



SOMMAIRE

N°111 - mars 2017

5 Édito

6 Parole de lecteurs

8 Les essentiels du mois

- Pièce d'origine Les indépendants sur le point de distribuer... de la pièce constructeur ?



- Renault : l'offensive après-vente
- Autodistribution rachète Mondial Pare-brise !
- Recours direct Le SEI lance une "plateforme nationale" !

14 Le point sur

Vers la fin du Diesel ?

16 Actualité/PIÈCES

- Ford lance Omnicraft aux USA... avant l'Europe ?
- Sondage : les Français favorables aux pièces de réemploi
- Électromobilité : Bosch se dote d'une division Powertrain Solutions
- Rechapage PL : un engagement signé avec l'État
- Pièces de réemploi : Indra tire un bilan positif de 2016

19 Actualité/RÉSEAUX

- Rétromobile : Bosch officialise son réseau Classic Service
- Point S Group, nouvelle holding des activités de Point S
- Bridgestone en route pour acheter le Groupe Ayme !
- SiliGom s'offre un nouvel élan
- NexusAuto en ordre de bataille



François Hostalier, (NexusAuto et Nexus-Truck) et Claudie Cahart, (ID Rechange).

- Pneumatiques Renault s'adosse à WYZ Group pour augmenter sa qualité de service

Pierre-Michel Erard, (Renault France) et Pierre Guirard, (WYZ Group).



22 Actualité/ATELIER

- FNAA : l'artisanat, garant de l'auto-mobilité
- Auto Sécurité prépare ses adhérents aux mesures de la directive européenne 2014

- Diéséliste de France présent à Rétromobile 2017
- iD GARAGES.com en pleine croissance
- Autopromotec poursuit sa croissance en 2017
- Tyredating : plateforme de services web pour centres auto et garage

26 Actualité/CARROSSERIE

- Cession de créance : la FFC Réparateurs "copyright" sa procédure !
- Recours-direct.org : le site ne donne plus signe de vie...
- Après Flauraud en France, Axial se tourne vers API en Belgique
- Pourquoi Axalta met un pied dans la distribution
- Five Star : 7% d'adhérents en plus



- PL : Chereau vise le leadership sur le froid
- Solutrans 2017, tout un programme !

29 Marché Turbos

Effet pare et enrichissement de l'offre en rechange se conjuguent pour permettre aux indépendants de gagner des parts de marché. Et les turbos en échange standard vont bénéficier de la nouvelle loi sur la Transition énergétique.



34 Les stars de l'après-vente

Daniel Morabito, GM Consult • Yannick Rondeau, Toyota Sivam Duplex • Autodistribution Talbot et leurs clients • Frédéric Métroz, Clinic Diesel.

36 Technique

- TPMS : les pneumatiques sous surveillance
- Soudure : Des technologies, des outils, des techniques...

38 Nouveaux produits

SACHS • NOKIAN • BARDHAL • MICHELIN • MOOG • NGK • EINHELL • MEYLE HD • CHICAGO PNEUMATIC • FEDERAL MOGUL • CLAS EQUIPEMENTS



PNEUMATIQUES

Renault s'adosse à WYZ Group pour augmenter sa qualité de service



A gauche, Pierre-Michel Erard, directeur après-vente de Renault France ; à droite Pierre Guirard, président et co-fondateur de WYZ Group.

En 2016, WYZ Group, entreprise spécialisée dans la fourniture de pneus et de solutions digitales B2B, a réalisé un CA de 22 M€. Une progression spectaculaire pour cette entreprise née en 2009, grâce à des avancées dans chacun de ses trois domaines d'intervention. Et une internationalisation à marche forcée : le groupe présent en France, en Espagne et Belgique, vient tout juste d'annoncer son arrivée sur le marché Suédois. Et ce sera très prochainement au Portugal que WYZ entend s'implanter, avant de se lancer à l'assaut de l'Allemagne...

Business model solide

A travers WYZ Réseaux, activité dédiée à l'approvisionnement en dépannage de réseaux, l'entreprise a noué de nouveaux partenariats avec le réseau Mazda France en mars, PSA en Belgique le même mois, puis Renault en juin.

A travers WYZ Entreprises, WYZ Group annonce le lancement cette année d'une offre inédite pour cette cible de clientèle, 100% digitale et au positionnement prix plus agressif. Une offre «low cost» donc, «mais qui continuera de proposer les plus grandes marques des manufacturiers mondiaux», précise le président. Une offre complémentaire à son offre d'origine au positionnement premium qui ne pouvait pas forcément toucher des entreprises de taille intermédiaire

A travers WYZ Solutions, enfin, troisième et dernière activité du groupe, et qui voit son CA bondir année après année au point de représenter 15% du CA global de WYZ Group (contre 55% pour l'activité réseaux et 30% pour

l'activité entreprise. En 2016, WYZ Group a développé la solution web-to-store pour le réseau de spécialistes Best Drive en Belgique.

Partenariat renforcé avec Renault

Le partenariat de WYZ Group initié avec Renault en juin dernier ne portait jusqu'ici que sur l'approvisionnement en dépannage de son réseau de premier niveau. Et les résultats ont visiblement été probants puisque les deux partenaires ont conjointement annoncé la semaine dernière que ce partenariat allait être renforcé. Non seulement l'accord va en effet intégrer les réseaux secondaires et tertiaires de Renault (réparateurs agréés et réparateurs Motrio) pour la redistribution des pneumatiques, mais WYZ group se voit confier le remodelage complet du portail B2B du constructeur baptisé Renault Wheel.

«En tant que premier réseau d'entretien en France, nous "consommons" beaucoup de pneumatiques, explique Pierre-Michel Erard, directeur Après-Vente de Renault France. Or, nous avons pu constater que les ventes manquées pour cause d'indisponibilité sur la deuxième cause d'entrée en atelier atteignaient 10%...» Pour augmenter la satisfaction client sur ce produit d'appel, le constructeur pourra ainsi s'appuyer sur les solutions digitales de WYZ Group, lesquelles garantissent une visibilité immédiate des stocks. Dans le plus grand respect de la distribution : au premier niveau en local, chez le distributeur, puis chez le manufacturier et, enfin, auprès de 34 plateformes partenaire de WYZ Group en Europe.