

ALGÉRIE

RECHANGE

Etiquetage des pièces détachées à destination de l'Algérie



Z.I. des Estroublans
44 Bd de l'Europe
13127 Vitrolles
contact@itp-france.eu
+33 4 96 16 04 00
itpgroupe.com



ITPL

INTER TRANSIT
& PRESTATIONS LOGISTIQUES



Organisation du transport de marchandises à destination de l'Algérie



Spécialiste de l'étiquetage et du transport des pièces aftermarket en Algérie

Z.I. des Estroublans
44 Bd de l'Europe
13127 Vitrolles
contact@itp-france.eu
+33 4 96 16 04 00
itpgroupe.com

M&M
ITPL
INTER TRANSIT
& PRESTATIONS LOGISTIQUES



reportage

AWS ou la passion
d'un entrepreneur !

reportage

Khenteur Electric
en pole position

reportage

Groupe Elsecom :
le GPL à votre portée !

ALGÉRIE

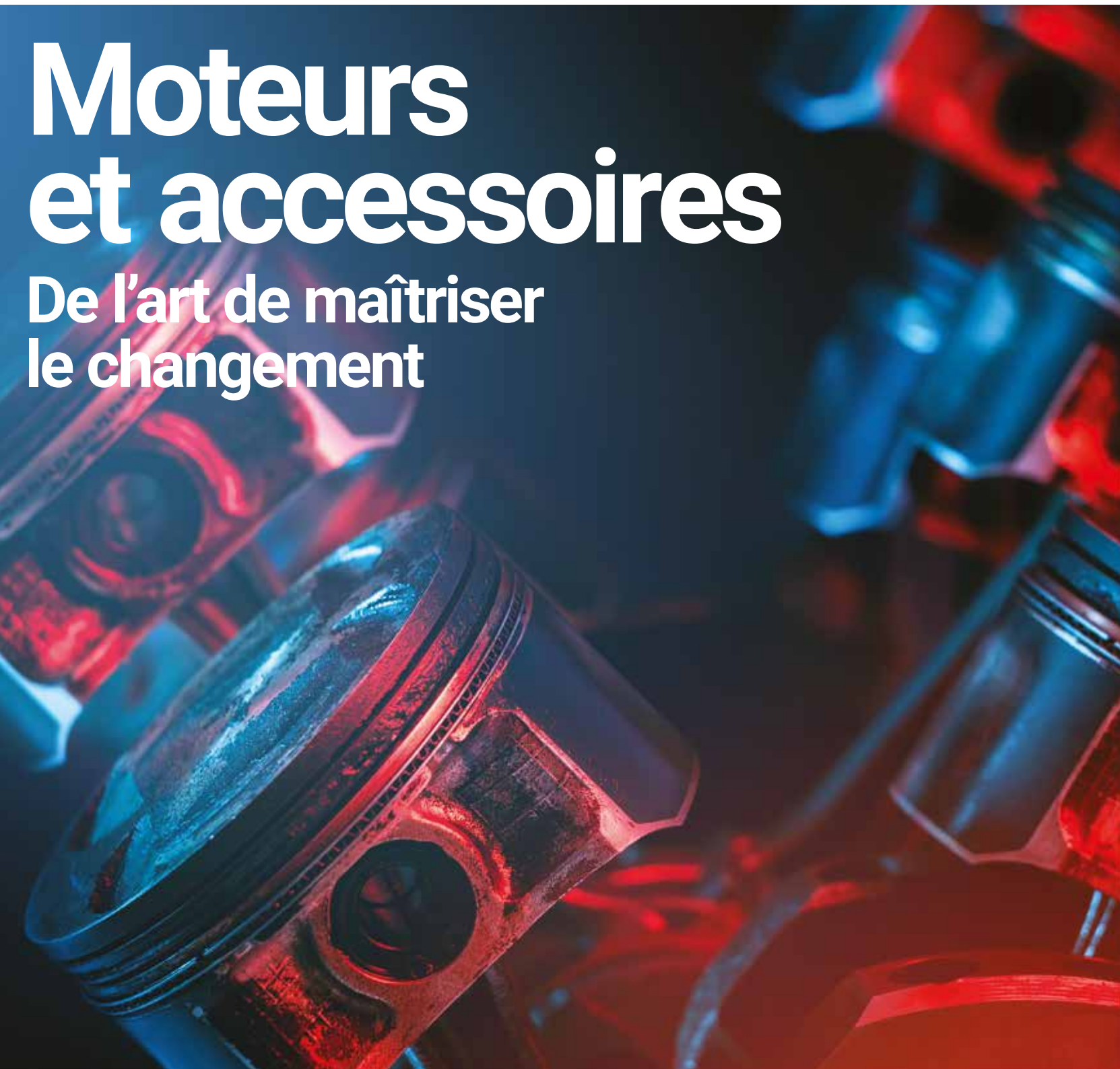
RECHANGE

LE PREMIER JOURNAL DE LA RECHANGE AUTOMOBILE EN ALGÉRIE

numéro 39 février 2022

Moteurs et accessoires

De l'art de maîtriser
le changement



AISIN

We Touch the Future



Technologies de pointe au service du développement

2nd

Fournisseur japonais de pièces automobiles



Présence mondiale



Développement industriel proche du client



+ 50 ans d'expérience en première monte



AISIN

"ART"

ADVICS

aisinaftermarket.eu

sommaire

- 6 actualités
- reportages
- 8 **Elsecom**
- 20 **Sadek Khenteur**
- 24 **Nexus Algérie**
- 26 **AWS**
- 30 **Dilmi**
- salon
- 32 **Automechanika Dubai 2021**
- focus
- 38 **Texa**
- visite d'usine
- 40 **SIA**
- études
- 42 **La fontaine de Jouvence du FAP**
- dossier
- 46 **De l'art de maîtriser le changement**
- 50 nouveaux produits
- 52 essai

éditorial Hervé Daigueperce, **RÉDACTEUR EN CHEF**

Faire salon, une lutte sans merci ...



Initialement prévu comme le numéro spécial Equip Auto Algeria, Algérie Rechange Numéro 39 se présente auprès de vous comme une répétition de l'édition dédiée à la grande manifestation de juillet prochain – du 2 au 5, pour être tout à fait exact. Parce qu'en presse professionnelle comme dans l'organisation de salon, il faut savoir être réactif, s'adapter et tenir compte des aléas comme autant d'opportunités. Aussi, aurons-nous deux numéros privilégiés qui seront distribués sur le territoire algérien pour vanter les mérites des professionnels de l'après-vente automobile et de la fabrication des pièces et composants. Néanmoins, il nous faudra constater que pour l'organisateur du salon, pourtant chevronné et habitué à faire des miracles comme Nabil Bey Boumezrag, la souplesse ne peut contrer tous les assauts des contraires. Citons-en quelques-uns qui éclaireront notre lanterne. Déjà, La Covid-19, plus violente que jamais qui a sévi pendant la période pré-salon, touchant dramatiquement nombre de professionnels ou de membres de leur famille, à commencer par l'organisateur lui-même, a considérablement pesé sur la faisabilité d'exposer des intervenants. D'autant que l'absence de visibilité générée par la crise et les décisions potentielles de fermeture par le gouvernement ne facilitaient pas les décisions. Du même gouvernement, on attendait également, d'un côté, des éclaircissements du fameux « autres » dans les acceptations des secteurs d'activités de produits importables et autorisés par le ministère, et de l'autre, un message clair sur les conditions d'impor-

tation des véhicules. Deux facteurs aggravants qui n'ont pas été sans conséquence sur la dynamique de la manifestation. Pourtant, les objectifs de commercialisation étaient remplis, restait à sauter le pas, en ne cédant pas aux sirènes des défaitistes ou diseurs de mauvaise aventure. Il est facile de crier au loup, quand on veut profiter d'une situation qui arrange ses affaires ! Heureusement, Nabil Bey Boumezrag, directeur du salon et de Promosalons Algérie a su retourner les vents mauvais et nous préparer une édition totalement renouvelée pour juillet en s'appuyant sur un nouveau lieu, à même de recevoir importateurs et fabricants nationaux et internationaux. Des internationaux qui pourront bénéficier, par leurs directions, d'un « laissez passer » pour venir à Alger au CIC, Centre International des Congrès. Aux dires de l'ensemble de la profession, pourtant conquise par le digital et les réseaux sociaux, il n'existe pas de véritable alternative à des rencontres en face à face, à des échanges sur un stand, dans les allées, salles de conférences ou même dans restaurants et lobbys des hôtels environnants. De cela, nous sommes également convaincus et nous serons toujours partenaires du prochain salon Equip Auto Alger. En attendant, nous vous offrons des nouvelles de la profession, des innovations de vos pairs et fournisseurs en pièces comme en équipements ou, bien sûr, en services. Bonne lecture à vous. **HERVÉ DAIGUEPERCE**

*** La souplesse ne peut contrer tous les assauts des contraires**

SIÈGE FRANCE 111, avenue Victor Hugo, 75784 Paris cedex | RCS 817994502 | TVA INTRACO FR15 817994502 | DIRECTEUR DE LA PUBLICATION, RÉDACTEUR EN CHEF Hervé Daigueperce (redac@intermag-auto.com) | RÉDACTION Ambre Delage | PUBLICITÉ RESPONSABLE PUBLICITÉ Hélène Collinet (helene.collinet@intermag-auto.com), Claude Theulot (claudetheulot@intermag-auto.com) | CRÉATION GRAPHIQUE Bertrand Grousset | IMPRIMERIE AZ Tous droits réservés. La reproduction même partielle des articles ou des photos est interdite | DIFFUSION 8 000 ex. | ISSN 2493-5212 | DÉPÔT LÉGAL à parution PHOTO COUVERTURE Shutterstock

KYB
Amortisseurs

info@kybme.ae

**Pour votre confort
et votre sécurité**



NOMINATIONS

Yacine Benaïssa rejoint Corteco



C'est officiel, Yacine Benaïssa est désormais aux manettes du département export de Corteco, en charge de la commercialisation en Afrique du nord et de l'Ouest, francophone et anglophone à l'exception de l'Afrique du sud.

Il se dit « très honoré » de prendre ses fonctions et on le sent avide de faire ses preuves dans le domaine de

la pièce, lui qui a tourné autour sans pour autant en faire totalement partie. Du coup, il se sent prêt à rejoindre le monde des pièçards : « J'ai côtoyé le secteur de la pièce puisque j'ai représenté plusieurs sociétés spécialisées dans le domaine de l'outillage et de l'équipement automobile. Je ne suis donc pas perdu, mais je ressens comme un honneur de rentrer dans la belle famille de l'aftermarket et de l'OEM » commente-t-il en précisant qu'il a beaucoup d'amis dans la pièce de rechange.

Et pour cause ! Il a passé quelques années à travailler chez Facom puis chez Sam Outillage avant de prendre des postes à responsabilité dans d'autres secteurs mais toujours à l'export. C'est un algérien et il le revendique en se présentant comme un pur produit algérien, tout en étant, également, un afri-

cain, statut qu'il a mérité en sillonnant les pays de ce continent pour différentes sociétés. Corteco fait ici un bon choix en sélectionnant un professionnel de l'après-vente et un connaisseur des marchés d'Afrique, à commencer, bien sûr, par le Maghreb. Il devra également s'occuper des exportateurs français vers l'Afrique. Nul doute qu'il saura faire perdurer les accords de partenariats existants entre Corteco et ces groupes.

Lorsqu'on lui demande s'il compte modifier la structure de la distribution, il en rit et s'exclame « Je viens d'arriver et je ne compte pas changer quoi que ce soit à l'existant avant de comprendre comment tout fonctionne. S'il le faut, j'ajusterais en temps utile. Pour l'instant j'apprends auprès d'Éric Burban et de l'équipe, l'étendue de ce que repré-

sente Corteco, en étanchéité, anti-vibratoire et filtration. J'ajouterais que Corteco est filiale du groupe Freudenberg, dont les activités sont très importantes. J'ai eu la chance de découvrir Corteco lorsqu'un ami, trop tôt disparu, Gérard Pellerin y est entré, et l'image de stabilité, de pérennité et d'innovation qu'il m'en avait donnée est très fidèle à celle que je découvre aujourd'hui à l'intérieur. Pour l'instant, après la prise en mains des produits de la marque, il conviendra de veiller à apporter la sérénité nécessaire sur les marchés et faire en sorte qu'ils soient bien transparents. Il n'y a de stabilité que lorsque tout est clair, qu'il n'y a pas de guerre de prix ou de tarifs. Mon rôle premier s'énonce donc aisément, apporter la transparence et la visibilité ! » **HERVÉ DAIGUEPERCE**

Romain Testard, responsable des ventes NTN Europe MEA, Chine et Inde

Pour 2022, NTN Europe souhaite concentrer ses efforts sur le secteur de l'Aftermarket en mettant en œuvre les moyens nécessaires à son rayonnement à l'international. Pour ce faire, l'équipementier leader mondial nomme Romain TESTARD Responsable des ventes pour les régions Moyen-Orient, Afrique, Chine et Inde. En poste depuis le début de l'année, son objectif premier est d'établir une stratégie forte pour pérenniser et développer l'activité dans ces régions.

À seulement 31 ans, Romain TESTARD a acquis de belles expériences professionnelles et personnelles faisant de lui le candidat idéal au poste nouvellement créé de Responsable des ventes pour les régions Moyen-Orient, Afrique, Chine et Inde chez NTN. Diplômé d'un Master en école de commerce et fort de 3 années en alternance chez l'allemand Mann-Filter, Romain intègre NTN Europe en 2016 avec



une bonne connaissance du monde de la rechange automobile. D'abord Ingénieur des ventes pour le Sud-Ouest de la France, il saisit une opportunité de mobilité en 2018 et s'envole pour une mission de 3 ans chez NTN Corporation à Tokyo. Au sein du département Business Planning Automobile Première monte, Romain veille à la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise en lien avec la Direction commer-

ciale. Fin 2021, Romain rejoint le siège de NTN Europe à Annecy au sein de la Direction Automotive Aftermarket. En poste depuis début janvier 2022 en tant que Responsable des ventes, Romain reporte à Leonardo ARAUJO, Directeur des ventes pour la région EMEA. Cette création de poste s'inscrit dans la stratégie du Groupe d'accélérer son rayonnement au Moyen-Orient et en Afrique et développer les marchés de la Chine et de l'Inde en y consacrant les ressources notamment humaines nécessaires. ■

!PLUS DE 40 ANS À VOTRE SERVICE!

transmission

suspension

refrigeration

échappement

distribution

direction

Spécialistes du Caoutchouc et du Caoutchouc-Métal depuis 1986.

- ✓ Vaste gamme de produits.
- ✓ Online catalogue.
- ✓ Qualité et développement.

et plus...

www.fare-auto.com

WE ARE AFTERMARKET

Elring – Das Original et notre gamme asiatique



L'offre de Elring – Das Original croît de jour en jour : les bagues en cuivre pour les injecteurs, joints élastomères ou encore les vis de culasse, sans oublier les célèbres pâtes à joint telles que Dirko™ HT, ou encore les caches-culbuteurs en polyamide et bien entendu tous les joints moteurs. L'offre de produits pour les moteurs asiatiques a également été élargie.



Avec plusieurs sites de production pour la première monte dans six pays asiatiques

- Thaïlande
- Japon
- Corée
- Chine
- Indonésie
- Inde

Elring est parfaitement positionné pour la gamme asiatique !



Website



Facebook



Instagram



YouTube



Das Original

Le Groupe Elsecom installateur agréé de kits G.P.L.

Soucieux du pouvoir d'achat des automobilistes algériens et conscient des atouts du pays, le Groupe Elsecom, dirigé par Ahmed Bensoltane installe des kits de transformation des véhicules en GPL ou Gaz de Pétrole Liquéfié. Agréée par l'Etat, l'entreprise permet à l'automobiliste de bénéficier des subventions de l'Etat et de profiter d'un carburant nettement moins cher à la pompe !



Décidément, le Groupe Elsecom ne cesse de révéler une grande énergie et une capacité à dépasser les limites que les crises successives et les nouvelles règles imposent à tous. Rappelons-le, Elsecom, c'est, à l'origine, un concessionnaire automobile distribuant les marques Ford Trucks, Daewoo, Tata, Isuzu, et Ford, pour lesquelles, aujourd'hui, il assure toujours l'entretien et les réparations, respectant ainsi les partenariats qui le lient aux constructeurs. Cependant, depuis que les importations ont été arrêtées, les entre-

tiens de marques se font plus rares. D'où l'idée de travailler la pièce multimarque – en plus des pièces constructeurs des marques qu'il représente, en commercialisant sur tout le territoire algérien, Bosch, Champion et Drivex. Mieux encore, Ahmed Bensoltane s'est engagé sur la voie de la réparation multimarque en développant le réseau Bosch Car Service pour lequel il a investi en matériel, équipements et personnel qualifié. De là à réfléchir à une autre manière de servir le marché multimarque, il n'y a qu'un pas, et celui-ci s'appelle G.P.L. Il pourrait

paraître curieux de s'engager dans le GPL quand, de toutes parts, on chante les louanges du véhicule électrique... Mais c'est le bon sens et le pragmatisme qui ont – fort heureusement – présidé à ce choix comme le suggère Djafer Abderezak, directeur du service après-vente du Groupe Elsecom : « Il est vrai que tout le monde s'intéresse au véhicule électrique, cependant, son développement dépendra de l'importation des véhicules, or, aujourd'hui, elles sont suspendues. Avant que l'on voie un nombre raisonnable de ces véhicules circuler en Algérie, il faudra attendre quelques années, alors que le GPL est disponible de suite et présente de très nombreux avantages ».

Plus économique, plus propre et national !

Avant de nous détailler les prestations d'installation des kits GPL, Djafer Abder n'hésite pas à nous rappeler une évidence : « L'Algérie est riche en gaz et en pétrole, ce dont on a besoin pour le GPL, et il n'est pas besoin d'infrastructures lourdes pour que ce carburant se développe rapidement. L'ajout des pompes spécifiques dans les stations-service a déjà été amorcé depuis longtemps pour livrer un



carburant beaucoup moins cher au litre ou au kilomètre parcouru que l'essence ou le gasoil. Autant profiter des atouts du pays plutôt que de se ruer vers le VE qui demande des infrastructures importantes, des installations de bornes de recharge et surtout des coûts d'acquisition des véhicules très élevés. » Il est vrai qu'un dinar au kilomètre vaut le coup, mais combien vaut l'installation ?

C'est encore un atout du pays ! En effet, l'installation du kit dans un établissement agréé par l'État

AE * AIRTEX * AGC * AJUSA * ATE
* AUTOVER * BENDIX * BERL *
BERU * CHAMPION * CONTITECH
* CORTECO * DONALDSON *
ETP * EXIDE * FARE * FERODO
* FP DIESEL * FEBI * FULMEN
* GALFER * GARRETT *
GOETZE * GLASER * GLYCO *
HERTH+BUSS * JAPANPARTS
* JURID * KAVO * KAWE * KS
LEMFORDER * MAHLE * MANN
FILTER * MECAFILTER * MOOG
* NÜRAL * PAYEN * PIERBURG *
PILKINGTON * RECORD FRANCE *
SACHS * ST GOBAIN * SPLINTEX *
STAROSIL * STOP * VDO * VICTOR
REINZ * WALBRO * WESTLAKE



L'EXPÉRIENCE
et le SERVICE
depuis plus de 20 ans !





comme le Groupe Elsecom, coûte à l'automobiliste 35 000 dinars alors que l'addition réelle se monte à 70 000 dinars. Mais pour favoriser l'emploi d'énergie plus propre et afin de protéger l'environnement, le gouvernement finance la moitié du montant en versant à l'automobiliste les 35 000 dinars restants dus. Une aubaine qu'il ne faut pas laisser passer d'autant qu'elle vous amène vers une économie annuelle conséquente ! Votre véhicule est soit plus propre et son utilisation vous coûte nettement moins cher ! Le

succès sera au rendez-vous. Déjà, au moment où nous échangeons avec Djafer Abderezak et Mme Sonia Ait Mohand chargée de la clientèle service après-vente, soit deux semaines après le démarrage de l'activité, les automobilistes se pressaient pour réserver ! Comme le Groupe vient de lancer l'activité, difficile d'éva-

luer le nombre de véhicules qui seront équipés par jour. Cependant, le directeur après-vente sait que l'atelier Kit GPL a une capacité de 44 véhicules par mois, la cadence étant actuellement de 14 véhicules, et les pronostics bien plus hauts !

Un savoir-faire de haut niveau

Installer des Kits GPL ne relève pas de la connaissance classique du mécanicien, aussi, Elsecom a envoyé quatre de ses techniciens supérieurs assister à une forma-

tion spécifique au GPL auprès d'un de ses fournisseurs. Déjà rompus à l'entretien multimarque (mécanique et électrique) et au savoir-faire technique avec les Bosch Car Service, les mécaniciens se sont vite mis à la maîtrise de cette nouvelle pratique. Et leur savoir-faire est reconnu puisque les premiers clients ne sont pas ordinaires, ce sont les chauffeurs de taxi ! Evidemment, le gouvernement les privilégie puisque ce sont eux qui roulent le plus et sont censés polluer le plus. D'où les efforts de l'Etat pour que les subventions soient en priorité distribuées aux grands rouleurs. Parallèlement, il faut savoir que pour qu'un véhicule soit éligible à la transformation au GPL, il faut qu'il soit en bon état, c'est un impératif. D'où un nécessaire contrôle de l'état du véhicule et d'éventuelles réparations avant. Cela assure à l'automobiliste une mise à niveau de son véhicule, à l'instar d'une révision et génère du trafic dans l'atelier puisque s'il y a des réparations à effectuer l'équipe demande au propriétaire s'il valide le fait de réparer ou non. L'atelier gagne en travail et en notoriété. Une vraie relation gagnant gagnant et un parc plus propre !

HERVÉ DAIGUEPERCE

LA TECHNOLOGIE RENCONTRE L'EXPÉRIENCE

NOUVELLE GAMME AMORTISSEURS

OCAP

AMMORTIZZATORE SHOCK ABSORBER

TECNOLOGIA ITALIANA

Das Automotive AM progresse à vive allure !

Fervent promoteur de la vente en ligne, Abdessamad Djebline poursuit la route qu'il a créée en fondant Das Automotive AM, un site de e-commerce pour lequel il voue une grande ambition, considérant que 30 millions de dinars de transactions mensuelles était une goutte d'eau au regard de la capacité du marché. Retour sur un projet d'envergure.

Au départ, comme il nous l'avait raconté, le site de e-commerce avait été conçu à destination des particuliers puis, progressivement, les professionnels s'y sont intéressés. Mais surtout, ce qu'il nous avait confié portait sur son souhait de voir l'Algérie se mettre au e-commerce avant que des groupes internationaux ne s'emparent de ce marché nouveau et prometteur. D'ailleurs, à la suite de l'article paru dans Algérie Rechange, il s'était félicité du succès de sa politique de démocratisation de l'e-commerce : « Comme toute nouveauté sur un marché, l'e-commerce prend du temps à se développer parce que la première démarche consiste à convaincre particuliers comme professionnels de l'intérêt énorme que représente l'e-commerce. Nous faisons beaucoup d'efforts pour démocratiser cette activité et faire qu'elle se répande le plus rapidement possible. Et les résultats sont plutôt bons ! Depuis l'article, nous sommes passés d'un montant de 5 millions de dinars à 30 millions de dinars d'opérations, et nous sommes désormais 25 employés contre 8 à ce moment-là. Cela progresse vite, cependant le volume d'affaires potentiel est colossal. En effet, si l'on considère que le marché représente environ 2,5 milliards de dollars, et que notre objectif se monte à 3 ou 4 % de ce montant, 30 millions, c'est vraiment très peu ! »

Une plateforme d'e-commerce, pas une market place !

Attention ne pas confondre marketplace et site de e-commerce comme l'entend Abdessamad Djebline ! En effet, le fondateur de Das Automotive AM précise que sa société s'engage auprès des acheteurs et vendeurs comme il nous l'explique : « Notre plateforme vérifie la pièce, la disponibilité, l'authenticité des données. C'est aussi



notre plateforme qui fait photographier les pièces avant de les mettre en ligne. Nous utilisons les stocks de nos clients en les mettant en valeur dans un timing étudié et afin de répondre à la demande du marché. Nous ne sommes pas là pour faire du déstockage massif comme certains l'ont cru. Que l'on s'emploie à déstocker des stocks morts ou considérés comme tels dans une

région se veut une part de notre activité mais quand une entreprise veut qu'on mette toutes ces pièces même celles qui sont hors marché ne fait pas partie de notre métier. Faire connaître aux gens du sud que des pièces qu'ils recherchent sont disponibles à Alger ou à Oran et inversement définit davantage notre activité. Nous sommes sur une politique de flux tendu qui sert

à la fois à l'acheteur et au vendeur ». En clair, le site e-commerce Das Automotive AM se veut plus un accompagnateur opérationnel des professionnels de la distribution de pièces de rechange qu'un hébergeur de propositions commerciales.

Une évolution qui va dans le bon sens

Un constat. Avec la fin des importations de véhicules, le mode d'entretien des véhicules est en train de changer. On garde plus longtemps les véhicules, notamment les professionnels et ceux-là n'ont pas l'habitude d'intervenir sur des véhicules anciens. Entre changer un parc tous les trois ans et l'entretenir jusqu'à huit ans, la perspective n'est pas la même. Or, chez les concessionnaires, on ne trouve pas forcément ces pièces que tout le monde cherche ... partout d'où l'intérêt pour eux de venir sur un site qui propose les pièces pour tous les véhicules, sans avoir à courir partout. D'autant que les approvisionnements s'effectuent auprès des importateurs professionnels multimarques qui connaissent bien les pièces de rechange. Plutôt des grossistes d'ailleurs, car les importateurs qui ont pignon sur rue chercheraient plutôt d'autres produits à vendre ! « Mais progressivement, ils y viendront » concède Abdessamad Djebline. D'ailleurs, il est en négociations avec Eurorepar pour effectuer une convention e-commerce car « nous savons, nous pouvons publier leurs produits, et écouler leurs produits et certains de leurs stocks morts. Nous représentons une vraie opportunité pour eux et une alternative de distribution, un nouveau canal qui s'inscrit dans une politique plus globale. Nous voulons une vente en ligne « zen » et cohérente en fonction des besoins du marché. Et les opportunités sont très importantes ! » **HERVÉ DAIGUEPERCE**

★ « Notre plateforme vérifie la pièce, la disponibilité, l'authenticité des données. C'est aussi notre plateforme qui fait photographier les pièces avant de les mettre en ligne. »



SM Motorenteile

**PEOPLE
PARTS
PRECISION**





Amerigo Group : annonces prévues sur Equip Auto Alger

Impossible de faire dévoiler en avance les annonces d'Amerigo sur Alger auprès de Sylvain Abergel malgré nos efforts. Il est vrai qu'il y en eût déjà beaucoup sur Dubaï et que l'on aime à prolonger les bienfaits de la réussite avant d'essayer d'obtenir d'autres lauriers sur un territoire privilégié de la maison !

A la veille d'Equip Auto Alger (prévu initialement le 8 mars), Sylvain Abergel poursuivait des entretiens initiés sur Automechanika Dubaï, lieu choisi pour la convention dont on peut dire qu'elle fut sans conteste un succès : « Nous avons vécu de belles choses sur Automechanika Dubaï, tant pendant l'exposition, sur notre stand, que pendant la convention. C'était le premier salon présentiel de l'année et nous en avons bien profité à telle enseigne que nous avons déjà réservé notre emplacement pour la fin de l'année. Nous sommes convaincus que pour le développement du Groupe, Automechanika Dubaï se veut désormais un salon incontournable. Nos ambitions internationales passent bien évidemment par là. Le Moyen-Orient comme l'Afrique constituent les domaines de prédilection d'Amerigo Group ! » commente Sylvain Abergel, directeur général d'Amerigo Group (la nouvelle appellation annoncée sur le salon).



Rappelons pour mémoire que « du 16 au 19 décembre dernier AMERIGO International a réuni ses adhérents et fournisseurs à Dubaï pour la 2ème convention internationale de sa jeune histoire. L'opportunité de présenter de nombreuses nouveautés et notamment ERELIABLE, la plateforme digitale dédiée au commerce international de pièces détachées automobiles et poids lourds. Au

cours de cette convention ont été récompensés les adhérents TITAN GROUP et AMERIGO TURKEY, ainsi que le fournisseur SBS. AMERIGO INTERNATIONAL est une société internationale de services et de référencement qui associe et fédère les compétences des distributeurs présents à son capital et des équipementiers souhaitant se développer sur les marchés émergents. Tout

juste 4 ans après le lancement du projet lors d'Equip Auto 2017, AMERIGO INTERNATIONAL fédère désormais 35 fournisseurs et plus de 60 membres opérant sur 35 marchés et générant un chiffre d'affaires de près de 1 milliard d'euros par an. » Emile Boucton, Directeur Adjoint d'AMERIGO INTERNATIONAL. « Nous nous sommes adaptés depuis 2 ans à des échanges virtuels, mais rien ne peut remplacer le contact humain dans notre métier : nous avons ainsi pu organiser plus de 400 réunions en face à face ».

Sur Equip Auto Alger 2022

Amerigo Group sera bien là sur Equip Auto Group avec un stand similaire à celui de Dubaï (très réussi) et occupant 55 m². De quoi recevoir comme il faut membres et adhérents et leur annoncer des nouveautés. « Il y aura bien sûr des choses nouvelles, concède Sylvain Abergel, vous les découvrirez sur place ! » On attendra donc le 2 juillet ! ■■■



Innovations et qualité sans compromis

Vous pouvez compter dessus.

Nous fournissons à nos partenaires concessionnaires, garagistes et spécialistes de la maintenance des pièces moteur et turbocompresseurs, des filtres, des produits de gestion thermique, des démarreurs et alternateurs ainsi que des composants électroniques. Nos solutions pour l'équipement d'atelier relatif à l'entretien climatisation, au test des gaz d'échappement, au diagnostic et au calibrage servent de référence dans le monde entier. Des services complets et des formations individuelles complètent notre offre. Avec MAHLE, votre atelier tourne de façon optimale, aujourd'hui comme demain !



mahle-aftermarket.com

MAHLE



GSB France entre S.A.P. et internationalisation

Ayant réussi à maintenir l'activité malgré la pandémie, Mahmoud Siad, le directeur général de GSB France envisage d'élargir sa zone de chalandise plus loin en Afrique. En attendant, il se débat avec S.A.P.

Lorsque nous avons contacté Mahmoud Siad, celui-ci restait perplexe quant à certaines orientations que prenait le fameux système S.A.P. réputé pour faciliter la vie des entreprises. Et tout aussi réputé pour les rendre fous lors de l'installation ou des premières utilisations. Nous vous rassurons, Mahmoud n'est pas devenu fou et les choses sont rentrées dans l'ordre, comme d'ha-

bitude ! Pourtant, il n'avait pas besoin de cela comme il nous le raconte : « Depuis la création de GSB France, je me suis consacré à mon unique client et distributeur exclusif, le Groupe Siad en Algérie, délaissant de nombreuses opportunités et propositions dans d'autres pays d'Afrique ou d'Europe de l'Est principalement. Mon objectif consistant à toujours apporter plus de produits et



de services comme avec Kärcher par exemple. Mais je dois reconnaître que c'était peut-être compter un peu trop sur l'évolution de la réglementation algérienne. Aujourd'hui, du côté de l'exportateur comme de l'importateur, les procédures se sont tellement complexifiées qu'on a l'impression

d'être de petits soldats courant au front sans armes, sans munitions et sans protection. En attendant que cela se stabilise, il faut tenir le coup entre le fait que nous importateurs, prenions tous les risques financiers, entretenions tous les stocks et assurions la livraison et les nouvelles réglementations

E.M.S.G. ouvre un magasin dédié aux produits Bosch

En passe d'être inauguré au moment où nous écrivons ces lignes, le magasin dédié aux pièces Bosch se prépare chez les Mansour.

« Nous avons souhaité consacrer un espace privilégié à la marque Bosch dont la notoriété n'est plus à faire. Il nous a semblé important de mettre en avant ces produits de grande qualité tout en donnant accès à tous les professionnels aux pièces premium Bosch » commente Saïd Mansour, Président d'E.M.S.G. avant de poursuivre : « Nous comptons faire l'inauguration avant d'exposer sur Equip Auto Alger et si des visiteurs du salon veulent venir faire un tour, ils sont les bienvenus ».

Ce qu'ajoute Saïd Mansour ensuite, révèle une stratégie mûrement réfléchie : « Nous avons délibérément choisi de présenter le plus grand nombre de produits Bosch



afin de répondre aux besoins des spécialistes de la petite réparation, et aussi ceux des stations-service, des stations de lavage. Nous voulons qu'ils trouvent tout ce dont ils ont besoin dans le magasin Bosch et

qu'ils puissent vendre de la qualité dans leurs établissements » assène Saïd Mansour. « Nous assurerons la livraison auprès d'eux comme nous le faisons avec nos autres clients. »

qui amènent toujours plus de papiers de taxes ou d'obligations. Que cela soit pour régler le marché nous va très bien mais en fait, actuellement, cela favorise surtout ceux qui ne respectent pas les règles et passent au travers des mailles du filet. Quand, comme nous, nous suivons à la lettre toutes les règles, nous perdons des opportunités de vente parce que certains ne veulent pas remplir toutes les obligations. C'est dommage. De la même façon, les 30 % de plus de taxes additionnelles annoncées sur les batteries et les plaquettes de frein vont rendre plus compliqué encore le marché. Et il n'est pas évident que cela favorise la production nationale. »

Une sérénité de bon aloi

Cependant, Mahmoud Siad se veut philosophe et regarde de plus près les opportunités vers le Mali, le Niger, le Burkina Faso en attendant que de nouvelles réglementations finissent par mettre tout le monde d'accord en Algérie. Pendant ce temps, Mahmoud Siad ne reste pas inactif et continue de développer sa propre marque AD, et ses trois familles phare, la filtration, la batterie, et les liquides, tout en distribuant Kärcher. Parallèlement, il envisage aussi de se diversifier comme il nous l'explique : « Je vais étoffer mon offre en pièces de rechange en allant vers la suspension (amortisseur), les pièces en métal caoutchouc, les rotules et biellettes, les pompes à eau, les disques et plaquettes, avec les équipementiers avec lesquels nous travaillons. Ceci en plus des offres en équipements de garage et en produits de nettoyage, de décontamination, etc. » En clair, S.A.P. a intérêt de bien fonctionner car les projets se multiplient. Au fait vous a-t-on dit, que GSB France serait intéressé par un distributeur en Tunisie et au Maroc. A vous de jouer ! **HERVÉ DAIGUEPERCE**



Khalid Rajouh

Profession : Agent

Il est de ces métiers dont on ne parle peu mais qui répondent à de réels besoins des professionnels de l'équipement et de la pièce de rechange. Agent en est un. Facile ? On vous laisse juge de ce qui est culturellement indiscret.



Nous avons déjà parlé de ce métier que certaines personnes exercent en Afrique et ailleurs, s'effaçant sous leurs donneurs d'ordre ou plus simplement leurs mandants, ou derrière les marques qu'ils représentent. Pourtant, c'est souvent leur nom et leur personnalité qui permettent aux grandes sociétés d'être présentes dans tel ou tel pays, avec humilité et respect. Car c'est là que tout se joue, en effet, rompant avec les conseils rugueux des écoles de commerce international ou les assertions radicales des grands patrons d'Amérique ou d'Europe, le respect de la culture locale et l'adaptabilité aux modes et process d'un secteur d'activité national font toute la différence. Khalid Rajouh fait partie - depuis peu - de ces agents qui protestent de la différence culturelle pour offrir le meilleur service à leurs clients fournisseurs, équipementiers ou constructeurs. Certes, pour lui, il aurait mieux valu commencer aujourd'hui qu'en 2019... mais de cela nous allons parler. Vous a-t-on dit qu'il est né à Agadir au Maroc, qu'il vit en Espagne, et qu'il travaille essentiellement en Afrique et au Moyen-Orient ? Revenons au début.

Du tourisme au commerce international

Venu effectuer en Espagne ses études post Bac en tourisme, en 2003, Khalid Rajouh tombe sous le charme de la ville de Valence et y poursuit son cursus universitaire, en commerce international. Après avoir effectué plusieurs courtes missions dans ce domaine (l'apanage des jeunes diplômés), il travaille pour un transitaire et s'initie à toutes les démarches administratives de l'import-export, un avant-goût du rôle de responsable commercial international qu'il endosse, peu après, en devenant agent commercial d'exportation France pour une société de rénovation moteur espagnole, Wat Direccionnes (il parle couramment le français). Avec humilité, il commente : « Je n'y connaissais rien, ni sur les moteurs, ni sur la distribution mais j'ai donné tout ce que je pouvais ! Surtout, cela m'a permis de découvrir le milieu de la rechange et de commen-

cer à y voir plus clair. Mais c'est surtout l'expérience suivante chez Ajusa, que j'ai appris mon métier, et appris à l'aimer. Ajusa est un grand opérateur, travaille pour l'OEM, l'OES et LIAM, est connu internationalement comme une société de prestige. Pour moi qui entrais comme responsable commercial pour l'Afrique et le Moyen Orient, ce fut une grande école. A contrario, la qualité des produits a aussi un coût qu'il était difficile de faire passer en Afrique où il y est usuel d'aller à la casse pour tout ce qui est moteur, ou, si l'on ne trouve pas, de sonner chez les chinois, quitte à le regretter. Du coup les tarifs pratiqués par Ajusa étaient jugés beaucoup trop haut. Il n'y a qu'en Algérie où la concurrence avec la casse n'existe pas que la marque a pris de l'ampleur sur le marché face à une concurrence bien installée ! »

Indépendant sinon rien !

Face au dilemme « prendre un nouveau poste chez un équipementier international » ou « créer sa propre structure », Khalid Rajouh n'hésite pas longtemps : il connaît bien la distribution, la fabrication, l'import - export, parle plusieurs langues et s'est confronté au transit des marchandises, il a sillonné l'Afrique et le Moyen-Orient : il est fin prêt pour proposer ses services comme agent auprès de sociétés qui ont besoin de relais. « J'ai

+ TURBOCOMPRESSEURS NISSENS

NOUVEAU
DANS LA GAMME

+ Système Automobile
Efficacité moteur



+ TURBOS
+180 RÉFÉRENCES
+50% DE COUVERTURE
DU PARC EUROPÉEN

NECESSAIRE DE MONTAGE INCLUS DANS LA BOITE
KIT DE JOINTS - BOULONS EXPANSIBLES
LUBRIFIANT - CONSIGNES D'INSTALLATION

RÉPOND AUX TESTS D'ÉMISSION TÜV (ALLEMAGNE)

+ Choisissez la Différence
Durabilité, performance et installation simple
avec une qualité comparable à l'origine
et des prix compétitifs.



Turbocompresseurs neufs d'usine
- pas de gestion de consigne!

Pour en savoir plus sur nos produits et services,
rendez-vous sur www.nissens.com/turbo

LA PLUS LARGE GAMME DE PRODUITS



Nissens
DELIVERING THE DIFFERENCE



remarqué dans mes différents déplacements qu'il y avait un réel problème entre nombre de sociétés européennes et leurs prospects au Maghreb et plus encore africains ou Middle East. Beaucoup d'entre elles se heurtaient à des difficultés d'ordre culturel, en essayant de calquer des modèles européens ou des méthodes commerciales, comme exiger des résultats mensuels, gérer l'épineux problème de l'exclusivité, etc. Voilà pourquoi, étant né au Maghreb et connaissant bien les différentes cultures je me suis mis au service de différentes sociétés, dont une, un regroupeur de pièces VL, puis un autre en pièces PL. J'étais lancé et commençais d'exercer mon nouveau métier avec ferveur, alors que la pandémie sonnait à la porte avec son lot de conséquences, délai d'approvisionnement, manque de disponibilités, hausse des coûts ! Malgré cela, j'ai entré un nouveau client dans le domaine des lubrifiants espagnols et je suis en phase de représenter une grande société en suspension. J'ai appris deux ou trois choses pendant ces dernières

EXCELLENCE AUTOMOTIVE

années. La première, c'est qu'on ne peut pas imposer des modèles fonctionnant en Européen, en Afrique ou ailleurs. La seconde, c'est que ce qui fonctionne en Algérie, ne fonctionne pas forcément au Maroc, tout dépend des réglementations et des us et coutumes ; J'ai aussi compris qu'on ne peut vendre de la pièce détachée automobile que si on

l'aime. Qu'on aime ce secteur où tout bouge, tout change en permanence. Je sais qu'on ne peut réussir dans ce domaine que si on est profondément épris de ces marchés. C'est pourquoi, je poursuis dans cette voie en choisissant des partenaires distributeurs et en leur parlant le même langage. J'aime mon métier ». Avis aux amateurs. **HERVÉ DAIGUEPERCE**

★ « J'ai remarqué dans mes différents déplacements qu'il y avait un réel problème entre nombre de sociétés européennes et leurs prospects au Maghreb et plus encore africains ou Middle East. Beaucoup d'entre elles se heurtaient à des difficultés d'ordre culturel, en essayant de calquer des modèles européens. »

RECHANGE MAGHREB

LE GUIDE 2022

NE MANQUEZ PAS LA PROCHAINE ÉDITION !

Pour figurer
GRATUITEMENT
dans le guide



Retournez-nous par mail
les informations
demandées ci-contre

redac@intermag-auto



NOM SOCIÉTÉ
Adresse

dirigeants		effectif
NOM		chiffre d'affaires (millions €)
Téléphone	Mail	
NOM		0 5 15 30+
Téléphone	Mail	activité
NOM		
Téléphone	Mail	AUTO
directeur des achats		gammas
NOM		groupement
Téléphone	Mail	
réseaux sociaux		site internet
marques		

Contactez-nous, nous vous répondrons immédiatement !

[redac@intermag-auto.com](mailto:redac@intermag-auto)

helene.collinet@intermag-auto.com

claudetheulot@intermag-auto.com

bechadel75@gmail.com

Retromobile 2022 : les constructeurs exposent

Le salon Retromobile est un incontournable pour les acteurs du secteur automobile, notamment pour les constructeurs, et cette 46ème édition ne dérogera pas à la règle. Entre voitures d'exception et célébrations, le rendez-vous international le plus attendu des amateurs d'anciennes promet encore bien des surprises !



Renault, la R5 souffle sa 50^{ème} bougie

Dix ans après la 4L, la marque au Losange continue d'accompagner l'évolution de la société en lançant la R5, une citadine élégante et polyvalente.

Lorsqu'elle apparaît au début de l'année 1972, la Renault 5 fait entrer l'automobile dans la modernité. Sur fond de musique yé-yé, de la mode des pantalons pattes d'éph et du mobilier en plastique, la citadine de l'ex-Régie éclaire les rues de ses teintes acidulées : jaune, orange, vert pomme, bleu layette. Dix ans après la R4, le constructeur bouillonnais, décidément visionnaire, a inventé une nouvelle voiture à vivre. La R5 accompagne les mutations de la société marquée notamment par l'émergence d'une classe moyenne, l'émancipation de la femme, l'apparition des villes nouvelles et l'allongement des trajets en zone urbaine. La nouvelle citadine du Losange est une réponse pertinente aux besoins de mobilité découlant de ces évolutions. Douée de polyvalence, cette berline de 3,50 mètres au style carré, deux portes à hayon, se prête à une multitude d'usages. Les citadines d'aujourd'hui lui doivent beaucoup : la

R5 est aussi à l'aise en ville que sur la route. Elle rompt avec les canons de l'époque, s'affirmant comme une bulle de fraîcheur avec ses boucliers en plastique et sa planche de bord recouverte d'un capitonnage en skaï noir. Le toit ouvrant en vinyle noir, les grandes portes sans poignées et les banquettes tendues d'un vinyle orange finissent de dresser le portrait d'une citadine décidément décomplexée. Renault ne le sait pas encore mais ce modèle populaire arrive à point nommé pour affronter les années de crise.

Citroën, une certaine idée du voyage L

Le stand de l'Aventure Citroën témoigne de la longue tradition de la marque aux chevrons en matière de grandes routières. De la fameuse Rosalie qui célèbre ses 90 ans à la dernière C5 X mixant les influences du break et de la berline, Citroën peut se prévaloir d'une longue tradition de grandes routières. Leurs performances font des envieux. Dès ses débuts, la Rosalie fait parler d'elle. Grâce à l'engagement des huiles Yacco, Citroën multiplie les records sur l'autodrome de Linas-Montlhéry. Equipée d'une carrosserie profilée, la Rosalie II parcourt

100 000 km à la vitesse moyenne de 108 km/h au cours du printemps 1932, glanant soixante records internationaux et trente records mondiaux dans la catégorie 2 à 3 litres. Avec la Traction Avant lancée en 1934, la marque du quai de Javel impose une autre performance. Novatrice à plus d'un titre, cette berline imaginée par André Lefebvre établit de nouvelles références en matière d'expérience de voyage.

La Traction Avant connaît son apogée en 1938 avec la 15 à moteur six cylindres. Ce modèle gagne le qualificatif justifié de reine de la route. Au début des années 1970, Citroën renouvelle le genre avec la CX. Sa suspension hydropneumatique contribue à ses excellentes prestations routières. L'avant-gardisme de la marque aux chevrons se manifeste encore sur le stand avec la présence d'une 2 CV Sahara, un modèle à quatre roues motrices et deux moteurs.

DS, le prestige à la française

Avec les modèles de la marque française de luxe de Stellantis, c'est

tout le roman de l'histoire de la Ve République et une certaine idée de l'élégance qui défilent. En tournant les pages de l'album de la Ve République, on découvre que les DS sont les véhicules préférés de la présidence de la République. Mais pas seulement. Dans les années 1960 et 1970, les fameuses DS 21 et 23 Pallas à moteur à injection électronique sont souvent plébiscitées par les chefs d'entreprise. Aujourd'hui encore, DS continue d'occuper les premiers rôles dans les garages de l'Elysée. Le constructeur vient ainsi de livrer une DS7 Crossback blindée et rallongée de 200 mm au niveau des places arrière. De la DS des années 1960 à la dernière DS9, c'est une certaine idée du prestige qui s'exprime. L'élégance le dispute au confort. Sur le stand de l'Aventure DS Automobiles, une DS21 ie et une DS 23 de finition Pallas nous rappellent qu'un soin particulier avait présidé à leur conception. À bord de ces reines de la route, les voyages avaient une saveur particulière. DS, c'est aussi le symbole du grand tourisme français. En 1972, Chapron, le carrossier attiré de Citroën décide de servir de l'outillage des landaulets SM réalisés pour l'Elysée et du cabriolet Mylord pour développer une SM 4 portes. Ce sera le modèle Opéra présenté au salon de Paris. Son prix élevé, le premier choc pétrolier et le rachat de Citroën par Peugeot auront raison de sa carrière. Seulement huit exemplaires seront produits. ■





DES MILLIONS DE RAISONS DE CHOISIR TEXTAR

**EN TANT QUE FABRICANT MONDIAL DE PLAQUETTES
ET DE GARNITURES DE FREIN, NOUS PRODUISONS
1,2 MILLION DE PRODUITS DE FRICTION PAR JOUR.**

En concevant, développant et testant nos produits en interne, nous avons un contrôle total sur le processus de fabrication et garantissons ainsi une qualité élevée et constante. Tous nos produits sont créés et approuvés selon les normes de TMD Friction à 100%.

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



Sadek Khenteur électrifie le secteur de la pièce de rechange

Tout en dirigeant les deux sociétés Khenteur Composants Automobiles et Khenteur Electric, Sadek Khenteur prépare une révolution dans le secteur des pièces électriques en Algérie, associant nouvelles technologies de la data et croisement des expertises. Enthousiasmant !



À 31 ans, Sadek Khenteur qui préside aux destinées de l'entreprise familiale avec son père, doit certainement bénéficier de l'énergie insufflée par la fabrication des pièces électriques, tant il bouillonne d'idées qu'il transforme en projets et traduit en réalisations. Sadek Khenteur, s'il est peut-être un rêveur dans le privé, ne laisse pas son imagination vagabonder, celle-ci se voit très vite encadrée par un tableau Excel ou un essai technique. Les deux

entreprises, l'une de fabrication, de pièces et de distribution, l'autre d'importation et de distribution affichent une belle croissance, à peine ralenties par les contraintes de la pandémie, tandis qu'un projet de grande envergure se dessine : celui de créer la base de données la plus complète possible sur les professionnels de l'automobile à même d'être intéressées par les pièces électriques et leurs composants et accessoires. Mais revenons à l'origine...

Une société de production bien assise

Fondée par son père, en 1997, Khenteur Composants Automobiles s'est construite autour de plusieurs pièces fabriquées sur leur site de Sidi Bel Abbés, dont l'une continue d'être le produit phare de l'entreprise, les « centrales clignotant » et qui plus est le produit dont la croissance est exponentielle : « C'est le produit le plus polyvalent, constate Sadek Khenteur, et qui perdure depuis que nous avons commencé et je suis convaincu pendant longtemps encore. Nous avons ajouté quelques secrets de fabrication qui en augmentent la qualité régulièrement. Bien sûr, nous allons perdre la main sur quelques autres produits comme les régulateurs, parce que les constructeurs automobiles continuent de verrouiller les clés et protocoles. Cependant, nous sommes sereins parce, qu'il existe encore nombre de produits que nous fabriquons pour les véhicules thermiques et dont auront besoin les véhicules électriques. Nous sommes encore loin de participer à des appels d'offre si tant est que les constructeurs nous laissent emprunter les voies de leurs protocoles, mais nous savons que nos capacités à produire des petites pièces électriques en nombre intéressant pour ces véhicules vont rendre KCA plus attractif. » Il continue, malicieux, en ces termes : « Si demain, le marché algérien s'ouvre, nous serons parmi les premiers dans ce domaine parce que nous avons une longueur d'avance dans l'automobile (34 ans !) et notre usine est certifiée ISO ! »

D'ailleurs, le catalogue produits s'avère déjà bien rempli et surtout adaptable à d'autres secteurs d'activité. C'est ainsi que Sadek Khenteur a proposé – avec succès – des pièces pour l'éclairage public ! En automobile, il propose huit familles de produits, les régulateurs de tension, les centrales clignotant, les

temporisateurs et préchauffages, les thermo-contacts, les switches de frein, les électrovannes et la rubrique divers qui comprend toutes les innovations ou accessoires comme les testeurs de batteries, les moniteurs de température, ou encore les bougies de préchauffage... de quoi rebondir ! En clair, KCA revendique sa spécialisation de l'électrique dont les pièces sont commercialisées au niveau national et à l'export. Mais cette spécialisation ne se cantonne pas à la fabrication, elle définit aussi la partie négoce qui prend une dimension très importante !

Khenteur Electric : une croissance exponentielle !

Pas question pour Sadek Khenteur de challenger les deux sociétés, même si chacune dispose d'un directeur commercial propre et d'équipes dédiées, comme des bâtiments dévolus à leur activité : « Je suis conscient qu'on ne crée pas une usine de production avec la même mentalité qu'une société de négoce. Il faut bien distinguer les deux activités, c'est pourquoi elles ont chacune leur directeur commercial qui veille au développement de son activité et de celle-ci uniquement ». Du coup, lui a-t-on demandé, non sans humour, n'est-il pas schizophrénique de piloter les deux en même temps ? Il répond en riant « qu'être chef d'entreprise, c'est déjà être un peu schizophrénique »

Néanmoins, il s'en sort plutôt bien ! On apprend, ainsi, que le chiffre d'affaires du négoce de pièces électriques double chaque année et affichait 5,5 millions d'euros en 2021 avec 1 000 références... et que dire de l'avenir : « Nous opérons une grande offensive sur 2022 en prévoyant de mettre sur le marché 6 000 références de pièces alternateurs, démarreurs et tous leurs composants et ceux de leur environnement, les capteurs, les éclairages etc.). Pour ce faire, nous avons énormément travaillé pour

ke

**khenteur
electric**

2000 PROFESSIONNELS EN
BASE DE DONNÉES

5000 RÉFÉRENCES



☎ | (+213) 561 908 273 - (+213) 561 934 296 ✉ | info@khenteur.com 📠 | (+213) 48 703 158 📞 | (+213) 48 703 564

Spécialiste de la pièce électrique

www.khenteur.com



constituer un catalogue de pièces très cohérent, ce qui nous a amenés à signer des contrats avec de nouveaux fournisseurs notamment au Brésil, comme ZEN, ZM ou encore GAUSS pour ne citer que ceux-là. L'idée étant de toujours disposer de deux fournisseurs par produit afin d'assurer la disponibilité de la pièce à nos clients. Bien évidemment, notre private label est mise en avant, et représente 50 % du chiffre. Nous nous approvisionnons aussi en Chine, pays dans lequel nous faisons fabriquer nos pièces par de nombreux petits producteurs de qualité ».

6 000 pièces, un catalogue et une base de données

L'objectif défini par la constitution d'un catalogue de 6 000 références et surtout d'un stock complet et verrouillé comme nous l'avons vu n'obéit pas à un besoin de grandir plus vite, mais au contraire de pérenniser une activité encadrée par une stratégie de croissance réfléchie : « Nous voulons faire avancer le secteur de la pièce électrique en Algérie parce qu'il est sous exploité ou mal exploité, par manque de données, de méthode ou de construction d'un marché. Nous voulons faire avancer

la spécialité qui est la nôtre en établissant ce catalogue qui liste les pièces et leurs composants et, parallèlement, en constituant une base de données des professionnels à même d'être intéressés. Une base de données qui sera actualisée et qui prend sa racine par un travail ville par ville. Pour une société comme la nôtre, c'est un investissement conséquent en temps et en argent mais il est nécessaire aujourd'hui et servira le marché d'aujourd'hui et celui de demain quand viendront les véhicules électriques ». Bien évidemment, dans le prolongement, de ces innovations, viendront site internet, catalogue on line, et blog. Ce dernier fera la part belle aux démonstrations techniques, aux commentaires d'experts et de spécialistes, et aussi aux informations produits. Cela nécessitera de communiquer sur l'activité et de travailler la main dans la main avec les clients et les fournisseurs, mais toute la filière sera gagnante. Les seuls soucis que nous pourrions rencontrer sont réglementaires en termes d'importation par exemple. Nous espérons atteindre un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions d'euros pour la partie négoce quand la partie production

atteint, elle, un peu moins de 5 millions d'euros ». Nul doute que Sadek Khenteur y arrivera, tant l'enthousiasme matiné de concentration l'habite !

Un marché « paradoxal »

Profitant de l'implication d'un chef d'entreprise à double casquette sur le marché de la pièce de rechange, nous avons questionné Sadek Khenteur sur la santé du marché. Sa réponse est chargée de sens : « Le marché affiche un paradoxe total. En effet, nous sommes au démarrage d'un boom pour le consommateur, d'une forte croissance de la demande parce que le parc est nouveau ! Entendons par là que le nouveau parc de 2012 à 2020 commence à consommer de la pièce de manière exponentielle alors que, parallèlement, la culture de la réparation pour des véhicules de trois ans et plus gagne le pays. L'habitude de changer son véhicule au bout de quelques années prend fin petit à petit et l'on répare avec des pièces et composants récents et de valeur. C'est le début d'une vague qui va courir jusqu'en 2028 avant de se stabiliser. En attendant, la demande en nouveaux produits ne cesse d'augmenter. Et alors que nous pourrions faire d'excellents chiffres d'affaires, nous ne pouvons pas avoir les pièces. Nombre d'importateurs ont disparu à cause de la crise et de la pandémie et ceux qui restent ne peuvent pas obtenir toutes les pièces qui sont demandées par le marché (les 120 % et les 30 jours plus d'autres règles paralysent les commandes) etc. En clair, plus on a de demandes, moins on a d'importateurs, moins on a de capacités à obtenir les pièces sur le marché algérien. Certes, les conditions de vente sont bonnes puisque la rareté fait augmenter les tarifs mais ce n'est jamais bon à terme puisque les consommateurs vont chercher ailleurs ce qu'ils ne peuvent s'offrir. On redonne ainsi de la force au marché informel qui avait régressé ces dernières années, et n'était plus que marginal. Par ailleurs, on peut signaler que c'est le moment pour les producteurs européens de venir produire ici mais pour les convaincre, il faudra leur donner plus de visibilité que celle dont on dispose aujourd'hui. » Dont acte... **HERVÉ DAIGUPERCE**



Votre véritable partenaire Turbo



Distributeur Officiel

Garrett
ADVANCING MOTION

HOLSET[®]
TURBOCHARGERS

BorgWarner

MITSUBISHI
TURBOCHARGERS

IHI TURBO

HITACHI

Continental

BMTS
TECHNOLOGY

BRAND ENGINEERING LTD, Brand House, 20 Omirou Street, P.O.Box 56511, CY - 3307 Limassol, Chypre, T + 357 25 875 525, F + 357 25 814 132

www.brandturbo.com

sales@brandturbo.com

Follow us 
[www.twitter.com/brandturbo](https://twitter.com/brandturbo)

Like us 
www.facebook.com/brandturbo

Nexus Algérie : 2022, « l'année des services »

Avec 12 membres, Nexus Algérie se présente comme le groupement le plus important de distributeurs en Algérie. La Covid-19 n'a pas eu de prise sur la croissance du groupement mais a ralenti le lancement des services. Cependant, Sami Larbes nous l'assure, 2022 verra la sortie officielle de nombre de services !

Reconnaissant que la période a été difficile à supporter même si, sur le plan professionnel, la situation se veut plus qu'acceptable, Sami Larbes, le directeur général de Nexus Algérie, compte beaucoup sur 2022 pour connaître des jours meilleurs, d'autant que ses projets de croissance sont nombreux et sur le point d'éclorre. « L'année 2022 sera l'année des services » nous dit-il avant de prendre les précautions d'usage : « Nous sommes sur le point d'annoncer plusieurs lancements, cependant, avant de les commenter, nous attendons les dernières validations de tous les membres ». Parce que la rançon de la gloire, si l'on peut dire, c'est le nombre ! En effet, maintenant, avec l'arrivée de deux nouveaux membres « Automotors'Pro » et « Corsma », Nexus Algérie compte 12 membres qui participent démocratiquement à toutes les décisions, ce qui, compte tenu des conditions actuelles liées à la pandémie, devient presque aussi difficile que de faire voter les 27 pays de la Communauté Européenne ! Il est clair, en effet, que sur la définition des services sur lesquels tout le monde est raccord, beaucoup de points sont à valider qui soient compatibles avec des sociétés différentes et des activités diverses. Néanmoins, Sami Larbes se veut confiant et s'il reconnaît

un petit retard pour le lancement du Centre de Formation prévu en décembre 2021, il en annonce le lancement pour les jours à venir.

Le centre de formation en priorité

« Nous allons toucher à tous les métiers de l'après-vente automobile, commente Sami Larbes, et voulons ouvrir l'accès à la formation à tout le monde y compris à des professionnels qui ne sont pas Nexus. Il est primordial que tout le monde participe à la professionnalisation du secteur et donc à la formation des personnels du côté technique comme du côté commercial ou managérial. Nous avons signé une convention cadre avec le Ministère de la formation professionnelle qui nous permet de lancer les formations et de faire en sorte que celles-ci soient reconnues officiellement. Nous voulons être généraliste et toucher tout le monde y compris les concessionnaires qui doivent toujours intervenir sur les véhicules. Pour assurer nos formations, nous bénéficierons bien entendu des partenariats que nous avons avec les équipementiers qui nous aideront, et aussi de formateurs locaux, parce qu'il est important que tous nos réparateurs se sentent à l'aise. Avec des formateurs du pays, les contacts se font plus facilement souvent et les échanges se



déroulent de manière peut-être plus directe. L'essentiel est que l'objectif soit atteint et que nous puissions former le plus de professionnels possibles. »

Les réseaux de garage en arrière-plan

Pour Sami Larbes, la formation se veut aussi un prélude à la réalisation du réseau de garages sur lequel les membres continuent de plancher : « Nexus fait le maximum pour répondre aux spécificités de chacun afin de mettre en place le réseau le plus agrégateur possible, commente Sami Larbes et nous continuons de travailler ensemble avec les membres qui souhaitent le développer pour dessiner le meilleur réseau. Dès que nous serons tous d'accord, nous effectuerons du recrutement au niveau de Nexus Algérie. Nous comptons faire des annonces au moment d'Equip Auto Algérie. C'est très proche ».

L'ère de la stabilité et des services

Aujourd'hui et bien qu'il y ait encore des noms que Sami Larbes

entend bien inscrire sur la liste des distributeurs Nexus Algérie, l'heure n'est plus à la quête de nouveaux membres adhérents. Il s'agit de stabiliser l'ensemble et de donner vie à tous les services. « Nous sommes conscients que c'est le bon moment pour lancer le réseau. La concurrence est active et c'est très bien ainsi parce qu'il y a de la place pour tout le monde et que les réseaux de garages sont devenus une nécessité pour le marché algérien et la professionnalisation du secteur. Beaucoup de choses manquent en termes de services à la réparation, à la maintenance surtout depuis que les concessionnaires ont dû rabattre leurs ambitions sur ce secteur après l'arrêt de l'importation des véhicules. » Et quand on lui parle des plateformes de distribution telles que Distrigo, Sami Larbes ne s'émeut pas et répond que s'ils le souhaitent ils peuvent s'appuyer sur les plateformes d'Apprau adhérentes de Nexus International mais que pour l'heure, le besoin ne s'en fait pas sentir. Axé sur la priorité de la professionnalisation du secteur, Sami Larbes n'en reconnaît pas moins



« Il est primordial que tout le monde participe à la professionnalisation du secteur et donc à la formation des personnels du côté technique comme du côté commercial ou managérial. »

la nécessité de laisser aux membres leur autonomie : « Nous souhaitons relever ensemble le niveau des standards au niveau de la réparation et aussi de la distribution. Cependant, nous sommes tenus de respecter les nouvelles réglementations fixées par l'Etat. Or, en ce domaine, il faudrait une intervention des importateurs eux-mêmes

✳ « Nous sommes conscients que c'est le bon moment pour lancer le réseau. La concurrence est active et c'est très bien ainsi parce qu'il y a de la place pour tout le monde et que les réseaux de garages sont devenus une nécessité pour le marché algérien et la professionnalisation du secteur. »

pour proposer des solutions aux pouvoirs publics, à ceux qui vont rédiger les textes de lois. Je ne crois pas que ce soit le rôle de Nexus mais plutôt d'une association indépendante regroupant tous les importateurs ou le plus grand nombre possible d'entre eux pour parler d'une seule voix auprès

des ministères. Nous avons des membres engagés dans cette voie et nous en sommes très heureux. La solution est là, au niveau des opérateurs, regroupés en une association pour être auprès des gens chargés de faire les lois ». **HERVÉ DAIGUEPERCE**

Adieu poussière fine, adieu NO_x !

Réduction permanente du NO_x – une première sur le marché !

Notre nouveau filtre à habitacle MEYLE-PD est un pas en avant pour la santé du conducteur. Des médias filtrants hauts de gamme sont enrichis en charbon actif spécialement imprégné et assurent ainsi une absorption du NO_x, une efficacité de filtration et un captage des poussières fines particulièrement élevés. La particularité : le NO_x se lie dans le filtre sous forme de sel pour ne plus jamais en être libéré même lors de son traitement comme déchet. Bonjour air sain ! Informations supplémentaires sur www.meyle.com/nox-filtre-d-habitacle

DRIVER'S BEST FRIEND



MEYLE

Retrouvez la qualité supérieure MEYLE en Algérie chez :



AWD SARL / Oran

041 84 70 26/29/27 / assistante@autowestdiesel.com



Mon Véhicule / Alger

0561171717 / contact@monvehicule-dz.com



Sahnoune Automotive / Barika Batna
0770 848 411 / sahnounauto@gmail.com

Automobile Workshop Services ou la passion d'un entrepreneur !

Après des années passées à se forger une expérience dans l'automobile, aussi bien dans la vente de véhicules neufs que dans les services après-vente et pièces détachées, Koceila YACINE s'est jeté à l'eau et a créé son propre atelier il y a un an à peine, un atelier appelé Automobile Workshop Services ou AWS, un nom qui transpire le caractère évolutif et innovant. Histoire inédite.



Entreprendre naît parfois d'un coup de tête, d'une idée, d'une opportunité. Parfois cette démarche prend ses racines plus loin, dans l'ADN familial, ou comme un aboutissement d'une construction professionnelle et personnelle. Pour Koceila YACINE, il n'y a pas de doute, AWS prend sa source dans ces deux valeurs comme il nous le dit d'emblée : « Deux paramètres ont déterminé ma décision de créer mon propre atelier. Le premier s'inspire sans doute de l'esprit de famille car dans la fratrie tout le monde est entrepreneur, cela doit être dans l'ADN ! Ensuite, même si j'ai apprécié mes différentes fonctions dans l'automobile et le service après-vente

pour les constructeurs, je voulais coûte que coûte me lancer seul, créer de la richesse, de l'emploi et travailler pour moi. Ce désir, très fort, s'est traduit par une création unipersonnelle en ce sens que j'ai mis toutes mes économies pour me lancer sans demander quoi que ce soit à d'autres investisseurs et surtout sans faire appel aux aides diverses ou aux dispositifs de l'Etat. C'était mon projet et je voulais le mener de A à Z. Entreprendre c'est prendre toutes ses responsabilités

et c'est aussi créer une relation de confiance. C'est pourquoi, mon logo comprend deux clés à fourche entrecroisées pour signifier le rapport de confiance entre l'atelier et le client. La relation client constitue pour moi une vraie clé de la réussite. »

Un indépendant aux standards constructeurs

« Formé » à l'école de Volkswagen, Koceila YACINE en a retenu les grands principes, ceux qui condi-

tionnent la qualité des prestations, la gestion des compétences et ceux également qui régissent les relations clients et bien sûr le parcours client : « Ma première expérience après-vente, je l'ai vécue chez Volkswagen, je me suis vraiment éclaté dans mon métier et j'ai appris les fondamentaux du métier et le parcours client. J'ai même été certifié « Area Manager » à Wolfsburg, la patrie de Volkswagen » nous confie-t-il avant de commenter : « J'ai fait en sorte de respecter tous les standards constructeurs dans mon atelier comme gage de qualité de l'activité. C'est pourquoi, tout commence par un vrai espace d'accueil avec tout ce qui est nécessaire aux besoins du client, qui peut aussi assister à l'intervention sur son véhicule grâce aux grandes baies vitrées qui donnent sur l'atelier. Les clients apprécient vraiment cette volonté de transparence que nous offrons. Quand l'équipe intervient, le client peut regarder son véhicule, toutes les tâches qui sont effectuées. Il n'y a pas de secret. C'est pourquoi, également, j'ai repris une nouvelle fois les fondamentaux du parcours client, les standards constructeurs renommés. Lorsque le client arrive, il est pris en charge à l'accueil ou l'on recueille ses desideratas. On lui pose toutes les questions nécessaires sur le véhicule puis on détermine les tâches à accomplir. Une fois les données entrées, nous proposons un devis ou une facture proforma si le client préfère. Le même scénario se répète lorsqu'on rend le véhicule. On lui remet les papiers et on lui fait une fiche sur les travaux urgents ou non à réaliser plus tard. 48 h plus tard, un questionnaire satisfaction lui est soumis. En fait, tout est encadré de manière à apporter satisfaction au client sans qu'il y ait de doutes ou de reproches à venir. La satisfaction client est l'objectif et tout le process concourt à le réaliser ».

★ « J'ai fait en sorte de respecter tous les standards constructeurs dans mon atelier comme gage de qualité de l'activité. »

Équipements et ressources humaines à l'unisson

Toujours dans l'optique de privilégier la qualité, Yacine Koceila a recruté son personnel parmi des professionnels reconnus. Le chef d'atelier vient de chez ...le constructeur et est habitué aux standards, de même que le mécanicien principal. A eux de former les deux apprentis qui complètent l'équipe avec Koceila YACINE lui-même, bien sûr. Ils disposent de trois postes de travail, trois ponts élévateurs et trois servantes. La presse hydraulique et la presse amortisseurs complètent le tableau. Ne manquent que la géométrie et les démonte pneus qu'ils ne font pas pour l'instant : « Nous essayons de grandir doucement et sûrement » commente Koceila YACINE avant de préciser : « Nous ne faisons pas la rénovation de moteur ou de boîtes mais toutes les autres opérations de mécaniques sont au « catalogue » comme la chaîne de distribution, l'embrayage, la suspension, le freinage, l'injection et toutes les acti-

vités d'entretien périodique et les changements de consommables. »

Adhérent à Euro Repar Car Services « pour un œil critique »

Pour quelqu'un d'aussi indépendant, l'adhésion à Eurorepar Car Service pourrait sembler antinomique. En réalité, il n'en est rien, bien au contraire. C'est pour rester indépendant que Koceila YACINE a choisi de porter aussi les couleurs de l'enseigne. Gage de qualité des prestations aux yeux du grand public, la marque Eurorepar Car Service lui permet d'avoir accès à toutes les pièces et pas seulement Peugeot et Citroën : « Ce qui m'a séduit dans le concept, c'est qu'il est multimarque comme l'est aussi AWS et que nous avons accès à toutes les pièces pour toutes les marques de véhicules. Par ailleurs, je ne tenais pas à faire cavalier seul, car étant toujours la tête dans le guidon, on risque de rater des opportunités, ou de commettre des erreurs. Avec Eurorepar, c'est comme si j'avais un œil critique



à côté de moi qui me renseigne sur ce qui va ou ne va pas, qui me donne des informations sur le marché, sur des innovations ou de nouvelles pratiques. Je bénéficie également de délais de paiement qu'il aurait été difficile de négocier marque par marque. Grâce à l'ensemble de ces avantages, je suis dans le marché et corrige mes actions si nécessaire. J'ai besoin d'être critiqué dans un sens comme dans l'autre. C'est comme

cela qu'on avance ! » Et lorsqu'on lui demande s'il a des velléités de diversification, il tempère : « Je dois d'abord consolider la société et valider toutes les activités que nous faisons déjà. Par la suite, se diversifier nécessitera de nouvelles infrastructures pour le poids lourd par exemple. Dans le temps, on verra, pour l'instant, il s'agit de faire bien ce qu'on a commencé ! »

HERVÉ DAIGUEPERCE

FILTERS purflux
Pure Performance

**65 ANS DE FILTRATION,
D'INNOVATIONS,
65 ANS DE PURFLUX**

**PURFLUX, LA
PERFORMANCE
D'ORIGINE**

Retrouvez nos vidéos produits sur www.purflux.com **You Tube** **Linked in**

**OE
SUPPLIER**



**TÉLÉCHARGEZ
NOTRE NOUVELLE
APPLICATION**



GET IT ON
Google Play



Available on the
App Store

soGEFI GROUP

Panne Diagnostic

Embrayages pour véhicules commerciaux

Éclatement



CAUSE

- La vitesse du disque d'embrayage était supérieure à la vitesse d'éclatement de la garniture. Cela peut se produire lorsque le véhicule roule en roue libre alors que l'embrayage est désengagé si la vitesse du véhicule est supérieure à la vitesse maximale correspondante du rapport engagé.
- Ce dommage n'est pas lié à la vitesse du moteur - le facteur décisif est la vitesse de l'arbre de transmission principal.

IMPACT

- L'embrayage patine et/ou ne s'engage pas

SOLUTION

- Remplacer l'embrayage

Profil de cannelure du moyeu endommagé



CAUSE

- Erreur de montage
 - › Une force était appliquée alors que l'arbre de transmission était engagé dans les cannelures du moyeu du disque (le disque n'était pas centré lors du montage)
- Mauvais disque

IMPACT

- Problèmes de désengagement parce que le disque d'embrayage ne peut peut-être plus glisser librement sur l'arbre primaire.

SOLUTION

- Vérifier l'arbre primaire
- Remplacer l'embrayage

Rouille et/ou corrosion sur les cannelures



CAUSE

- Cannelures de moyeu non graissées

IMPACT

- L'embrayage grippe et ne se désengage pas

SOLUTION

- Enlever la rouille des cannelures
- Remplacer l'embrayage si nécessaire

Doigts du diaphragme d'embrayage usés



CAUSE

- Précharge incorrecte de la butée de débrayage
 - › Butée de débrayage défectueuse
 - › Butée de débrayage grippée

IMPACT

- L'embrayage grippe, glisse et/ou fait du bruit

SOLUTION

- Vérifier le système de débrayage (ressort de précharge)

Came cassée



CAUSE

- Embrayage tombé
- Dommages dus au transport

IMPACT

- L'embrayage ne se désengage pas

SOLUTION

- Remplacer l'embrayage

Système de débrayage de transmission



CAUSE

- Système de débrayage défectueux
 - › Manchon de guidage défectueux
 - › Ensemble de palier défectueux

IMPACT

- Bruit d'embrayage

SOLUTION

- Remplacer les pièces défectueuses



Corrosion des du moyeu



CAUSE

Usures

IMPACT

Désengagement pas correctement

SOLUTION

Nettoyer le moyeu et appliquer de la graisse adéquate

Usure de l'embrayage / arbre



CAUSE

Usures sur l'arbre de débloccage

IMPACT

SOLUTION

Usures

Plateau de pression cassé



CAUSE

- Le plateau de pression surchauffe à cause d'un patinage trop prolongé de l'embrayage (erreur de conduite)
- Système de débrayage dur
- Cylindre asservi défectueux

IMPACT

- L'embrayage patine et/ou ne se désengage pas

SOLUTION

- Remplacer l'embrayage, le volant et le cylindre asservi si nécessaire

Fourche de butée de débrayage usée



CAUSE

- Fourche de débrayage usée
 - › Ensemble de palier sur l'arbre de débloccage usé
 - › Manchon de guidage usé

IMPACT

- Bruit d'embrayage

SOLUTION

- Vérifier le système de débrayage
 - › Remplacer les pièces défectueuses

Languettes tangentielles déformées/comprimées



CAUSE

- Jeu excessif dans la chaîne cinématique
- Erreur de fonctionnement
 - › Erreurs de changement de vitesses
 - › Démarrage externe incorrect du véhicule
- Stockage/transport inadéquats
 - › Embrayage tombé avant ou pendant le montage

IMPACT

- L'embrayage ne se désengage pas et/ou l'embrayage grippe

SOLUTION

- Remplacer l'embrayage

Signes d'usure visibles sur le manchon de guidage de la butée de débrayage



CAUSE

- Manchon de guidage usé
- Manchon de palier guide non graissé ou mal graissé

IMPACT

- L'embrayage grippe

SOLUTION

- Remplacer le manchon de guidage et le palier de débrayage

Dilmi, une grande famille de la pièce !

Implantée à Ain M'Lila, Alger ou encore Oran, la Sarl Dilmi Abdelghani n'est qu'un maillon d'une saga familiale de la pièce de rechange. Abdelghani Dilmi nous en dit quelques mots.



Il a commencé il y a 18 ans dans la pièce de rechange puis s'est mis à l'importation 4 ans après. En fait, il vit depuis toujours dans la pièce comme une grande partie de la famille parce que c'est dans leur ADN. Lui s'est spécialisé dans la pièce pour véhicules Volkswagen et Peugeot qu'il connaît bien et dont il travaille les gammes en gros et en détail. C'est dans la région d'Ain M'Lila que Abdelghani Dilmi s'est forgé une solide réputation et a commencé à avoir des magasins de gros et de détail. Plusieurs, pour cerner le client en amont et en aval. Et pour étoffer son maillage, il a

ouvert également deux magasins de gros à Alger et deux de détail, puis un à Oran (si nous avons tout suivi !). Il poursuit son déploiement avec un enthousiasme communicatif, parce qu'on sent qu'il est passionné. Il s'amuse même à préciser que « la famille fait aussi du PL et du VL et des pièces pour d'autres marques ». Autrement dit, Dilmi est un sésame de la pièce détachée et de l'après-vente automobile en général.

Des fournisseurs européens

Lorsqu'on demande à Abdelghani Dilmi quels sont ses fournisseurs,

il répond : « je m'approvisionne essentiellement auprès de fournisseurs européens comme Soeximex en France ou ATQ en Allemagne. Sinon, Sarl Dilmi Abdelghani comprend de nombreux fournisseurs en Pologne et quelques-uns en Turquie, dont German Tech (un de leurs principaux fournisseurs) pour ne citer que ceux-là. Rappelons que les établissements DGH (Dilmi Abdelghani) ont obtenu le prix du « Best Bosch Extra Member » en 2016. Si la société s'est spécialisée dans la pièce détachée, on peut cependant découvrir dans le groupe familial les spécialistes



batteries, ceux du pneumatique etc. Aucun secteur n'échappe à la grande famille, un bonheur pour les clients ! On aurait bien voulu les voir sur Equip Auto Alger mais la Covid-19 a refroidi leurs ardeurs. Ils seront sans doute là comme visiteurs nous assure Abdelghani Dilmi.

Un marché morne

Pour Abdelghani Dilmi, même s'ils ont prodigué tous leurs efforts à tenir le coup pendant la pandémie, le marché s'avère très difficile. En cause, certes, les problèmes liés à l'épidémie, la baisse de l'utilisation



PIÈCE D'ORIGINE

LA PIÈCE D'ORIGINE POUR LE MOTEUR ET SA GESTION

Equipementier 1ère monte, Motorservice est synonyme, dans le monde entier, de qualité, de fonctionnalité et de performance à travers ses marques Kolbenschmidt, Pierburg, TRW Engine Components et BF.

- Pistons
- Pompes à carburant
- Vannes EGR
- Soupapes
- Débitmètres
- Pompes à vide
- etc...

Gamme référencée sur TecDoc



www.ms-motorservice.fr

Pour plus d'informations

www.ms-motorservice.com/app



des véhicules, la question des approvisionnements mais pas seulement. Les dernières réglementations pèsent, en effet, lourdement sur l'activité. Pour Abdelghani Dilmi, lorsqu'ils commandaient pour 12 millions d'euros de marchandises par an, en 2019, aujourd'hui, ils

n'en commandent que pour 4 millions d'euros (Hypothèse de travail). Un effondrement qu'il espère passer ! Mais la famille Dilmi est pleine de ressources et d'énergie et devrait faire encore une fois le bonheur des professionnels de la pièce !
HERVÉ DAIGUEPERCE

✳ La famille Dilmi est pleine de ressources et d'énergie et devrait faire encore une fois le bonheur des professionnels de la pièce !



Automechanika Dubaï 2021 : manifestation réussie !

Reportée pour cause de Covid-19, Automechanika Dubaï s'est déroulée à la mi-décembre, obtenant un succès véritable tant au niveau des exposants que de la qualité des visites et de la diversité de la provenance des visiteurs. Surtout, le salon a bénéficié de l'enthousiasme extraordinaire du retour aux rencontres vraies. **Éléments d'appréciation.**

Rechange Maghreb ne pouvait manquer une telle manifestation puisque son équipe, comme toutes celles et tous ceux qui étaient là, s'avérait avide de rencontrer de vraies gens en face à face, sur des stands qui n'étaient pas des décors et des lumières qui faisaient chaud au cœur et au corps. Bien sûr, des conditions sanitaires strictes présidaient à toute action et cela rencontrait plutôt un bon accueil, parce que même si le port du masque en permanence n'était pas agréable, il nous mettait face à nos responsabilités et au même niveau. Malgré cela, derrière les masques, l'on voyait les sourires se dessiner, celui des jours heureux, des retrouvailles, de l'évocation des souvenirs – et oui déjà – alors que les sujets de conversation portaient sur la hausse des matières premières, le délire des coûts de transports et de containers – les armateurs, seuls, n'étaient visiblement, pas les bienvenus –, les conséquences financières de la Covid sur la production de véhicules et donc de la première monte et donc de l'Aftermarket chargée de renflouer les caisses des précédents. Il fut aussi question des contraintes de déplacement, des longueurs administratives, des nouvelles réglementations – surtout en Algérie – des impayés des revendeurs, des ruptures d'approvisionnement, etc. Malgré cela, derrière les masques, l'on voyait le sourire se dessiner... Parce que discuter des tarifs,

négoier, présenter des innovations, des nouveaux services, admettre que la digitalisation avait fait un bon en avant, reconnaître que les réseaux sociaux, ce n'était pas qu'une histoire de gosses – entendez par là les moins de 35 ans... parce que faire passer une augmentation de prix, ça s'appelle revivre, que combattre face à face pour obtenir un plus ou un moins, tout dépend du côté de la table où l'on est situé, ça s'appelle renaître, et que convaincre l'autre que le nouveau produit que l'on a et même si l'on n'a pas encore toutes les références, doit absolument faire partie du portfolio du client en face de soi, ça s'appelle revenir aux affaires. Vivre. Tout simplement.

20 574 visiteurs de 129 pays

A côté de Francfort ou de Shanghai, 20 574 visiteurs, cela fait petit joueur, peut-être pour les non-initiés parce que pour les exposants, cela a représenté beaucoup. Des professionnels intéressés et intéressants, sachant ce qu'ils voulaient, venant du Moyen-Orient, de l'Afrique, d'Europe et d'ailleurs. Avec un projet, une volonté d'achat, de se diversifier, de représenter une nouvelle marque... parce que les différents confinements et blocages ont suscité chez les importateurs du monde entier des envies de changer ou d'étoffer leur portefeuille produits différemment, ou encore d'aller voir ail-

leurs si les services offerts aux clients étaient plus aboutis, plus pertinents pour le réseau.

Il faut le préciser, Automechanika Dubaï a également été une réussite parce qu'il s'est affiché comme le premier salon de rencontres internationales sur l'automobile d'acteurs et d'opérateurs qui ont eu deux ans pour se poser des questions. Le lieu pour obtenir les réponses a été en décembre Dubaï. Et seulement Dubaï, Automechanika Francfort a fait un flop tant sa communication a été floue et perturbante – vrais ou faux stands, présentiel ou digital ??? – tandis que Istanbul a déçu, trop tôt, trop marqué par les interdits de voyager, trop englué dans une liberté recouvrée pas encore assumée, notamment par les groupes internationaux. Donc, Dubaï a séduit et décide finalement que la fin d'année lui est bénéfique – pour les visiteurs et exposants aussi, car il fait nettement moins chaud ! – et qu'il replace son événement en novembre prochain, du 22 au 24 novembre 2022. Nul doute qu'Automechanika Dubaï a réussi son épreuve et trouvé sa place dans le concert des grands salons internationaux, repoussant le danger d'un Istanbul ambitieux mais téméraire. En clair, il fallait être sur Dubaï en décembre dernier et il faudra sans doute s'y rendre en novembre 2022 aux dires des professionnels que nous avons rencontrés. **HERVÉ DAIGUEPERCE**

La protection des garagistes passe par les fournisseurs de rang 1 !

Sur Automechanika Dubai, Alex Mungiuri, le Vice-Président MEA et Turquie de Schaeffler, ne ménageait pas sa peine pour s'entretenir avec de très nombreux professionnels de l'après-vente automobile, en quête de réponses sur l'avenir de la rechange automobile. Fort d'une position enviable sur cette grande région du monde et représentant un des plus grands groupes mondiaux de l'équipement et des systèmes automobiles, Alex Mungiuri a, ainsi, rassuré nombre de ses clients et partenaires. Nous avons tendu l'oreille...

Évoquant la pandémie qui a appelé les professionnels à revoir leur manière de travailler et de communiquer ensemble, Alex Mungiuri a rappelé que dans le Maghreb, les importateurs, distributeurs, revendeurs, et réparateurs avaient investi dans les outils de la digitalisation et qu'il fallait penser déjà à une plus grande utilisation de ceux-ci, même si le patron de Schaeffler privilégie les relations sur le terrain, comme il l'a toujours montré. Néanmoins, commente-t-il « *Les jeunes ont pris la main sur le digital dans l'entreprise parce qu'ils sont plus à l'aise que leurs aînés, tout simplement parce qu'ils ont vécu dans cet environnement depuis leur enfance. C'est une très grande opportunité pour les chefs d'entreprise de la distribution indépendante, de la pièce de rechange qu'il ne faut pas laisser passer. Même s'ils poussent fort, les jeunes doivent avoir l'assentiment des aînés pour aller plus loin encore et prendre part plus rapidement dans le monde des affaires en exploitant profondément les outils digitaux.* » Alex Mungiuri, parallèlement, nous dévoile que, de leur côté, les équipes de Schaeffler travaillaient déjà sur l'intelligence artificielle ou sur la réalité augmentée.

En intelligence artificielle, il s'agit, par exemple, « *d'utiliser ces méthodes pour faire l'analyse des requêtes par RepExpert et ainsi proposer beaucoup plus rapidement des solutions, presque immédiatement, même si le réparateur est à l'autre bout du monde.* ». Du côté de la réalité augmentée, l'une des options choisies consiste à accompagner le réparateur dans sa réparation : Lorsqu'un mécanicien a un problème de montage, de l'autre côté, un spécialiste de Schaeffler le guide directement en s'immisçant dans la réparation sur son smartphone dans le cadre de la réalité augmentée. « *Nous devons apporter de plus en plus de services à valeur ajoutée, précise Alex Mungiuri, parce que l'avenir se dessine maintenant. Certes, le véhicule électrique ne circulera que dans dix ans dans le Maghreb mais il faudra qu'à ce moment-là les mécaniciens dans chaque pays puissent intervenir. Il y aura de moins en moins de pièces mécaniques et de plus en plus de systèmes. Nous devons garantir que nous pourrions donner aux mécaniciens, aux garagistes les moyens de faire les réparations. Nous sommes partenaires de toute la chaîne de valeur du distributeur au garagiste et nous devons les accompagner face à l'évolution technologique. Et nous en avons les moyens parce*



De gauche à droite Cédric Benlali, ITPL France, Alex Mungiuri, Schaeffler Automotive Aftermarket, Youcef Habchi, Habchi Auto Distribution, et Loïc Cattelle, ITPL France

que nous sommes présents en première monte auprès des constructeurs automobiles. Il en sera de même pour les data. »

Les data, nerf de la guerre !

« *Nous devons être un partenaire technologique pour la rechange et transmettre tout le savoir-faire autour de la pièce à nos partenaires et à leurs clients ; cela concerne aussi les data* », commente Alex Mungiuri avant de poursuivre : « *Cela passe aussi par les associations comme Tec Alliance ou le Clepa dans lesquelles nous nous investissons afin de ne pas laisser le monopole des data aux seuls constructeurs. Nos actions doivent prendre d'ailleurs une autre ampleur, parce que les data ne doivent pas être la propriété de nous seuls au sein de notre groupe ou la propriété du seul systémier à côté de nous et encore d'un autre un peu plus loin. Au contraire, il nous faut travailler ensemble sur des ouvertures entre les fournisseurs. Ce que nous souhaitons faire avec les data, l'ensemble des fournisseurs le veulent également, tout le monde souhaite travailler avec plus de data et pouvoir aller au-delà de leurs propres contenus, car les équipementiers aujourd'hui n'ont accès qu'à leurs datas et leurs systèmes. Si l'on arrive à ouvrir à tous, ce sera positif pour tout le monde car le futur*

✦ « *Nous devons être un partenaire technologique pour la rechange et transmettre tout le savoir-faire autour de la pièce à nos partenaires et à leurs clients ; cela concerne aussi les data.* »

sera aux mains des flottes, et tout le monde ira vers les « allmakes ». Il faut que échanges de data soient disponibles pour toutes les marques, afin que tout le monde puisse bénéficier d'un service ouvert à tous.

Et Alex Mungiuri de revenir sur la période de la Covid-19 : « *Pendant la période de la Covid, nous avons effectué beaucoup de formations en digital. C'est bien, mais nous pouvons faire mieux. Ce que nous avons appris avec le digital, c'est que nous pouvons toucher beaucoup plus de monde à la fois dans le cadre de la formation, mais il ne faut pas s'en contenter et considérer que les formations en digital sont un complément précieux, certes, mais un complément. Nous devons poursuivre, d'une part, nos efforts sur les formations comme sur la réalité augmentée, et donner plus de services, tout en ne négligeant pas les formations sur site. Même si celles-ci utilisent des outils de la digitalisation. Nous avons encore beaucoup de voies à suivre pour assurer notre mission d'accompagnement du distributeur et du réparateur.*

HERVÉ DAIGUEPERCE

Brand Engineering fête ses 50 ans et infléchit sa stratégie vers la réparation !

Présent sur Automechanika Dubaï, Brand Engineering - entre autres innovations - rappelait la pluralité de son offre en turbos neufs de toutes marques pour toutes applications, tout en annonçant la création d'un nouveau concept de réparation.



Cela pourra paraître étrange mais certains équipementiers d'origine ne connaissent pas Brand Engineering alors que c'est cette marque même qui les a mis en valeur comme nous le rappelle son directeur général Elias W. Adjadj : « Mon père a créé cette entreprise, il y aura 50 ans en juin 2022. Il a commencé à Beyrouth en 1972 avec la marque Bendix puis petit à petit, d'autres marques et produits dont, bien sûr, le turbo sont venus étoffer notre catalogue. L'origine du nom de Brand Engineering est née d'un constat, à savoir que les mécaniciens ne connaissaient pas le nom des équipementiers d'origine, d'où Brand Engineering et le fait que nous ne commercialisons que les marques d'origine. Nous avons introduit dans le marché les Brand Names ! »

Aujourd'hui, non seulement l'offre de Brand Engineering s'articule autour de six grandes subdivisions (Turbos OE, Freinage, Electrique, Performance, Hard Parts et Chimie) mais a

★ L'offre de Brand Engineering s'articule autour de six grandes subdivisions, mais a développé des catalogues propres aux activités, des catalogues qui n'existent pas chez les équipementiers eux-mêmes.

développé des catalogues propres aux activités, des catalogues qui n'existent pas chez les équipementiers eux-mêmes. Pour le turbo, la famille de référence de l'entreprise, ce sont toutes les gammes du turbo qui sont présentées : « Nous réalisons nous-mêmes nos catalogues et par marque parce que dans certains pays, nous ne représentons pas toutes les marques. Nous avons commencé avec Garrett puis nous avons développé le concept pour la plupart de nos produits » précise Elias W. Adjadj avant de poursuivre : « J'aimerais ajouter que le turbo n'est pas mort comme on peut l'entendre parfois ! D'abord parce qu'il va falloir, pendant 15 à 20 ans, les remplacer sur les parcs existants. Par ailleurs, même les véhicules hybrides à petits moteurs ont besoin de turbos et il n'y a pas que dans l'automotive que les turbos sont demandés. Cependant, il nous faut regarder plus loin, et c'est ainsi que j'amorce un changement de stratégie en me tournant vers la réparation. Nous sommes en train de réfléchir à nouveau concept de réparateur agréé « Brand Turbo Service Network », en clair d'élaborer un réseau de réparateurs dans chaque pays, un par pays, qui sera référent et bénéficiera de toute notre aide technique et vers



lequel les distributeurs pourront se tourner. Il y a, en effet, beaucoup de réparateurs qui refusent de réparer des produits chinois mais qui seraient prêts à intervenir sur les produits d'origine parce que la demande est là. Toutes les pièces seraient disponibles et consultables sur Internet ! »

Un savoir-faire bien compris entre équipementier et distributeur

Brand Engineering, comme on l'a vu, accumule les années d'expérience et cela se sent dans la manière d'aborder les évolutions des marchés. En atteste la notoriété de Nasser Tabai Area Sales Manager, Brand Engineering Ltd, qui sillonne les pays du Maghreb (notamment) et n'a pas relâché ses efforts au moment de la Covid-19.

Lorsque la pandémie est arrivée, Brand Engineering a su résister par l'ampleur du stock et sa position dans le domaine comme le rappelle Elias W. Adjadj : « Nous continuons de grandir petit à petit et si nous avons été impactés par La Covid, on peut dire que c'est moins que les autres parce que nous avons, je crois, le plus gros stock européen, de turbos de toutes marques, avec plus de 22 000 turbos en stock soit à Manchester, soit aux Pays-Bas. Comme notre stock était important et que nous avons



Elias
W. Adjadj



★ « Notre politique qui consiste à stocker en profondeur jusqu'à la rareté des produits nous a fait progresser énormément parce qu'on sait que chez nous, on peut trouver tous les turbos. »

continué d'importer des produits, nous avons pu vendre. Notre politique qui consiste à stocker en profondeur jusqu'à la rareté des produits nous a fait progresser énormément parce qu'on sait que chez nous, on peut trouver tous les turbos. On pousse les gammes parce qu'on ne sait pas toujours quels sont les produits qui vont entrer dans les différents marchés que nous couvrons. Je ne dis pas qu'à la marge nous n'avons pas une quelques petits problèmes de livraison, cependant rien qui puisse créer des tensions ! Ce qui

me perturbe davantage, ce sont les hausses de matières premières qui affectent toutes les activités aujourd'hui et qui font grimper les prix des produits. »

Détail et stock, la réponse est oui

Agilité et réactivité, tels sont les deux mots qui caractérisent le fonctionnement de Brand, en attestent les ajustements de stratégie. Elias W. Adjadj s'est vite rendu compte que les gros volumes qui faisaient le bonheur des années passées ne reviendraient pas. C'est pourquoi les gammes ont été diversifiées, moins de produits par référence mais plus de référence, un ajustement qui permet de conserver un chiffre

d'affaires important et de prendre des parts de marché comme il nous le dit avec malice : « Même si les chinois prennent une part de plus en plus importante du marché, il nous reste l'autre à maîtriser ! C'est pourquoi, nous avons aussi pris de nouvelles cartes et de nouveaux pays comme l'Afrique du Sud ou l'Angola. On met plus de personnes sur le terrain comme en Algérie par exemple où on a mis un bureau permanent avec quelqu'un qui connaît bien le marché puisqu'il y travaille depuis longtemps. Parallèlement, nous continuons à promouvoir Lumileds sur tout le Moyen-Orient, des produits qui fonctionnent de mieux en mieux depuis que nous avons pris la carte en 2003 parce que nous avons mis du monde sur place. C'est aussi en ce sens que notre développement passera par la création des Brand Turbo Engineering. Il faut être présent sur le terrain, toujours et de plus en plus. Il y a différentes façons de l'être et créer un réseau de centres agréés en est un important. Il n'est pas nécessaire de démultiplier à l'infini des ateliers mais bien de choisir le plus expérimenté, de l'aider à s'implanter et de communiquer pour que les professionnels s'alimentent auprès de lui. On lui installera le stock adéquat correspondant à sa zone de chalandise et on le soutiendra dans le back office. Bien sûr, tout sera sur Internet. Mais la base reste la compétence technique de la personne et c'est sur ce point que nous travaillons aujourd'hui. »





Étienne Ruff et Lilian Robert,
Autel France



Benamar Abdallali, Nord Est Trading
et Zoubir Belkhter, Amerigo Group



Cédric Ben Lalli, ITPL, Farid
Sihocine, KYB, Loïc Cattelle,
ITPL, et Jean-Michel Selles, KYB



Ramzi Alloui et Ali Alloui,
PAM France

Automechanika Dubaï au fil des allées

Reprenant une tradition, interrompue par la pandémie et la suspension des salons, nous vous communiquons les portraits de celles et ceux que nous avons croisés dans les allées du Salon Automechanika Dubaï. Portraits que nous avons complétés avec ceux des invités à la soirée – the place to be à Dubaï – organisée par KYB, NGK-NTK et Exedy pour recevoir leurs clients et partenaires dans un endroit sympathique. Beaucoup d'entre vous se demanderont pourquoi ils ne sont pas présents ? Et ils auront raison ! Pourtant nous avons l'excellente excuse, celle dont tout le monde rêve : parce que vous étiez en train de faire des affaires et que qu'on n'a pas eu le temps de vous attraper ! Il faut dire également, que l'équipe de Rechange Maghreb était très occupée à renouer le contact avec ses interlocuteurs et qu'elle ne voulait pas bouder son plaisir ! Au prochain salon !



Davide Piaser et Stefano
Pase, BGA



Salah Benkheilil, BSPA, Christel
Dagher Hayeck, Soeximex, et un jeune
étudiant, le fils de Salah Benkheilil.



Cédric Ben Lalli,
et Loïc Cattelle, ITPL



Kaci Hamrioui et Bachir
Bendjeddou, Prinz



Sylvain Abergel, Amerigo
Group, Anis Boughzala, Nissens
et Jean-Michel Selles, KYB





Atef Meddeb, Brahim El Kateb, et Yessine Ben Haj Brahim, F.A.D, Groupe El Kateb



Cédric Benlalli, ITPL France, Alex Mungjiuri, Schaeffler Automotive Aftermarket, Youcef Habchi, Habchi Auto Distribution, et Loïc Cattelle, ITPL France



Nacer Hamia, Auto Parts Plus



Khalil Akhoun, Lumileds, Remzi Jarrah, Brand Engineering et Jérôme Bootz, Lumiled



Patrick Tarozzo, Schütz (ex. Saleri)



Abdellah Mounir Meklati



Saâd Aribi, Aribi Import, Benamar Abdallali, Nord Est Trading, Chibane et Zoubir Belkhiter, Amerigo Group



Sylvain Abergel, Olivier Van Ruymbeke et Emile Boucton, Amerigo Group



Khalil Akhoun, Lumileds



Fouaz Benbott, Benbott Motors et Nazim Messamah, Sogefi Group

TEXA : le monde est à l'écran !

A l'occasion de la présentation de nouveaux produits qui se répondent entre eux via la technologie et l'ajout d'écrans, Francis Pègues, patron France et Afrique francophone de Texa s'est attardé quelque temps sur l'ADN de la marque dont l'histoire se narre comme l'aventure de Léonard de Vinci, artiste et ingénieur cher au Président de Texa, Bruno Vianello. De la naissance au RCCS 3 avec écran (radar and Camera Calibration System 3^e génération), histoire d'un succès.



Certes, le patron France, Francis Pègues ne cachait pas son bonheur de responsable régional, puisque le chiffre d'affaires a augmenté de 82 % en trois ans – nous y reviendrons, cependant sa satisfaction prenait d'abord sa source dans le succès d'une marque qui s'est imposée en moins de trente ans sur le marché de l'outil de diagnostic multimarque (dont les tout derniers outils de calibrage dédiés aux ADAS) et des stations de recharge de climatisation. D'où un petit rappel sur l'origine de Texa, fondée en 1992, par Bruno Vianello, un passionné d'automobile sans doute aussi visionnaire, qui, las de voir les mécaniciens ne pas pouvoir intervenir correctement sur un véhicule faute d'équipements adéquats, se mit en tête de concevoir de nouveaux outils pour aider au diagnostic. Il y réussira comme tout le monde le sait, mais ce que l'on sait moins c'est que son succès n'est pas le fruit d'investisseurs internationaux aux riches moyens et dépendant de conseils d'administration avisés – ou pas. Texa était et est une structure indépendante dans laquelle les décisions sont prises avec la réactivité de celui qui n'a

pas besoin de demander son avis à 10 000 personnes. Cette rapidité de décision, cette souplesse, et le fait que la société ait été fondée sur la réponse à un besoin technique par de la technologie poussée, ont contribué à la croissance exponentielle de Texa, dont le bâtiment actuel affiche le reflet. (Pour les distributeurs des produits de Texa, se rendre au siège qui abrite la R&D, la production, et tous les services dans un espace convivial et « tech » est ressenti comme un privilège). Aujourd'hui, pour résumer, Texa est présent dans 100 pays, dispose de 750 collaborateurs, 9 filiales et 1000 distributeurs pour un chiffre d'affaires 2021 de 121 millions d'euros. Et surtout la satisfaction de voir plus de 200 000 ateliers équipés...

Indépendance, innovation et originalité

L'un des atouts majeurs de Texa, outre son indépendance, tient dans son unité de lieu comme n'hésite pas à le répéter Francis Pègues : « Nous sommes conscients de la chance que nous avons la chance de voir fabriqués en un seul lieu l'ensemble des produits du Groupe, à côté des ingénieurs qui

les ont conçus et de tous les autres départements de l'entreprise. Par ailleurs, nous sommes centrés uniquement sur l'équipement de garage, en partant de l'outil de diagnostic et en développant en cercles concentriques les nouveaux produits et nouvelles applications. Nos ingénieurs travaillant au développement aussi bien du soft que du hard. En clair, à ce niveau aussi, nous sommes totalement indépendants ! De la même façon, nous ne dépendons pas d'autres usines pour la fabrication de nos produits mis à part, bien sûr, certaines matières premières comme des composants électroniques. Sur le même hard, sur la même tablette autrement dit, il est possible d'intervenir sur le VL, le VUL, le TP, le deux-roues, ou les moteurs marins. Une originalité que Texa est seul à offrir ! » Francis Pègues ajoutera d'ailleurs que cette indépendance autorise aussi des prises de risque financières qui ont permis, à Texa de livrer ses clients et lui permettent de livrer, par exemple, toutes les stations de climatisation au catalogue, parce que Bruno

Vianello a imposé de fabriquer pendant tout l'hiver pour prévoir les commandes et leur conserver pour la saison 2022, les prix de 2021 ! « Il est rare, poursuit Francis Pègues de voir un groupe dépenser 15 % de son chiffre d'affaires en Recherche et Développement ». C'est ainsi que se sont ajoutés la fabrication de dongles par exemple pour la gestion de flottes, également, ou encore – pour très bientôt – celle de moteurs électriques... Enfin, pour mesurer l'étendue de l'offre, il faut noter que la présence intercontinentale de Texa l'oblige à développer aussi bien les applications pour véhicules asiatiques, ou européens.

La filiale France et Afrique Francophone en forte croissance

Nous l'avons vu, la filiale France dépasse toutes les espérances en affichant un chiffre d'affaires de presque 16 millions d'euros. Surtout, celui-ci a crû de 82 % en trois ans (moins de 9 millions en 2018) tandis que les effectifs doublaient entre 2017 (17 collabora-





cule. Le panneau est sélectionné et placé sur l'écran, sans possibilité d'erreur. Grâce aux mises à jour constantes du logiciel, qui rendent disponibles de nouveaux véhicules et de nouveaux panneaux, ainsi que les fiches d'aides établies par marque et modèle, l'utilisateur est sûr de terminer toutes les opérations avec précision et perfection, en comptant sur une grande couverture. La numérisation des panneaux permet également de libérer considérablement de l'espace dans l'atelier, qui serait sinon occupé par plusieurs panneaux physiques.

dition des opérations avec une précision absolue, en quelques étapes. Cette station dispose d'une connectivité avancée lui permettant, par exemple, de se mettre à jour automatiquement, de recevoir une aide à distance ou de se connecter à d'autres appareils, tels que des imprimantes ou smartphones. Elle utilise également un algorithme de recherche qui localise le véhicule dans la vaste base de données, en insérant simplement un mot clé, évitant ainsi la sélection classique de la marque et du modèle.

KONFORT TOUCH : un grand écran pour de grands résultats

Les stations de climatisation KONFORT TOUCH sont équipées d'un écran tactile couleur de 10 pouces, leur conférant une grande facilité d'utilisation ainsi qu'une vision claire des opérations à effectuer. L'innovante interface graphique a été développée dans le but d'assurer une expérience utilisateur intuitive, facilitant une lecture rapide des données affichées. Grâce à son écran tactile couleur de 10 pouces, au système d'exploitation Android™ et à un tableau de bord d'accueil, l'utilisateur peut personnaliser les opérations de recharge de climatisation et les démarrer facilement. Le menu de navigation améliore l'expérience de l'utilisateur et regroupe toutes les fonctionnalités clé sur la page principale, permettant la vali-

Texa eLight, Réglophare avec écran !

TEXA eLight est disponible en deux versions : ONE, et ONED qui sont caractérisées par leur structure en aluminium, permettant d'allier précision, résistance et légèreté, caractéristiques indispensables pour les opérations en atelier. La batterie au lithium garantit l'autonomie d'une journée de travail. Le design a été conçu pour assurer la meilleure ergonomie, afin de faciliter et d'accélérer les procédures de réglage des phares. La très grande lentille Fresnel (340x200 mm) permet de s'adapter aux phares les plus volumineux et aux formes irrégulières des voitures récentes. Le diagnostic intégré peut reconnaître le phare et le sélectionner automatiquement. Il permet également au technicien d'effectuer des réglages en économisant jusqu'à 50% du temps



nécessaire, par rapport à un dispositif réglaphare traditionnel. Il permet également de mettre les calculateurs en mode "réglage". eLight possède une caméra CMOS et un écran laser garantissant une grande précision photométrique, selon les indications les plus strictes des constructeurs qui requièrent par exemple, une précision de lecture +/- 0.1% sur l'axe vertical et +/- 0.2% sur l'axe horizontal. eLight peut également être équipé de rails. Il est fabriqué en Italie avec la robustesse et la qualité caractéristiques de TEXA. **HERVÉ DAIGUEPERCE**

teurs) et 2021 (34 collaborateurs). Une hotline dédiée, désormais installée chez Texa France, des investissements en logistique, recrutement et représentations (salons Equip Auto On tour, notamment) ont permis de réaliser cette croissance. Pour 2022, Francis Pègues penche pour une année assez « chahutée » mais sa confiance – forte – s'appuie sur le développement des outils de diagnostic dédiés aux ADAS (et surtout au nouveau d'entre eux, le RCCS 3 avec écran, le déblocage des Gateway (en relation avec les constructeurs comme VAG, Renault, Kia/Hyundai, FCA, et le lancement d'autres produits en plus du ELIGHT ONE (réglo phare avec écran) et du Konfort Touch (gamme de stations de climatisation avec écran). « Le diagnostic et les ADAS sont stratégiques pour la rechange indépendante » confirme Francis Pègues

RCCS 3 : outil de calibration ADAS se dote d'un écran

RCCS 3 comprend deux versions pour une solution haut de gamme : RCCS 3 avec Ecran et RCCS 3 avec Panneaux. RCCS 3 avec Ecran est le top en termes de performances et de vitesse d'exécution car il utilise la représentation numérique des panneaux, tandis que RCCS 3 avec Panneaux est conçu afin

d'accueillir des cibles physiques. Les solutions TEXA garantissent de nombreuses possibilités de manipulation grâce à un réglage simple, rapide et précis et peuvent être utilisées à la fois avec le kit de convergence des roues et la vérification de l'axe de poussée, avec le mode alignement optique. Deux versions, deux types d'approche de travail mais un seul résultat : une sécurité maximale pour le conducteur et le mécanicien, rendue possible grâce à la facilité d'utilisation et la précision du système RCCS 3. L'innovation numérique afin de calibrer les systèmes ADAS RCCS 3 avec Ecran est la nouvelle solution TEXA pour le réglage des radars, lidars, caméras et capteurs, grâce à la représentation numérique des panneaux. Il est équipé d'un écran HD de 75 pouces, avec définition 4K, offrant un affichage optimal tout en respectant le rapport 1 :1 en conformité avec les spécificités de chaque constructeur automobile. Il est également essentiel de préciser qu'il ne déforme pas ni redimensionne les images de ces derniers. De cette façon, l'atelier calibre de la manière la plus correcte et sûre, sans risquer de modifier le comportement du véhicule sur la route. RCCS 3 dialogue avec le logiciel IDC5 et guide le mécanicien, étape après étape, vers l'identification rapide et automatique du véhi-



SIA, acteur favori pour les véhicules électriques

Grâce à sa souplesse et à sa technologie évolutive, la SIA ou Société Industrielle d'Amortisseurs tunisienne, présidée par Ahmed Hentati est devenue un interlocuteur de choix pour les constructeurs de véhicules électriques (en automobile ou industrie) pour lesquels ils viennent d'obtenir plusieurs marchés en première monte. Tour d'horizon et visite du site de production.

A lors que chez beaucoup d'équipementiers, rupture technologique qu'entraîne le véhicule électrique se vit plutôt comme une contrainte supplémentaire voire une obligation de changer, à terme, d'activité, pour la SIA, le véhicule électrique est vécu comme une opportunité forte de croissance. Mohamed Zribi, le patron export nous le confirme en ces termes : « Notre société est positionnée pour offrir un service optimum pour les petites et moyennes séries. Nous ne courons pas après les très grandes séries

qui mobilisent trop les moyens de production. En revanche, pour des véhicules comme l'AMI, nous avons été sélectionnés, parce que nous avons la taille idéale et la technologie innovante. Notre président, Ahmed Hentati, a, en effet, élaboré une stratégie qui nous permet d'aborder ces marchés, en investissant dans l'innovation technologique adaptée au véhicule électrique. C'est ainsi que nous beaucoup travaillé sur les deux éléments les plus perturbants du cahier des charges, à savoir le bruit et le poids. Comme les batteries accrois-

sent de manière importante le poids du véhicule, il est nécessaire de concevoir des amortisseurs plus légers mais qui offrent les mêmes performances. De même, toujours en respectant le niveau de performances demandé, nous avons considérablement réduit le bruit que pourraient émettre les amortisseurs, car dans un VE très silencieux, on entend beaucoup plus le bruit que dans un véhicule thermique ! Nous avons trouvé les technologies pour avoir des prix compétitifs en diminuant le poids et réduisant de manière drastique le bruit,



Mohamed Zribi,
Directeur commercial

Ahmed Hentati,
Directeur général

sans toucher aux performances technologiques et mécaniques des produits. Le succès est au rendez-vous porté, aussi, par la production de l'AMI qui nous a été confiée ».

« SIA 2025, Retour en force »

« SIA 2025, Retour en force », tel s'énonce le nouveau plan stratégique de la SIA (30 ans d'expérience en amortisseurs) qu'accompagne un nouveau logo, plus accrocheur, plus dynamique comme il est décrit dans cette rapide présentation : « SIA vit actuellement un renouveau qui se détermine par un rafraîchissement au niveau de son logo et de sa charte graphique qui est la représentation de la volonté de la SIA d'innover dans un secteur en total bouleversement avec une accélération des services et des innovations. La SIA veut se positionner dans le marché de la rechange automobile en tant que leader en Nord Afrique de la suspension et devenir une entreprise performante reconnue pour la qualité de ses produits et services en Méditerranée ».

Même si l'importance accordée à la première monte s'impose (SIA est à bord de l'AMI, et aussi de la Sandero Stepway, de la Logan, du Pick Up Peugeot LandTrek), pour l'équipe dirigeante, l'aftermarket constitue toujours une force historique. D'où, la volonté de poursuivre les efforts sur l'Afrique du Nord où ils sont très bien placés, tout en ouvrant de nouveaux marchés. La stratégie « Retour en force » définit ainsi une politique de services accrue afin de sortir de la rivalité prix qui ne fait que réduire les marges des professionnels. C'est pourquoi, en apportant des services et un accompagnement de leur distribution, SIA s'éloigne de la bataille que tentent de livrer les chinois, incapables d'offrir ces services complémentaires. « Nous avons établi de nombreux points d'amélioration qui se traduisent par notre présence sur Tec Doc en tant que « Certified Data Supplier », grâce à la fourniture de beaucoup d'informations techniques et visuelles complètes sur Tecdoc, de cross références avec les grands équipementiers et l'origine, par la dispense de formations

aux clients, et la mise en place d'un portail de commande B2B en ligne pour améliorer l'expérience client » commente Mohamed Zribi qui ajoute : « Nous sommes une petite structure de 11 millions d'euros de chiffre d'affaires et de 300 collaborateurs, mais c'est ce qui nous apporte la souplesse nécessaire pour capter de nouveaux clients et satisfaire ceux qui nous suivent depuis longtemps. Nous sommes fournisseur des MDD chez les constructeurs automobiles français, depuis 2019, nous avons signé un partenariat avec Exadis et nous avons développé une MDD avec un constructeur automobile Italien. En clair, nous avons tous les atouts dans notre jeu pour réussir notre nouvelle stratégie. Et s'il en était nécessaire, nous le prouverions annonçant l'ouverture d'un nouvel entrepôt logistique afin de nous permettre d'améliorer nos services logistiques, et qui sera opérationnel pour la nouvelle année. Nos deux marques SIAAM et Record France (que nous distribuons en Afrique et Moyen Orient) y seront stockées largement. Tout est prêt ! » **HERVÉ DAIGUEPERCE**



La fontaine de Jouvence du FAP



Afin de prolonger la durée de vie du FAP avant le grand nettoyage de Printemps, les additifs en DIY permettent de garder humides les dépôts.

A l'heure où tout le monde court après le moindre sou économisé, changer le filtre à particules de son véhicule peut s'avérer particulièrement problématique. En tout cas pour le portefeuille. Avant d'en arriver à ce type d'extrême, des solutions intermédiaires existent sous la forme de cures de rajeunissement !

En effet, un FAP est censé faire l'ensemble de la durée de vie du véhicule. Seulement voilà, il n'y a pas de miracle : pour que ce soit le cas, il doit être entretenu. Un entretien au fil de l'eau, à intervalle régulier, et un entretien plus poussé qui consiste à donner au FAP une seconde jeunesse. Et en l'occurrence, l'une des idées les plus prisées par l'après-vente en matière de FAP, c'est le nettoyage, visant à s'affranchir, purement et simplement, d'un remplacement. Les professionnels rivalisent d'ingéniosité pour proposer leurs propres solutions de nettoyage. Là, un nettoyage hydraulique. Ici, à haute pression à l'aide de solutions aqueuses spécifiques. Là encore, à l'hydrogène. Avec pour principal point

commun un intérêt financier non négligeable puisqu'il faut compter quelques centaines d'euros pour réaliser une opération de décalaminage de ce type. Autre solution intrinsèquement liée au marché après-vente du FAP : l'additif curatif ou préventif. Selon une estimation de la marque Walker, très présente sur ce segment de marché, les additifs ont connu, en 2020, une croissance de l'ordre de 20 %. Et pour cause : pour 60 à 100 euros en centre auto, les produits, faciles d'utilisation, améliorent la durée de vie du FAP et leur permettent un décrassage à minima, avant le grand nettoyage de printemps. Bref, le FAP a sa fontaine de Jouvence, que l'être humain ne connaît pas. Veinard.

Les – très – mauvaises options

Rien qu'en Europe, plus de 45 millions de véhicules diesel sont équipés de filtres à particules et l'on ne compte pas les véhicules essence, qui ont désormais, eux aussi, droit à leur FAP. Bref, en rechange, le marché est colossal pour qui veut proposer à ses clients automobilistes d'entretenir le filtre plutôt que d'attendre qu'il n'y ait plus d'autres solutions que de le remplacer... voire de le supprimer, purement et simplement. Car au Maghreb, force est de reconnaître que la solution qui a le plus souvent voix au chapitre, en cas de colmatage, c'est la suppression du FAP. Très mauvaise idée en forme de théorie du chaos. « C'est une solution extrême à ne surtout pas



EQUIP AUTO 2022

RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

18 - 22 OCTOBRE 2022

PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES



DESSINONS L'AVENIR
DE L'AUTOMOTIVE

www.equipauto.com

#EQUIPAUTO



Un salon de :

fiev
EQUIPER LE FUTUR
DE L'AUTOMOTIVE

FFC
Fédération Française de Carrosserie
Industrie et Services

Avec le soutien de :

bpifrance

La FRENCH FAB

Organisé par :

COMEXPOSIUM



3 QUESTIONS À Mark Blinston,
COMMERCIAL DIRECTOR, BM CATALYSTS LTD
« Nous pensons qu'il est préférable
d'opter pour une version neuve du FAP »

A votre avis, faut-il absolument changer un FAP en cas de problème ?

Oui, nous pensons que si le filtre à particules devient défectueux, il doit être remplacé par une nouvelle unité. De cette façon, vous pouvez être certain que le substrat et la nappe sont en excellent état et qu'il ne reste ni suie ni cendre dans les chambres. Nous connaissons certaines techniques de nettoyage et d'additifs qui peuvent endommager le revêtement et la nappe du FAP, ce qui peut encore raccourcir sa durée de vie.

Est-il préférable d'opter pour du neuf, du remanufacturé... ?

Nous pensons qu'il est préférable d'opter pour une version neuve pour les raisons que je viens d'évoquer...

suivre car lorsque l'on enlève le filtre à particules de l'échappement, on déstructure le fonctionnement complet du véhicule ce qui entraîne des problèmes de sondes, donc l'apparition de plein de codes défauts, une consommation supplémentaire du carburant... », explique Guillaume Brasseur, Product Development Manager de Bardahl. Concrètement, pour caricaturer le système, le FAP capture les particules en suspension dans les gaz d'échappement dans une sorte de nid d'abeille. A force d'utilisation, une couche de suie finit par se former sur les parois du filtre ce qui provoque fatalement une diminution des performances du moteur. Pour éviter que le filtre ne se colmate trop rapidement, il fait l'objet de cycles automatiques de régénération durant lesquels la température des gaz d'échappement va être notablement augmentée afin de brûler le dépôt de suie. Pour améliorer ce procédé de régénération, certains systèmes (dont ceux de PSA notamment), injectent un additif (la cérine) qui

Selon vous, quelle est la solution la plus intéressante en termes de temps et de marges, pour le réparateur et pour le distributeur ?

Pour une solution à long terme, il est plus intéressant pour le réparateur d'installer un nouveau FAP. Cela donnera à l'installateur et au consommateur la tranquillité d'esprit que le filtre à particules aura une longue durée de vie lorsqu'il fonctionne dans des conditions normales. Le distributeur et l'installateur peuvent également faire plus de marge sur l'installation d'un nouveau remplacement par rapport à une solution rapide et à court terme avec un nettoyant ou un additif.

va permettre d'abaisser le seuil de combustion des suies. Celles-ci vont donc brûler à plus basse température et être éliminées plus facilement. Ces deux types de filtres, l'un dit « sec » et l'autre « humide », peuvent, avant que le colmatage des suies ne se durcisse tel du corail, être nettoyés et retrouver une seconde jeunesse. Mais attention, il ne s'agit pas de passer un coup de Kärcher sur le produit une fois démonté. Car à l'instar de la suppression du FAP, ce procédé un brin barbare



« Un filtre bien entretenu avec notre programme peut permettre de prolonger jusqu'à cinq fois en moyenne sa durée de vie »

Guillaume Brasseur,
 Product Development Manager de Bardahl

existe encore bel et bien : « Certains nettoient le filtre à particules à l'eau haute pression. Or, non seulement cela altère le nid d'abeilles, mais le lavage haute pression peut également enlever tous les métaux précieux du filtre. Moralité, une fois remonté sur le véhicule le FAP va se colmater quatre fois plus vite et se remettre en défaut ». Le nettoyage, soit en do it yourself, soit franchement professionnel, en l'occurrence est donc bien plus subtile que cela.

De l'additif au grand dégrassage

Première étape de sauvegarde du filtre à particules : les additifs que n'importe quel automobiliste, mécanicien averti ou pas, peut introduire dans la trappe à carburant de son véhicule. Il existe deux types d'additifs. L'un qui permet de nettoyer et l'autre qui permet de régénérer. Évidemment, le FAP soumis à ces deux chimies retrouvera de l'allant sans pour autant être comme neuf, il ne faut rien exagérer ! Mais ce traitement présente surtout la particularité de garder humides les dépôts de suie afin que le filtre ne se colmate pas trop vite et que lesdits dépôts ne se durcissent pas non plus trop vite puisque plus ils sont durs, plus ils sont difficiles à enlever. L'idée, en somme, est de faire durer le plaisir jusqu'à un nettoyage plus professionnel. « Nous préconisons ce type d'intervention en DIY tous les 5 000 km sur un cycle urbain ou tous les 10 000 km sur un cycle routier », prescrit Guillaume Brasseur.

Pour le nettoyage professionnel, c'est une autre histoire. Bardahl a ainsi mis au point un programme d'éco-nettoyage réalisé par une machine baptisée 360 5-en-1. « Notre solution permet un nettoyage complet du FAP, du circuit d'injection, du turbo, de l'admission essence et de l'admission diesel. Avec cela nous nettoyons l'intérieur des organes mécaniques du véhicule pour retrouver la performance d'origine. Mais rappelons tout de même que la chimie ne remplace pas les pièces défectueuses. Donc il faut les changer !

Le filtre à particules, avant et après une opération de décalaminage



Technifap dévoile la FCM 5000

Spécialiste du nettoyage de filtres à particules, Technifap étoffe aujourd'hui son catalogue avec sa toute nouvelle génération de stations : la FCM 5000. Plus compact, l'appareil permet d'intervenir sur tous types de FAP et s'intègre plus facilement dans les ateliers.

Selon la société albigeoise, la station se présente comme l'équipement idéal pour « tous ceux qui recherchent une solution pratique et efficace pour nettoyer tous types de filtres à particules et de toutes tailles ». La FCM 5000 est ainsi adaptée aux cartouches FAP dont



sont équipés les engins agricoles, TP mais également pour celles des poids lourds et des bus. Son traitement permet d'éliminer efficacement les cendres et les particules qui colmatent le FAP. Fonctionnant en circuit fermé et sans produit chimique, elle réalise un nettoyage complet du filtre et lui permet de retrouver toutes ses performances d'origines. En contrôlant les débits d'air et les contre pressions avant et après le nettoyage, elle garantit l'efficacité de l'intervention. Entièrement automatisée, la machine effectue chaque étape, du nettoyage au séchage, en une simple procédure.

Nous ne faisons pas de magie. Ce programme a été mis au point avec les constructeurs automobiles et est homologué par PSA », précise Guillaume Brasseur. Concrètement, ce grand dégraisage fonctionne avec trois chimies différentes. Le premier consiste en l'injection d'un produit de nettoyage qui, autant que possible, ne doit pas contenir d'acides, comme c'est le cas chez Bardahl. Pourquoi ? Simplement parce qu'un filtre à particules est garni de métaux précieux et que ces derniers apprécient assez peu l'effet corrosif des acides. Le second produit, combiné à l'action de la machine, correspond à une phase de rinçage qui va permettre aux dépôts d'être évacués par l'échappement. Enfin, le dernier produit est un régénérant FAP introduit directement dans la trappe à carburant et qui va permettre, comme son nom l'indique, de régénérer les métaux précieux qui sont dans le filtre. In fine : « un filtre bien entretenu avec notre programme peut permettre de prolonger jusqu'à cinq fois en moyenne sa durée de vie », estime Guillaume Bardahl. Un intérêt réel qu'ont bien compris les réparateurs.

Ainsi, l'Algérie arrive deuxième après la France en termes de nombres de points de vente équipés de la solution de nettoyage 360 5-en-1 de Bardahl ! Mais si, avec un carburant de bonne qualité, ce type d'intervention de nettoyage est préconisé tous les 60 000 km environ, il n'y a pas de miracle. « Un filtre à particules se colmate au fil du temps mais quand les dépôts sont devenus comme du corail, colmate toutes les alvéoles et se durcit de plus en plus, c'est impossible à enlever. Or avec notre programme la chimie va être efficace en phase montante du durcissement. Mais quand le colmatage est devenu trop dur, la chimie ne pénètre plus et là il est temps de changer le filtre en lui-même ». Un filtre qui, neuf, flirte allègrement avec les 1 500 euros. Un argument difficilement acceptable pour les automobilistes, alors qu'un passage régulier par la fontaine de Jouvence, lui, oscille entre 60 et 300 euros. ■■■



Sur les 6 000 points de vente qui pratiquent le nettoyage de FAP avec la machine 360 5-en-1, une grande partie se situe en Algérie qui arrive deuxième, après la France, en termes de taux d'équipement.

DAF Conseil propose de se pencher sur le FAP

Expert dans le domaine de la formation, de l'assistance technique et des solutions web et mobiles dans le secteur de l'automobile, DAF Conseil a lancé, à la fin du mois de janvier, une toute nouvelle vidéo Techni'Boost disponible sur sa chaîne YouTube. L'idée : déterminer, en deux contrôles simples si, oui ou non, il faut remplacer le filtre à particules d'un véhicule. Le pitch : un voyant pollution « risque de colmatage FAP » s'allume sur le tableau de bord. Une des causes possibles : le dysfonctionnement du capteur de pression différentielle. DAF Conseil se propose alors dans cette vidéo de faire un focus sur le filtre à particules, le calculateur et le capteur de pression différentielle, avant de passer aux contrôles pour déterminer la source du dysfonctionnement. Or, quelques simples

contrôles suffisent pour rapidement lever les doutes et déterminer l'élément qui déclenche le voyant d'alerte. En effet, le premier contrôle permet de relever plusieurs valeurs : la pression différentielle du FAP, le régime moteur et la température de refroidissement. Le résultat désigne la source du problème, se situant soit au niveau du faisceau électrique moteur soit au niveau du capteur de pression différentielle. Le second contrôle permet quant à lui de déterminer avec exactitude si oui ou non la régénération du FAP avec un outil de diagnostic est encore possible ou si le remplacement ou le nettoyage du FAP est nécessaire. Une vidéo élémentaire où toutes les étapes de ces contrôles et la façon de bien interpréter les valeurs mesurées sont dévoilés.

De l'art de maîtriser le changement

Faut-il changer ou nettoyer ? Est-il préférable d'opter pour du neuf ou de l'échange standard ? En matière de rechange, les pièces moteur fournissent un aréopage de solutions. Seulement voilà, toutes ne se valent pas. Avis d'experts.

Dans la famille « moteurs et pièces accessoires », les références sont nombreuses et pas toutes, loin s'en faut, logées à la même enseigne quand vient l'heure des réparations. Du turbo à la vanne EGR en passant par les injecteurs et la culasse, certains spécialistes sont plutôt pro-changement, d'autres n'ont rien contre un décrassage avant le remplacement complet. Tandis que d'autres encore, militent pour les produits reconditionnés à l'heure ou leurs concurrents, mais néanmoins collègues, se posent en porte-drapeau du neuf. Bref, alors que le moteur, au sens large du terme, est l'un des organes automobiles les plus recherchés en matière de pièces de réemploi eu égard au prix du neuf, les pièces de l'environnement moteur, elles, sont sujettes à différents points de vue. Et nous avons justement voulu savoir quels étaient ces points de vue ! Des spécialistes de chaque pièce ont donc accepté de prendre



Les turbos sont l'une des pièces moteurs les plus soumises à l'échange standard

la parole pour répondre à deux questions fondamentales : faut-il remplacer le produit et, si oui, est-il préférable d'opter pour du neuf ou du remanufacturé ? Quelle est, in fine, la solution la moins chronophage et la plus intéressante, financièrement, pour le réparateur ?

Le turbo vu par Elias Adjadj, Managing director de Brand Turbo

« En cas de problème sur un turbo, il faut déjà commencer par en identifier la cause sur le moteur et, le cas échéant, la réparer... Et ensuite procéder au changement du turbo. Car si cette

première étape n'est pas respectée, vous pouvez être sûr que le turbo retombera en panne pour exactement les mêmes raisons que la première fois ! », explique-t-il. Pour Elias Adjadj, le turbo est l'une des pièces les plus délicates du moteur. Pièce qu'il faut donc manipuler avec égards et méthode. Du coup, il est, pour lui, impératif d'utiliser des pièces périphériques (joints, tuyaux d'alimentation d'huile, etc.) qui soient à la fois neuves et conformes au turbo d'origine. Mieux, il est préférable, pour optimiser le remplacement, de faire également un changement d'huile et de filtre à air. « Donc en prenant en compte l'ensemble des étapes que je viens d'énumérer, il est essentiel que le mécanicien-réparateur utilise uniquement des turbos neufs et non remanufacturés localement. Car si l'on ajoute à la problématique d'installation le fait de devoir



✳ « Il est essentiel que le mécanicien-réparateur utilise uniquement des turbos neufs et non remanufacturés localement »

Elias Adjadj,
Managing director de Brand Turbo



Les culasses sont, elles aussi, de plus en plus complexes et techniques. Pour éviter le faux pas, mieux vaut opter pour le neuf ou le reman réalisé dans les règles de l'art.

identifier une panne après l'installation d'un turbo reman, cela peut prendre beaucoup de temps et être finalement peu intéressant économiquement ».

Et si le directeur de Brand Engineering insiste autant sur le remplacement d'un turbo usé par des pièces intégralement neuves, c'est justement parce que les turbos reconditionnés localement sont loin d'être soumis aux mêmes standards de qualité que ceux qui l'ont été par des équipementiers qui, eux, reconditionnent leurs turbos reman comme ils le font pour des turbos neufs, à l'instar de MS Motorservice ou de Garrett par exemple. Et Elias Adjadj d'enfoncer le clou : « En utilisant des turbos remanufacturés localement, vous courez tout simplement le risque de devoir refaire le changement rapidement, car ces turbos ne sont pas testés de

la même façon que dans les usines spécialisées dans le turbo neuf. Ceci entraîne donc une perte non négligeable pour le mécanicien-réparateur ». C'est dit !

La vanne EGR vue par Guillaume Denormandie, Product and Marketing Manager de MS Motorservice France

« Non, il ne faut pas nettoyer une vanne EGR ! », assène Guillaume Denormandie. Ceux qui pensaient pouvoir simplement passer un coup de chiffon sur la pièce, passez votre chemin ! Pourquoi ? Simplement parce que le dépôt qui se forme, à l'usage, sur les vannes (la calamine) les encrasse, et ne peut pas disparaître d'un coup de baguette magique, même dans les mains expertes d'un mécanicien-réparateur. « La vanne peut éventuellement passer par un

process de reconditionnement à condition que toutes les pièces soient reconditionnables. Par exemple, nous avons des vannes EGR Reman sur les grandes ventes mais uniquement sur celles qui peuvent encore être remanufacturées, car aujourd'hui les vannes sont scellées avec le refroidisseur. Il n'est donc pas possible de les reconditionner. Pour les changer, une seule solution : opter pour du neuf », explique Guillaume Denormandie.

De fait, aujourd'hui, les ventes de produits remanufacturés en vannes EGR se situent sur un ratio de 1 à 100 par rapport à un produit neuf. Une paille, donc. Au point que dans son catalogue produits, MS Motorservice propose environ 600 références de vannes EGR dont « seulement » une centaine remanufacturables. Moralité : « Nous conseillons de changer autant

NGK lance une gamme de vannes EGR



Le groupe NGK renforce aujourd'hui son offre Aftermarket en commercialisant une toute nouvelle gamme de vannes EGR sous la marque NTK. Une manière de mieux répondre aux attentes d'un marché riche en vannes EGR puisqu'aujourd'hui, 100 % des véhicules diesel et 30 à 50 % des véhicules essence en sont équipés ; et de permettre à ses clients d'éviter le « multisourcing » en offrant la gamme de produits la plus large possible. De fait, ce lancement commercial se déroulera

en plusieurs étapes. Première étape, en janvier, donc, avec la commercialisation de 84 références couvrant 125 millions de véhicules de la région EMEA, soit un taux de couverture total de 60 %. Viendront ensuite, chaque année, de nouvelles références qui permettront à NGK d'atteindre en 2025 un objectif de 75 % de couverture des applications essence et diesel. En revanche, et malgré l'intérêt de l'Aftermarket pour les vannes EGR remanufacturées, NGK ne proposera ici que des produits neufs, estimant que « l'échange standard ne correspond pas à ses exigences de qualité ». Enfin, afin d'accompagner au mieux la commercialisation – et la réussite – de cette nouvelle gamme, NGK entend renforcer son offre de services. D'une part en envoyant ses commerciaux sur le terrain afin de former les réparateurs. D'autre part, en publiant des vidéos techniques fournissant des informations détaillées sur le fonctionnement et les procédures d'installation des vannes EGR. Des informations qui seront également disponibles sur TecDoc et le catalogue NTK dédié.



que possible pour du neuf d'origine avant tout ou pour une solution manufacturée selon l'état de l'art, quand elle existe ».

Quant à savoir ce qu'il y a de plus intéressant pour le réparateur, tout dépend s'il veut être embêté ou pas ! « Beaucoup se disent qu'ils vont mettre une copie pour faire baisser la facture mais comme il s'agit là d'un produit sensible et qu'il faut au final le re-démonter, c'est du temps perdu. A priori, une vanne EGR neuve, c'est moins de marge qu'une solution Low Cost mais le réparateur achète sa tranquillité. Car un module EGR c'est environ cinq heures de main-d'œuvre, donc quand il faut qu'il recommence à ses frais, l'opération n'est finalement pas si bénéfique. De toutes les façons, sur les organes de gestion de la dépollution en général, il est préférable de faire attention à ce que l'on achète, parce que faire des économies à tout prix et faire de la marge, cela peut se retourner contre vous. Donc la préconisation c'est le changement du neuf ! ».

La culasse vue par Sergio Marti, Directeur Commercial de AMC

Depuis le début des années 2000, nous assistons dans l'industrie automobile à la tendance du downsizing, tendance qui vise à augmenter les performances du moteur à combustion, à réduire le poids des véhicules, et réduire la consommation de carburant. Dans le sillage du downsizing, toutes les caractéristiques des pièces de l'environnement moteur sont devenues plus exigeantes et techniques. La culasse

n'échappe pas à la règle. De fait : « Bien qu'il soit possible de nettoyer, planifier et monter l'unité défectueuse, il est difficile de garantir qu'elle sera conforme aux spécifications techniques d'origine en raison des marges étroites des spécifications. De même, il n'est pas possible de garantir sur la partie utilisée l'état et/ou la durabilité des conduits de refroidissement internes au niveau des futures fissures ou de la fatigue thermique des matériaux résultant de l'utilisation. Le niveau de garantie offert et la

protection qu'il confère au consommateur lors des réparations impliquent que celles-ci soient effectuées de la manière la plus efficace possible, tant pour l'utilisateur que pour son fournisseur, l'atelier, qui ne doit pas risquer le coût d'une éventuelle garantie, impliquant, outre la culasse elle-même, les pièces nécessaires à la réparation telles que les joints, les poussoirs, les soupapes, les éléments de distribution... et toute la main d'œuvre nécessaire à la réparation », explique Sergio Marti.

Évidemment, comme pour le moteur lui-même et la plupart des pièces environnantes au moteur, il existe un marché pour les culasses reconconditionnées. AMC propose d'ailleurs une



« D'un point de vue technique, la récupération d'une culasse usagée présentant un défaut quelconque ou une éventuelle fatigue thermique des matériaux est, à long terme, beaucoup plus coûteuse en termes de prix et de temps »

Sergio Mauri,
Directeur Commercial de AMC



Encrassée, une vanne EGR ne se laisse pas nettoyer si facilement. La calamine a la peau dure.

BorgWarner : plus de 80 nouvelles vanes EGR en 2021

En termes de vanes EGR, BorgWarner n'est pas non plus en reste. L'équipementier allemand vient, en effet, d'annoncer avoir enrichi son portefeuille de produits en 2021 en ajoutant plus de 80 nouvelles références à sa gamme de vanes EGR. « L'expansion continue de l'offre EGR de BorgWarner pour le marché de la rechange répond aux forts besoins de ce marché », explique-t-on chez BorgWarner. Face à la concurrence, l'équipementier



insiste sur la qualité de fabrication de ses produits, conformes aux strictes normes de qualité OE de l'entreprise. Mais aussi à sa capacité d'approvisionnement étendue, constituée à partir d'usines en Europe et dans le monde qui « renforce les capacités d'approvisionnement de BorgWarner tout en permettant d'optimiser les prix des produits ». A noter que ces 80 nouvelles références couvrent 50 % des véhicules du parc roulant européen.

rechange sur ces produits, Bosch a lancé, en fin d'année dernière, une nouvelle gamme d'injecteurs essence haute pression HDEV6. L'équipementier allemand déploie également en parallèle plusieurs outils dont son logiciel de diagnostic en ligne ESItronic 2.0, ainsi qu'un kit d'outillages ad hoc. Élégamment baptisé « BTG 5120 », ledit kit comporte des pinces spéciales, des mandrins d'assemblage et des manchons d'étalonnage. L'idée : permettre aux garagistes de remplacer facilement bagues et joints d'étanchéité de la chambre de combustion. Une vidéo a, en outre, été réalisée pour aider ces derniers à démonter et installer les injecteurs. Cette opération d'entretien est notamment prescrite dans les cas de nettoyage par ultrasons qui évite de changer l'intégralité de l'injecteur.

En outre dans le neuf, l'injecteur a aussi ses marchés dans les domaines de l'occasion et de l'échange standard. Mais, attention, les deux ne se valent pas. Si un injecteur en échange

★ « Beaucoup se disent qu'ils vont mettre une copie pour faire baisser la facture mais comme il s'agit là d'un produit sensible et qu'il faut au final le re-démonter, c'est du temps perdu. »

standard, reconditionné selon des procédés industriels rigoureux et conforme à l'origine bénéficie d'une garantie, un injecteur d'occasion, lui, n'est pas soumis à la même logique. Ici, point de garantie si le vendeur en a décidé ainsi. Et le risque, donc, que le remplacement soit vain au bout de quelques kilomètres... ■

alternative Aftermarket à la pièce d'origine et à la pièce rénovée : une nouvelle culasse, fondue et usinée par AMC, conforme à la norme IATF / TS 16949 exigée par les constructeurs automobiles.

Neuf, réparé ou remanufacturé ? Là encore, tout est question de calcul : « D'un point de vue technique, la récupération d'une culasse usagée présentant un défaut quelconque ou une éventuelle fatigue thermique des matériaux est, à long terme, beaucoup plus coûteuse en termes de prix et de temps. En d'autres termes, si un client doit réparer son moteur, il donne la priorité avant tout au temps de réparation estimé et au coût de la réparation. La réparation d'une culasse usagée, a priori, peut sembler l'option la plus économique par rapport au montage d'une culasse neuve, mais d'autres facteurs doivent être pris en compte comme la garantie et le temps investi dans la réparation du véhicule, sans compter les petites difficultés qui peuvent survenir lors de la réparation de la culasse et qui augmenteront inévitablement le coût de la réparation et le temps d'attente du client pour la disponibilité de son véhicule ».

L'injecteur vu par Bosch

« Plus de la moitié des moteurs thermiques homologués en 2023 seront équipés d'injecteurs essence haute pression (GDI) », affirme Bosch. Cette technologie, déjà employée sur les moteurs hybrides devraient faire florès sur les nouveaux véhicules. Pour répondre dès aujourd'hui aux futurs besoins de la

bilstein group met la main sur Motair

bilstein group, fabricant et fournisseur de pièces de rechange a repris la société Motair en novembre dernier. L'entreprise basée à Cologne est spécialisée dans les turbocompresseurs et propose des produits d'équipements d'origine de renom ainsi que des turbocompresseurs remanufacturés en Allemagne, pour lesquels Motair est l'un des principaux fournisseurs européens. La société propose également dans sa gamme des produits de réparation vendus dans le monde entier. « Avec cet investissement, nous franchissons une nouvelle étape importante pour offrir à nos clients des gammes complètes de qualité de produits pour l'entretien et la réparation automobile. Les produits Motair sont une extension idéale de notre offre existante de plus de 62 000 références » a déclaré Karsten Schübler-Bilstein, Directeur Général de bilstein group.

Fondé en 1971, Motair Turbolader GmbH est un fournisseur reconnu de gamme complète pour toutes les marques de turbocompresseurs en Allemagne. Le siège social de l'entreprise avec ses 25 employés viendra compléter les sites existants de bilstein group à Ennepetal, Wuppertal, Gelsenkirchen et Durmersheim. Avant cette reprise, Motair faisait partie du groupe HESS. « Nos actionnaires ont décidé de céder Motair à bilstein group en cohérence avec une stratégie de croissance mise en œuvre sur le marché de la pièce de rechange pour l'automobile. Avec la reprise par l'entreprise familiale bilstein group, Motair peut consolider et renforcer sa position de leader sur le marché après 50 ans de succès en tant que fournisseur de turbocompresseurs neufs et remanufacturés » a déclaré Philipp Hess, Directeur Général de HESS Automotive.

Purflux lance le kit de filtres : Filterbox

Désireux d'avoir une longueur d'avance dans le domaine de la filtration et de la qualité de ses pratiques par les mécaniciens, Sogefi annonce le lancement de Filterbox, un produit exclusif sur le marché des pièces de rechange de filtration. Filterbox comprend les 4 filtres : air, huile, cabine et carburant.

Comme l'énonce Nazim Messamah, Directeur commercial Export, Sogefi Group : « Non seulement, la Filterbox va nous permettre de mieux vendre les filtres à air et le filtre d'habitacle par ricochets parce que le mécanicien pourra justifier des nécessités de changement des filtres traditionnels plus le filtre d'habitacle qui est l'un de nos fleurons aujourd'hui. Mais, surtout, l'automobiliste comprendra vite son avantage à changer l'ensemble des filtres en une seule fois. En outre, en termes de logistique et de stockage, le dis-



tributeur sera lui aussi gagnant ! ». Et d'ajouter : « depuis que nous avons lancé Filterbox, la demande s'intensifie et nous ne cessons pas de lancer de nouvelles références. D'ailleurs, nous sommes heureux

d'annoncer aujourd'hui le lancement de 2 nouvelles références pour les applications allemandes. » Pourquoi choisir les 4 packs de filtres ? - Les 4 filtres sont inclus dans 1

« Depuis que nous avons lancé Filterbox, la demande s'intensifie et nous ne cessons pas de lancer de nouvelles références. »

seul kit, pour faciliter l'identification et le remplacement des filtres - Le bouchon, le joint et l'auto-collant d'entretien sont inclus dans chaque Filterbox, pour un travail de réparation complet - 19 Filterbox sont disponibles, couvrant les applications LV et LCV les plus populaires - Plus rentable que l'achat de filtres individuels. ■

#Purflux #filter #aftermarketauto-motive

NTN renforce sa gamme de capteurs de vitesse de roue

Spécialiste du roulement de roue, NTN a accompagné les constructeurs automobiles dans le développement de la technologie ASB® (Active Sensor Bearing) devenue un standard mondial. En 2017, l'équipementier s'appuyait sur cette expertise pour lancer sa gamme de capteurs de vitesse de roue à destination de la Rechange Indépendante. Aujourd'hui composée de 324 références permettant de couvrir près de 7 000 véhicules, elle n'a cessé de croître. 4 ans plus tard, NTN accélère et se fixe un nouvel objectif ambitieux. D'ici fin 2022, l'équipementier souhaite enrichir sa gamme de 100 capteurs additionnels pour ainsi totaliser plus de 400 références.

Placé au-dessus du moyeu de roue ou de l'arbre de transmission, le capteur de vitesse de roue a été conçu pour détecter la vitesse de rotation de chaque roue. Cette information est ensuite remontée à l'unité de contrôle. Initialement développé dans le cadre du système



ABS, ce capteur permet ainsi à la centrale d'identifier une baisse de vitesse importante sur une ou plusieurs roues pouvant provoquer leur blocage. Elle intervient alors rapidement pour garantir le bon fonctionnement des organes de sécurité essentiels au système de freinage en modulant la pression de chaque roue individuellement. Le frei-

nage est ainsi assuré et le conducteur reste maître de son véhicule, même en cas de freinage d'urgence. Produits de haute qualité et technicité, les capteurs de vitesse sont aujourd'hui des éléments indispensables au fonctionnement de nombreux systèmes embarqués tels

que le stabilisateur électronique de trajectoire ESP, le système anti-patinage ASR, le régulateur de vitesse ou encore le système de navigation intégré.

20 ans après la production en série du premier roulement de roue instrumenté ASB® en Haute-Savoie, l'équipementier étend son offre en proposant une gamme faisant le lien entre son cœur de métier et son expertise : la gamme capteurs de vitesse de roue. À ce jour elle se compose de : • 192 références de Capteurs ABS passifs. Ces capteurs inductifs destinés aux roues codeuses dentées représentent 60 % de l'offre de l'équipementier. • 132 références de Capteurs ABS actifs. Répartis en 3 catégories (les capteurs à effet hall, avec ou sans bague codeuse magnétique et les capteurs magnéto-résistifs), ils sont utilisés pour les roues avec codificateur magnétique ou dentées. ■

Gates présente les pompes à eau pour applications poids lourds

Les pompes à eau pour applications poids lourds font partie de la gamme FleetRunner™ de Gates depuis le 26 janvier 2022. Pour la première fois, les conducteurs de camions et d'autobus pourront effectuer une révision complète du système d'entraînement auxiliaire en utilisant des pièces pour applications poids lourds (pompe à eau, tuyaux de radiateur, courroie, galet tendeur et enrouleur) couvertes par la garantie de Gates. Les pompes à eau font partie des composants clés alimentés par la courroie d'entraînement. En tant que leader mondial dans la conception de systèmes d'entraînement destinés aux principaux constructeurs de poids lourds, Gates dispose d'une solide renommée de première monte. Fabricant de pompes à eau reconnu, et notamment pour les applications poids lourds sur des marchés tels que les États-Unis et le Canada, Gates mesure l'importance des ingénieurs de flotte pour la qualité des pièces du système

d'entraînement installées sur les véhicules concernés. Les pompes à eau pour applications poids lourds de la gamme FleetRunner conviennent parfaitement à toutes les stratégies de maintenance préventive. Chaque pompe à eau Gates est fabriquée à partir de matériaux de première qualité. Un processus de fabrication informatisé, avec des lignes d'assemblage soumises à des contrôles de qualité stricts, garantit que les pompes à eau respectent ou dépassent toutes les normes de qualité de première monte et sont conformes à diverses normes internationales (telles que ISO/TS 16949). Une turbine équilibrée avec précision garantit un montage et un fonctionnement de première monte. Enfin, toutes les unités sont soumises à un programme de test d'étanchéité rigoureux qui vérifie tous les joints et tous les roulements, ainsi que les boîtiers individuels.

Bert De Lange, responsable du développement commercial vente et marketing pour le marché de



la recharge destiné aux poids lourds chez Gates Europe, déclare : « Notre gamme initiale de pompes à eau pour applications poids lourds FleetRunner est bien étudiée et ne contient que des applications populaires déjà demandées. Nous pourrions couvrir plus de six millions de camions et d'autobus sur les routes EMEA dès le premier jour.

Tout cela est possible grâce à notre expérience en matière de développement de systèmes d'entraînement de première monte, associée à notre expertise en fabrication de pompes à eau et à notre connaissance approfondie des marchés des systèmes d'entraînement pour applications poids lourds. » ■

DRiV Motorparts met en place des QR codes uniques sur l'emballage de ses produits

L'ajout de QR code aux emballages des pièces de marques iconiques et réputées de l'IAM, permettra aux installateurs de disposer instantanément d'une multitude d'informations lors du montage des pièces. Les contenus visent à simplifier l'installation et à la rendre aussi efficace que possible, ainsi qu'à informer les professionnels travaillant sur les véhicules des derniers développements techniques de l'industrie automobile.

Après avoir scanné le QR code avec son Smartphone, le professionnel sera dirigé vers un menu principal qui lui permet de naviguer aisément dans plusieurs sous-sections adaptées, qui vont des spécifications produit, aux conseils de montage et aux conditions de garantie, tout en passant par les contacts directs du service technique.

Pour satisfaire le plus grand nombre d'installateurs, le menu et les fonctions peuvent être consultés dans huit langues au choix : anglais, espagnol, français, allemand, italien, néerlandais, polonais et russe. D'autres fonctionnalités et langues seront ajoutées à l'avenir.

Par ailleurs, la lecture du QR code permet de confirmer l'authenticité du produit DRiV, ce qui garantit aux installateurs que les pièces qu'ils montent sur le véhicule de leur client sont de qualité et se prémunir de la contrefaçon. Si le QR code révèle que la pièce est une contrefaçon, les installateurs ont accès à une page où ils peuvent signaler le problème directement au service technique de DRiV. Par ailleurs, pour les mécaniciens et les techniciens automobiles, la possibilité d'améliorer leurs compétences gratuitement constitue un avantage supplémentaire. En effet, le menu



propose un lien vers la Plateforme d'apprentissage en ligne de Garage Gurus. Il suffit alors d'y créer un compte gratuit pour accéder à un grand nombre de cours techniques, de webinaires et de supports, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Dans un premier temps, les QR codes seront inclus sur les plaquettes et les disques Ferodo VL

(véhicules légers), les plaquettes et les disques Jurid VL, ainsi que sur les marques Pièces Moteur (Glyco, Nural, Goetze et AE). Les amortisseurs Monroe, les pièces de châssis MOOG et d'autres marques et pièces DRiV seront ajoutés dans les mois à venir. ■

Audi Q5 2021: le bestseller se sophistique



L'Audi Q5 n'en est qu'à sa deuxième génération, mais il est fermement établi comme l'un des SUV haut de gamme les plus populaires sur le marché de l'automobile. C'est un rival très solide des BMW X3 et Mercedes GLC. Fraîchement commercialisé au Maroc et en Tunisie, le lifting de l'Audi Q5 est construit sur la plate-forme MLB et s'accompagne de nombreux changements. Nous conduisons la version Prestige de haute technologie du SUV allemand.

Le Q5 a fait des chiffres exorbitants pour Audi depuis sa sortie en 2008, se vendant en grandes quantités à peu près partout où il est disponible. Par ailleurs, l'ancien était, selon la société, le SUV de taille moyenne premium le plus vendu au monde pendant environ six ans, devant la BMW X3, le Mercedes GLC et GLK ainsi que le Porsche Macan.

La deuxième génération de l'Audi Q5 a été commercialisée au Maroc en 2017 et a fait peau neuve en 2021. Basé sur la même plate-forme MLB des nouvelles A4 et A5 récemment introduites sur le marché marocain, le Q5 se situe entre le Q3 et le Q7 à sept places.

Les principales améliorations par rapport à l'ancien Q5 concernent les domaines auxquels vous vous attendez : jusqu'à 90 kg de poids en moins grâce à la présence de beaucoup d'aluminium.

Le style esthétique du nouveau Audi Q5

Les plus grands changements apportés à l'Audi Q5 sont en grande partie esthétiques, et vous remarquerez la similitude des éléments de conception avec d'autres modèles récents de la marque, en particulier l'e-tron. Ce nouveau langage de conception est appliqué à toute la gamme de berlines et de SUV qu'Audi propose aujourd'hui

dans le monde. La forme de la calandre a changé, elle est passée de la forme hexagonale à un octogone aux bords plus nets et mieux définis, avec des lamelles verticales en métal brossé agressives, venant perturber les surligneurs horizontaux auxquels nous étions habitués.

Ainsi, la signature des phares à LED a également changé, et pour les plus curieux d'entre vous, vous n'aurez pas des fameux phares Matrix. Les pare-chocs ont également été remodelés et les prises d'air aux coins ont un nouveau design de signature. Nous remarquons aussi la présence d'un peu de garniture argentée sous les portes, et c'est tout. La taille des roues est

passée de 18 à 19 pouces, conformément à la tendance du segment, mais le design est un peu trop simple. Dans l'ensemble, le changement n'est donc pas dramatique et le Q5 reste un SUV pointu, bien rangé et de style sûr et infailliable.

Audi Q5 lifting : intérieur et caractéristiques

À l'intérieur, les changements sont encore moins nombreux. Nous remarquons en premier lieu, le passage d'un écran d'info-divertissement de 8,3 pouces à une unité de 10,1 pouces, équipée de la nouvelle génération du logiciel MMI d'Audi, une interface plus propre et plus fluide. Et contrairement aux Audi



plus chères, vous obtenez toujours des commandes physiques pour la climatisation. Quant aux cadrans numériques du cockpit virtuel, ils sont également mis à jour avec des images à plus haute résolution et une animation plus fluide.

Par ailleurs, la qualité dans certains domaines est fantastique, comme les surfaces douces au toucher sur le tableau de bord. Quant à la qualité des cadrans et de certains boutons qui semblent plus minces, ils ont un léger moletage et se tordent et tournent généralement de manière transparente. Cependant, la qualité de plastique de certaines pièces telles que le surligneur chromé qui traverse le tableau de bord, les poignées de porte chromées et le rayon de direction chromé, donnent l'impression que des compromis ont été faits pour contrôler les coûts. L'habitacle utilise désormais du noir piano plutôt que des garnitures en bois marron conventionnelles, et la liste des caractéristiques bénéficie de l'ajout notable d'un système audio Bang & Olufsen à 19 haut-parleurs sur la garniture Technology supérieure. Il a toujours été assez bien équipé, et revient cette fois avec la recharge de téléphone sans fil, l'Apple Carplay et Android Auto, l'aide au stationnement, des amortisseurs adaptatifs et 8 airbags.

Quant aux dimensions de ce SUV allemand, elles n'ont pas changé, mais le Q5 continue quand même d'avoir un habitacle spacieux, avec une banquette arrière accueillante et un grand coffre de 550 litres. Il aurait été préférable d'ajouter des ports USB pour les passagers arrière, étant donné qu'ils n'ont droit jusqu'à présent qu'à une prise 12v.

En grande partie, il s'agit d'une cabine superbement construite, et l'une des caractéristiques que nous avons appréciées sont les commutateurs de climatisation et la gamme de boutons juste en dessous, qui sont tous sensibles au toucher.

Moteur, boîte de vitesses et impressions de conduite

En passant à la mécanique, le Q5 vous invite à profiter d'un bloc 2.0 litres diesel, développant de 136 ch à 204 ch. Au volant de notre modèle d'essai avec sous le capot 136 ch, nous remarquons des réponses immédiates du moteur et suffisamment de puissance pour rendre n'importe quelle conduite très agréable. La puissance maximale est disponible entre 5.000 et 6.000 tr/min, tandis que le couple de 320 Nm culmine à 1.600 tr/min jusqu'à 4.300 tr/min. L'Audi Q5 2021 bénéficie également d'une nouvelle

gamme de modes de conduite, qui permet à la fois des fonctionnalités tout-terrain et des sélections individuelles, en plus des modes auto, confort et dynamique. En mode tout-terrain, le système désactive le contrôle électronique de stabilité (ESC) pour s'assurer que le couple n'est pas étranglé lorsque vous en avez le plus besoin. Vous bénéficiez également d'une assistance à la descente et cela fonctionne bien.

Le Q5 nous fait profiter d'une expérience fluide et raffinée, avec une bonne dose de punch lorsque vous avez besoin de bouger. Ce n'est pas aussi excitant que les moteurs de certains rivaux, mais au moins la boîte de vitesses est rapide à démarrer, et répond plus vite au changement de vitesses lorsque vous êtes pressé. Et, contrairement à beaucoup d'autres boîtes à double embrayage, en mode automatique normal, cela ne semble pas trop maladroit lorsque vous vous déplacez à basse vitesse.

rapidement avec ce réglage sur un chemin accidenté en haut et en bas d'une colline, et cela a fonctionné admirablement. Cependant, ce qui est probablement plus important pour les propriétaires, c'est qu'à travers les différents modes de conduite, la fermeté des amortisseurs est également altérée. Cela fonctionne bien pour ajouter un peu plus de contrôle aux mouvements du corps dans les virages, en mode Dynamique, mais comme auparavant, la maniabilité précise et la conduite agressive ne sont pas le truc du Q5. La direction est encore un peu trop engageante pour que ce soit une voiture vraiment amusante.

Verdict et prix du nouveau Q5

Le nouveau Q5, comme la plupart des autres SUV Audi, s'avère être une bonne option pour les trajets quotidiens en ville, et peut également être une bonne option pour un peu de temps hors route. Son

★ Le Q5 nous fait profiter d'une expérience fluide et raffinée, avec une bonne dose de punch lorsque vous avez besoin de bouger.

Le nouveau Q5 reçoit également des amortisseurs adaptatifs. Bien que vous ne puissiez pas régler la hauteur de caisse, ceux-ci fonctionnent assez bien pour fournir une qualité dynamique neutre ainsi qu'une conduite souple qui n'est étonnamment pas affectée par les nouveaux pneus de 19 pouces. De plus, avec une garde au sol plus que suffisante, nous avons pu jouer

style séduisant, les belles touches à l'intérieur et les performances du moteur ou ses capacités dynamiques sont à apprécier. Nous l'aimons pour son répertoire, à la fois comme déménageur urbain confortable et comme croiseur routier tout aussi doux et agréable. Au Maroc, le nouveau Q5 est proposé à partir de 515.000 DH pour la version 30 TDI Advanced. ■■■

PLANNING 2022

INTER MAG
AUTO

AVRIL

CAHIER TECHNIQUE 11

- Mécanique & formation
- Motortec

FÉVRIER

TUNISIE
RECHARGE NUMÉRO 4

- Moteur & périphérie
- Les enseignes de garage : un challenge en dents de scie ?

MARS

ALGÉRIE
RECHARGE NUMÉRO 39

- Moteur & périphérie
- Dépollution : l'élixir vieillesse du véhicule ?
- Equip Auto Alger

AVRIL

CAHIER TECHNIQUE 11

- Mécanique & formation
- Motortec

MAI / JUIN

ALGÉRIE
RECHARGE NUMÉRO 40

RECHARGE
MAROC NUMÉRO 28

- Filtration
- Réseaux sociaux : + d'infos, + de ventes ?
- Autopromotec
- Automechanika Istanbul
- Automechanika Dubai



JUILLET / AOÛT

RECHARGE
MAGHREB LE MAG
NUMÉRO 2

RECHARGE
MAGHREB LE GUIDE
NUMÉRO 2

- Contrefaçon



SEPTEMBRE

NOUVEAU CAHIER DES NOUVEAUTÉS

- Automechanika Frankfurt

OCTOBRE

ALGÉRIE
RECHARGE NUMÉRO 41

RECHARGE
MAROC NUMÉRO 29

TUNISIE
RECHARGE NUMÉRO 5

- Liaison au sol
- Pneumatiques : solutions et ventes additionnelles garanties !
- Equip Auto Paris

NOVEMBRE

CAHIER TECHNIQUE 12

- Outils & diag
- Equip Auto On Tour Oran

DÉCEMBRE

ALGÉRIE
RECHARGE NUMÉRO 42

RECHARGE
MAROC NUMÉRO 30

- Étanchéité
- Recyclage des batteries : une opportunité industrielle ?
- Moroccan Automotive Technologies



PHILIPS

Éclairage LED



Philips Ultinon LED Pro1000, faites le choix du style pour votre voiture !



- Meilleur compromis qualité-prix
- Lumière blanche froide 6 500 K
- Jusqu'à 1 500 heures d'utilisation
- Haute compatibilité 12V

Disponible en : H1, H3, H4, H7, H11, FOG H8/H11/H16, HB3/HB4, HIR2



Il est de votre responsabilité d'utiliser les ampoules LED Retrofit conformément aux exigences légales applicables.

philips.com/automotiveLed

Une question de confiance



www.dasautomotiveam.com.dz

click to buy 

**Des pièces détachées pour tout
type de véhicule, sélectionnées parmi
un éventail de fabricants renommés**



www.dasautomotiveam.com.dz

click to buy 