



# SOMMAIRE

07 **Édito**



08

## ELLES ET ILS – QUESTIONS À

Jean-Philippe Duhoux,  
directeur commercial de Pneu Wyz.

10 **Actualités**

PSA rachète Opel pour 1,3 milliard d'euros. Coyote cible les pros avec Coyote Business.



22

## INTERVIEW

Lahouari Bennaoum, directeur général de Skoda France.

24 **Parole de gestionnaire**

Axérial : une flotte en transition énergétique.

26 **Point de vente**

BMW Station 7, le succès marseillais.



28

## ESSAI DU MOIS

### La Golf contre-attaque

Volkswagen dote la Golf d'un arsenal technologique généralement réservé au segment supérieur. La voiture importée la plus vendue en France donne le tempo face à une concurrence soudain dépassée.

## DOSSIER



35

## Amendes : la nouvelle donne

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, les entreprises ont l'obligation d'identifier le collaborateur auteur d'une infraction avec un véhicule de société. Une mesure qui impose de nombreux ajustements pour les entreprises.

## SALON

## Genève 2017

Petit florilège des véhicules les plus marquants de cette édition et rencontres avec Jean-Philippe Imparato, directeur de Peugeot, Jacques Rivoal, président du directoire de Volkswagen Group France, Marc Langenbrinck, président de Mercedes-Benz France, Arnaud Ribault, directeur marketing et ventes monde de DS, Didier Gambart, P-DG de Toyota France, et Gilles Normand, directeur des véhicules électriques de Renault.



42

64 **Place aux utilitaires**

Master ZE et Kangoo ZE : Renault renforce son offre pour les pros.

66 **Enquête**

Dernier kilomètre : la révolution verte est en marche.

68 **Éco-sécurité**

73 **Tableau de bord**

74 **L'observatoire des flottes**

78 **Le segment du mois**

80 **En direct des constructeurs**



32

## STRATÉGIE

Rencontre avec Julien Rousseau,  
directeur général de suivideflotte.net.

54 **Au volant**

62 **Innovation**

Issy-les-Moulineaux teste les solutions de mobilité du futur.



## NOMINATIONS

### QUESTIONS À

**JEAN-PHILIPPE DUHOUX,  
DIRECTEUR COMMERCIAL DE PNEU WYZ**

“ Nous allons étendre  
notre réseau de centres  
partenaires ”



**L'Automobile & L'Entreprise :**  
**Quels services Wyz Group a-t-il développés pour les flottes ?**  
**Jean-Philippe Duhoux :** Depuis 2009, Wyz propose une solution de gestion de parc pneumatique en ligne ou *via* une plate-forme téléphonique. Nos clients peuvent acheter des pneus de marque premium et les faire installer dans l'un de nos 1 600 centres partenaires pour un tarif uniformisé au niveau national. Nous offrons des services de *reporting* aux gestionnaires en fournissant statistiques et bilan, que ce soit en ligne ou sur site. Nous prenons aussi en charge le gardiennage des pneus été et hiver.

**A&E : Comment se porte ce marché ?**

**JPD :** L'année 2016 est particulière car elle marque une transition. Les réseaux de distribution de pneumatiques se sont livrés à une guerre des prix à laquelle nous n'avons pas voulu participer. Nous avons malgré tout augmenté notre emprise de 4 000 voitures, ce qui porte à près de 83 000 le nombre de véhicules que nous avons en gestion aujourd'hui. Pour continuer à proposer des produits et services premium, nous avons lancé une nouvelle offre 100 % digitale.

**A&E : Quelle est justement cette offre « low cost » annoncée en début d'année ?**

**JPD :** Pour lutter face à cette guerre des prix, nous avons choisi d'être innovants. Il faut savoir que 60 %

des commandes sont aujourd'hui passées par le biais d'Internet. Notre offre 100 % digitale sera low cost en termes de tarifs, mais nous souhaitons garder notre qualité de service. La différence se fera au niveau du parcours client, qui sera standardisé et automatisé afin de permettre de tout faire sur Internet. Le service client sera joignable par le biais d'une messagerie instantanée sur le site. Nous voulons que nos clients puissent commander leurs pneus de manière didactique. Cette offre sera disponible au cours du deuxième trimestre de cette année.

**A&E : Quelle est votre cible sur le marché des flottes ?**

**JPD :** Nous travaillons avec des grands groupes comme Sodexo, Veolia, Nestlé, etc. Nous visons les entreprises dont le parc est composé d'au moins 200 véhicules ; celles qui sont à la recherche de solutions pour réduire leur facture d'achat et de gestion du parc pneumatique.

**A&E : Quelles sont vos perspectives de développement ?**

**JPD :** Le groupe vient d'ouvrir une filiale en Suède, mais celle-ci se focalisera sur l'activité de vente aux constructeurs. Sur le marché des flottes, nous préférons pour l'heure consolider et développer notre position en France. Nous allons ainsi étendre notre réseau de centres partenaires pour le porter à 2 000 ateliers à travers la France ● **RD**