à assembler après 60 minutes. Le polissage peut intervenir au bout de seulement 90 minutes après l'application du vernis. Il s'applique en une couche et demie pour tous types de réparation, qu'il s'agisse d'une microfêlure ou d'une mise en peinture complète. Côté rendu, la brillance, la profondeur et le tendu confèrent à la surface un véritable effet miroir. Pour des performances optimales, il est recommandé par le fabricant de l'utiliser avec les activateurs AR7701, AR7702 ou AR7703.



Séchage en seulement 5 minutes à 60 °C

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

**WÜRTH**

**Gamme de lampes au Xénon**



La gamme Xénon de Würth, déjà très riche en matière de lampes, est complétée par de nouvelles références – D2S, D1S et D2R – destinées au marché de la recharge. Équivalentes à la première monte, elles apportent 100 % de lumière en plus par rapport à une lampe halogène et 300 % d'efficacité lumineuse supplémentaire. D'une qualité irréprochable, ces lampes couvrant 100 % du parc ne se montent que sur les véhicules équipés d'origine de ce type de lampes.

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

**MAGNETI MARELLI**

**Catalogue lève-vitres électriques**

Cette édition rassemble plus de 1 000 références de lève-vitres électriques de qualité OE, dont 98 nouveautés, 82 en exclusivité pour Magneti Marelli, pour plus de 500 applications. Le catalogue couvre ainsi plus de 30 millions de véhicules dans l'Hexagone. La mise en page a été réorganisée avec un classement des références par marques et véhicules. Des pictogrammes sont associés aux références constructeurs. Sont également présentés les schémas des connecteurs pour faciliter leur installation.



[www.magnetimarelli-checkstar.fr](http://www.magnetimarelli-checkstar.fr)

**Nouveau**  
chez

**EST ENTREPOT**  
LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

**Ate**

**Leader dans le domaine du freinage automobile**

- Disques de frein
- Gamme Céramique
- Plaquettes de frein
- Mâchoires de frein
- Tambours de frein
- Correcteur de freinage
- Outillage
- Cylindres de roue
- Étriers de frein
- Flexibles de frein
- Maitres-cylindres
- Servofrein
- Kits de frein
- Capteurs de vitesse
- Émetteurs-récepteurs d'embrayage

La bonne pièce € Le bon prix ⚙ Le bon timing

47, boulevard Lobau - 54000 NANCY  
Tél. 03 83 37 30 67 - Fax 03 83 32 07 98  
E-mail : est.entrepot@wanadoo.fr

**PANASONIC**

**Toughbook pour pros du diag**

Le Toughbook CF-54 semi-durci est l'un des plus fins et légers du marché avec seulement 29,8 mm d'épaisseur pour 2 kg. Il est doté du système d'exploitation Windows 8.1 Pro et configurable selon les besoins grâce aux nombreuses options proposées. Il est disponible en version HD sans écran tactile ou Full HD avec ou sans écran tactile. Le boîtier en magnésium façon nid-d'abeilles offre une résistance accrue aux chocs, tandis que le clavier et le pavé tactile sont protégés des éclaboussures conformément à la norme MIL-STD 810G.



[www.business.panasonic.fr](http://www.business.panasonic.fr)

**BILSTEIN GROUP**

**La gamme de sondes lambda s'agrandit**

Avec 47 nouveautés, la gamme de sondes lambda Blue Print pour véhicules asiatiques (japonais et asiatiques) et américains compte désormais plus de 600 références couvrant plus de 2 000 applications. Deux tarauds spécifiques sont dédiés au montage des sondes, permettant de réparer et de nettoyer les filets (12 à 18 mm) sur le collecteur d'échappement, souvent endommagés lors du remplacement des sondes lambda. Ils sont utilisables sur plus de 1 450 modèles de véhicules.



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

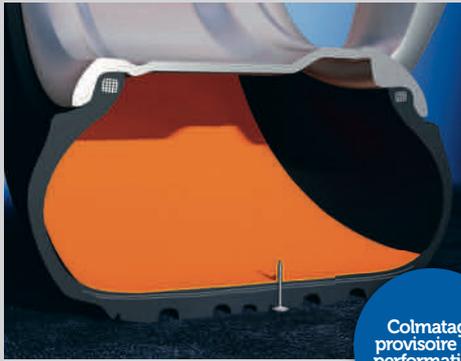


**La sélection de la rédaction**

**CONTINENTAL**

**Pneumatique auto-réparant**

La gamme de pneumatiques ContiSeal utilise une nouvelle technologie qui colmate les perforations de la bande de roulement par des objets inférieurs à 5 mm de diamètre, par exemple des clous. L'agent colmatant épais et visqueux recouvre toute la surface interne de la bande de roulement, ce qui lui permet un colmatage quasi instantané autour de l'objet perforateur. L'air reste ainsi contenu à l'intérieur de l'enveloppe, gardant le pneu gonflé. Et si le corps étranger est éjecté du pneumatique, la perforation reste malgré tout colmatée. Cette technologie n'entrave en rien les conditions et les performances de conduite. La gamme est disponible en deux versions : la gamme été compte 15 dimensions de 205 à 285 mm de largeur, la gamme hiver est disponible en 4 dimensions de 205 mm de largeur.



Colmatage provisoire des perforations

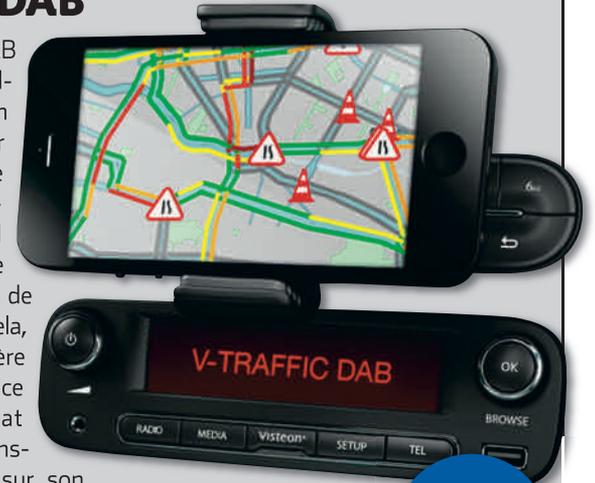


[www.continental-pneus.fr](http://www.continental-pneus.fr)

**VISTEON**

**Radio numérique avec service V-Traffic DAB**

L'autoradio DAB (Digital Audio Broadcasting) de Visteon permet de recevoir sur son smartphone ou sa tablette l'info-traffic en temps réel et en mode hybride du service V-Traffic de Mediamobile. Pour cela, la radio DAB récupère les données du service V-Traffic au format DAB-TPEG et les transfère via Bluetooth sur son appareil mobile par le biais d'une application qui bascule entre la radio DAB et Internet. Ainsi, les informations sur l'état des routes sont assurées même en cas de saturation du réseau de téléphonie mobile ou dans les zones non couvertes, avec des coûts allégés de communication et aucun frais d'itinérance des données à l'étranger. Cette solution est compatible avec tous les types de radios DAB et d'appareils électroniques, des plus basiques au plus haut de gamme.



Info-traffic en temps réel via son smartphone

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

**VALEO**

**Essuie-glace hybride**

La gamme d'essuie-glaces Silencio de Valeo compte désormais des balais hybrides HBlade®, de plus en plus courants chez les constructeurs automobiles asiatiques et chez quelques constructeurs européens. Leur structure est proche de celle des balais conventionnels, avec leur forme anti-soulèvement et leur déflecteur couvrant 100 % de la longueur des balais. Leur design est proche de celui des essuie-glaces plats, avec la même qualité d'essuyage que ceux d'origine. Dix références sont disponibles, de 350 mm à 700 mm, couvrant ainsi plus de 70 modèles différents.



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

**BAGOTO**

**Sac-poubelle pour voiture**

Le sac de collecte de déchets Bagoto permet de se débarrasser des débris qui peuvent s'accumuler dans le véhicule, comme les emballages de sandwiches, canettes, mouchoirs... ou encore servir de vide-poches ou de pochette de rangement. Il se fixe facilement au levier de vitesses ou à l'appui-tête. Sa forme en raquette de ping-pong (22 x 33 cm) s'adapte à la plupart des boîtes de vitesses. Lavable en machine, il est réutilisable pendant une période de six mois à un an. Il est disponible en treize coloris et fabriqué soit en tissu non tissé recyclable, soit en fibres de bambou, ce qui le rend biodégradable. Prix : 5,90 € les trois sacs.



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

**TRIPLEWAX DIAMOND**

**Shampooing voiture ultra-moussant**



Ce Shampooing Ultra Moussant permet de nettoyer la carrosserie du véhicule en moins de 5 minutes. Son pistolet à effet foisonnant, directement raccordé au tuyau d'arrosage, assure une application rapide et précise du produit qui agit directement sur les salissures pour une finition impeccable. Une fois le produit appliqué, il suffit de sécher la surface traitée avec une microfibre ou une peau chamoisée. Conditionné en bidon de 2 litres, il est possible de réaliser jusqu'à 15 lavages.

[www.triplewax-diamond.com](http://www.triplewax-diamond.com)

**ABEL AUTO**

**Nettoyant habitacle multisurfaces**

Le nettoyant DG12 Multisurfaces nettoie et détache toutes les surfaces dans l'habitacle du véhicule en laissant une odeur de frais et de propre, qu'il s'agisse des tissus, moquettes, tapis ou encore plastiques. Il suffit pour cela de pulvériser le produit sur les surfaces à traiter puis de laisser agir quelques minutes. Ensuite, pour les textiles, frotter à l'aide d'une brosse douce avant d'essuyer au chiffon. Pour les plastiques, nettoyer puis essuyer à l'aide d'un chiffon ou d'une microfibre. Conditionné en aérosol de 600 ml.



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



Du 1er au 31 octobre 2015\*

# Faites votre jeu!



Votre relais distribue les cartes maitresses

ADIPA

Nantes

02 40 02 21 21

CHAISSENDIÉ

Toulouse & Marseille

04 90 45 15 15

DASIR

Lyon

04 72 04 64 80

MOTORPARTS

Lille

08 20 65 73 73

P.A.P.

Paris

01 40 05 19 00

# Apprau

*c'est dispo!*

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

\* Selon nombre de conditions. Approuvé pour le usage commercial en région.

**La sélection de la rédaction**

T'NB

**Kit mains libres Bluetooth**

Répond à la nouvelle réglementation



Le nouveau kit mains libres de T'nB permet de gérer ses appels au volant en toute sécurité et en toute légalité. Doté de la technologie Bluetooth avec haut-parleurs qui peuvent se fixer sur le pare-brise ou sur le pare-soleil grâce aux deux supports de fixation fournis, il répond à la nouvelle réglementation. Intuitif et simple d'utilisation, il est équipé de boutons pour gérer le volume mais également pour décrocher et raccrocher. Le système est compatible streaming audio (1 watt de puissance de sortie) afin de profiter de sa musique. Autonomie : 8 heures et communication et un mois en veille. Fourni avec un chargeur allume-cigare USB 1A, un câble de recharge et deux supports de fixation. Prix de vente conseillé : 49,90 €.

www.t-nb.com

POLAIRE

**Chaîne à neige facile à monter**

La chaîne Polaire Grip, facile et rapide à monter avec sa tension et son centrage automatiques, est recommandée pour les véhicules dits « non chaînables ». L'épaisseur de la bande de roulement en polyuréthane très résistant n'étant que de 7 mm, cela évite les interférences avec la jante et les risques de rayures. La structure en X élastique de la chaîne et les inserts métalliques surmoulés assurent une bonne accroche sur la glace. L'écrou de fixation de la chaîne s'adapte à tous les types de boulons et de roues pour un montage sans adaptation.



www.polaire.eu

GREEN VALLEY

**Porte-skis facile à monter**

L'Easy Snow Rider se monte et se démonte en seulement deux clics. Lors de la première installation, fixer les deux attaches de la barre de toit, opération très rapide puisqu'un gabarit est fourni. Ensuite, positionner le porte-skis sur les fixations, exercer une pression jusqu'au clic et le tour est joué ! Une fois installé, le porte-skis coulisse pour pouvoir installer son matériel et se referme



automatiquement lorsqu'on le repousse sur le toit. Le système se verrouille avec une clé. Compatible avec toutes les barres de toit (acier, aluminium, toutes marques confondues). Prix : 129,99 € TTC.

www.greenvalley.fr

DE WITTE

**Système de nettoyage des textiles auto**

Le Ball Booster permet de nettoyer en profondeur les moquettes et sièges textile du véhicule. Pour cela, l'extracteur est raccordé à l'air comprimé et à un aspirateur à eau d'une contenance d'un litre. Le produit de nettoyage est alors injecté à haute pression (4 bars) pour simultanément décoller et aspirer les saletés. Le séchage de la surface traitée est très rapide. La brosse du système est amovible afin d'éviter les projections extérieures. Côté maniabilité, le raccord est pivotant multidirection, avec un réglage frontal de la pression d'air.



www.dewitte.biz

HOLTS

**Nettoyant jantes et enjoliveurs**

Le nettoyant pour jantes et enjoliveurs de Holts a été pensé pour nettoyer, dégraisser et agir rapidement sur tous les types de jantes. Sa formule gel, non corrosive, agit également contre les résidus et dépôts des plaquettes de freins, sans laisser de traces blanches sur les pneumatiques. Pour cela, il suffit d'appliquer le nettoyant sur jantes froides, de laisser agir 1 à 2 minutes puis de rincer abondamment à l'eau, pour ensuite essuyer avec un chiffon propre. Prix : 8,50 € le pulvérisateur de 500 ml.



www.holtsauto.com

HANDPRESSO

**Machine à café automobile**

La nouvelle machine à café Handcoffee Auto est, comme son nom l'indique, destiné à ceux qui veulent boire un p'tit expresso depuis leur véhicule. La machine accepte un large choix de dosettes souples compatibles Senseo® (café long ou court, cappuccino, macchiato...). Compacte (22,5 x 9,5 x 9,5 cm), elle se place dans le porte-gobelet et se branche sur l'allume-cigare 12V CC. La pression de la machine est de 2 bars, suffisant pour préparer un café de 80 ou 110 ml en 4 minutes. Prix : 99 €.



www.handpresso.com/fr

COOPER TIRE

**Pneu hiver pour SUV et 4x4**



Le pneumatique Weathermaster WSC améliore sensiblement l'adhérence sur routes verglacées, humides ou couvertes de neige fondue grâce au mélange de caoutchouc de la bande de roulement à teneur élevée en silice et à basse modularité. Il est désormais disponible dans 25 tailles supplémentaires avec des diamètres allant de 16 à 20", couvrant ainsi la plupart des 4x4 et SUV les plus populaires (Land Rover Freelander, VW Tiguan, Audi Q3 et Q5, Nissan Qashqai, Mazda CX-5 et Honda CR-V).

www.coopertire.fr

Pistolet de nettoyage troisième génération

# Ball Booster

EQUIP  
AUTO

stand 34122  
et 34125



NEW "Ball technology"

nozzle

## Ball Booster

- ✔ technologie révolutionnaire à tête plate rotative qui remplace le système à luge en aluminium Marivent en plusieurs
- ✔ pression de service 4 bar au lieu de 6 à 7 bar
- ✔ moteur rotateur ultra rapide

Comme toujours de passionnés de Design



## Nouveauté mondiale! Extractor

Transformer votre Ball Booster en un injecteur-extracteur puissant pour nettoyer les tapis, sièges et moquettes.



**DE WITTE**

Importateur De Witte S.A. | Kluiszenmeersan 7 | 9170 Sint-Gillis-Waas | Belgique  
Tél. 0032.37.66.46.83 | Fax 0032.37.66.46.84  
E-mail: info@dewitte.biz | www.dewitte.biz

**TEXTAR**  
BRAKE TECHNOLOGY



## INNOVATION. HAUTE PERFORMANCE. SÉCURITÉ. HIER. AUJOURD'HUI. **DEMAIN.**

**Hier :** chez Textar cela signifie plus de 100 ans d'expertise.

**Aujourd'hui :** Textar appartient à l'un des plus grands équipementiers mondiaux, à la tête du plus large programme de rechange qui soit, tant en VL qu'en PL.

**Demain :** vous serez un client Textar heureux d'envoyer l'avenir car innovation, performance, sécurité, confort et durée de vie produit répondront exactement à vos exigences de haute performance.

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

