



Nous avons vécu une année 2024 exceptionnelle grâce à une offensive produit inédite avec six lancements majeurs et la concrétisation de la reconquête des segments C et D conformément au plan stratégique Renaultion. Nous terminons l'année n°1 du VP, du VU, du VP à particuliers, des véhicules électriques, et restons également n°1 des hybrides devant Toyota pour la deuxième année consécutive. Bravo à tous pour ce travail accompli ! 2025 sera l'année de la conquête et de l'électrification. Nous allons poursuivre notre offensive avec la pleine année des produits lancés en 2024, et continuer à démocratiser le véhicule électrique avec le lancement commercial de Renault 4 et l'arrivée des versions autonomie urbaine, Five et Roland Garros de Renault 5. La priorité sera également l'électrification de nos activités de vente et en après-vente, en augmentant nos ventes de véhicules électriques sur des canaux sains porteurs de valeur. Enfin, la satisfaction client, qui impacte directement la fidélité et la rentabilité de nos activités, reste au cœur de nos actions. Pour la neuvième année consécutive, nous avons été élu Service client de l'année. Bravo et merci pour votre engagement ! L'année s'annonce encore une fois passionnante et nous avons tous les atouts pour réussir ensemble. Excellente année à vous et vos proches, et bonnes ventes !

GUILLAUMESICARD
Directeur du Commerce
Renault France



NOUVEAU BIGSTER: LE MEILLEUR RAPPORT PRIX/PRESTATIONS DES SUV DU SEGMENT C

Design, confort, performance, habitabilité, équipements... Avec Nouveau Bigster, Dacia rend abordable au plus grand nombre les prestations des SUV du segment C tout en restant fidèle aux valeurs de la marque.

100% VN

TRAFIC EASY ACCESS
LA MOBILITÉ POUR TOUS, PARTOUT

P. 04

100% APRÈS-VENTE

VALUE+ ET MOTRIO
CHANGEMENTS DE FOURNISSEURS
& NOUVELLES GAMMES

P. 08

100% AGENCE

MONDIAL 2024
LES AGENTS ET LES RESPONSABLES
AGENTS GROUPE À L'HONNEUR

P. 23

LANCEMENT

NOUVEAU BIGSTER: DACIA VOIT GRAND SAUF LE PRIX



UNE GAMME RESSERRÉE

Pour répondre aux exigences des amateurs de SUV quel que soit leur budget, Nouveau Bigster dispose de la même construction de gamme que Duster. Le SUV XL de Dacia propose ainsi 3 niveaux de finition : Essential, Expression et, au sommet de la gamme, deux versions complémentaires très bien équipées et à prix équivalents. D'un côté Extreme, qui cible les amateurs d'outdoor, et de l'autre Journey, pour les clients qui privilégient les voyages au long cours et le style. Le tout est complété par des packs et des options en nombre resserré mais qui permettent à chaque client de configurer à la carte son Bigster selon ses goûts et envies.

ESSENTIAL ET EXPRESSION : L'ESSENTIEL ET UN BEAUCOUP PLUS

Avec Essential, Nouveau Bigster va... à l'essentiel, mais possède déjà tous les fondamentaux du modèle dont des jantes en alliage (17"), la signature lumineuse à LED, l'écran central 10.1" (avec le système Media Display), un tableau de bord numérique 7" mais aussi les radars arrière et la caméra de recul, l'allumage automatique des feux, les vitres avant et arrière électriques... Expression y ajoute la climatisation bi-zone automatique, avec les aérateurs à l'arrière, le frein de stationnement électrique, les capteurs de pluie, les feux antibrouillard, les rétroviseurs rabattables automatiquement ainsi que la modularité arrière 40/20/40 avec fonction Easy Fold... Mais aussi la console centrale avec accoudoir et rangement. Côté design, plusieurs détails la distinguent

d'Essential : jantes diamantées, poignées de portes peintes ton caisse, rétroviseurs extérieurs et skis avant/arrière Gris Mégalthé, antenne requin...

EXTREME ET JOURNEY : DEUX VERSIONS HAUTES POUR CONVAINCRE TOUS LES CLIENTS

Mais tout comme Duster, dont 70 % des clients choisissent les versions haut de gamme, la grande majorité des acheteurs de Nouveau Bigster se tournera vers Extreme et Journey. Les deux versions affichent de nombreux équipements communs : des jantes alliage qui passent à 18", des vitres arrière surteintées, Nouveau Media Nav Live 10.1" avec son Arkamys 3D sound®, le tableau de bord numérique 10", la carte mains libres, le chargeur à induction, la console centrale haute avec porte-gobelets, l'accoudoir avec rangement réfrigéré... Mais outre des éléments de design spécifiques (poignées de porte, selleries, planche de bord...), chacune a ses propres attributs. Prêt pour les escapades, Extreme dispose notamment du toit ouvrant panoramique

en série et de barres de toit modulaires, alors que Journey, typée confort, est, par exemple, dotée du hayon électrique ou du siège conducteur réglable électrique.

BIGSTER À LA CARTE

Si vos clients hésitent entre les finitions Journey ou Extreme, rassurez-les. Grâce aux options, ils peuvent équiper leur voiture d'un équipement de l'autre finition, le hayon électrique pour Extreme ou le toit ouvrant panoramique pour Journey. Plus largement, des offres de packs et d'options sont disponibles, selon les versions, pour suréquiper leur Bigster : Pack Hiver, Pack Parking (radars de stationnement avant, latéraux, détecteur d'angle mort, caméra multi-vues), roue de secours, peinture métallisée ou opaque, peinture métallisée bi-ton avec toit noir et rétroviseurs extérieurs Brun Cuivré... ●

- Nouveau Bigster, à partir de 24990 €. Ouverture des commandes depuis le 9 janvier.

Quatre moteurs 100 % «éco smart»

Bigster inaugure de nouvelles motorisations Dacia, toutes électrifiées, qui offrent une efficacité au meilleur niveau du segment : le moteur Hybrid 155 avec boîte automatique électrifiée (15 ch de plus et 6 % d'émissions en moins que l'Hybrid 140 de Duster et Jogger pour le seul moteur à combustion), le TCe 140 à micro-hybridation (consommation moyenne réduite de 10 %), le moteur essence-GPL ECO-G140 avec, pour la première fois, une hybridation légère 48 V et le TCe 130 4x4 muni également d'une hybridation de 48 V.



Robuste

Aucun doute: au premier regard, la face avant massive et verticale de Nouveau Bigster le classe d'emblée dans le segment des SUV. Mais elle signe aussi son appartenance à la gamme Dacia grâce à sa large calandre noir brillant au centre de laquelle trône l'emblématique «Dacia link». Le dessin du capot, horizontal et sculpté, a été pensé pour optimiser la vision du conducteur vers le bas.



Espace intérieur XXL

À l'avant, l'habitacle de Nouveau Bigster est spacieux avec une garde au toit très généreuse et un confort au meilleur niveau. Inédite chez Dacia, la console haute centrale associée avec la motorisation Hybrid155 sur Journey et Extreme comprend un accoudoir, un grand rangement, un compartiment réfrigéré, ainsi qu'un chargeur à induction et le siège conducteur réglable électriquement (Journey).



Media Nav en live

Nouveau Bigster est équipé d'un écran tactile 10.1" qui accueille Media Nav Live (de série sur Journey et Extreme, en option sur Expression), le système multimédia de Dacia avec navigation connectée intégrant des informations en temps réel sur les conditions de circulation et une cartographie à jour pendant 8 ans. Il est associé à un système audio Arkamys 3D Sound System à 6 haut-parleurs.



Que la lumière soit

Ambiance lumineuse à bord garantie. Pour la première fois chez Dacia, Nouveau Bigster se dote d'un toit ouvrant panoramique (en série sur Extreme, en option sur Journey). Long de 120 cm, il peut s'ouvrir sur 35 cm et peut également s'entrebâiller.



Coffre à tout faire

Nouveau Bigster affiche un volume de coffre record (jusqu'à 667 litres VDA) avec hayon électrique dont on peut ajuster la hauteur d'ouverture. Proposé de série sur Journey, en option sur Expression et Extreme, il s'actionne depuis l'habitacle, la carte mains libres ou directement sur la porte du coffre. La banquette arrière modulable (40/20/40) permet de concilier le transport d'objets encombrants avec le confort des passagers, la partie centrale se transformant en un accoudoir avec porte-gobelets et téléphone. Et grâce à la fonction Easy Fold, les dossiers arrière se rabattent facilement depuis le coffre. Enfin, Bigster se dote d'un tendelet escamotable, pratique pour utiliser un maximum de volume de coffre avec un minimum d'encombrement.



Des jantes alliage pour tous de 17" à 19"

Nouveau Bigster reçoit en série des jantes alliage en alliage de 17" (Essentiel et Expression) ou 18" (Journey et Extreme). Et pour sublimer les codes du SUV, des jantes diamantées noires Rasan de 19" (en option sur Journey).

GAMME VU

TRAFIC EASY ACCESS

LA MOBILITÉ POUR TOUS, PARTOUT

La gamme Trafic se renouvelle! Et s'enrichit d'un équipement PMR de série accessible à tous sans condition.



Avec la nouvelle gamme Easy Access, Trafic accentue son caractère inclusif en permettant à tous de se déplacer en toute sécurité et avec facilité.

Ses rampes légères amovibles en aluminium (qui peuvent être rangées dans le véhicule ou laissées à la maison) facilitent l'accès des personnes à mobilité réduite (PMR) en fauteuil, mais pas seulement. Elles permettent aussi d'embarquer facilement les vélos ou trottinettes d'une famille nombreuse ou d'un groupe de passagers.

Cette nouvelle gamme Easy Access n'est pas soumise aux malus poids et CO₂ et peut accéder aux ZFE (zones à faible émission). Avec elle, Trafic devient accessible à tout type de client ayant besoin d'un véhicule de transport de personnes «XL» modulable, pouvant accueillir jusqu'à 9 passagers.

Proposée en deux longueurs (L1 et L2), la gamme Trafic Easy Access se compose de deux niveaux de finition (Evolution et Techno). Motorisation : Blue dCi 150 quelles que soient la longueur et la finition. ●

- Trafic Easy Access, à partir de 41 500 € (Evolution) et 44 500 € (Techno). Commandes ouvertes depuis le 4 décembre.

NOUVEAU MASTER

ÉLARGIT ENCORE SA GAMME ET S'ÉQUIPE D'UNE NOUVELLE BVA



Afin de répondre aux besoins de tous les clients, la gamme de nouveau Master s'élargit. Après le fourgon et le châssis cabine, c'est au tour du plancher cabine d'arriver, notamment en version 4T. Autre bonne nouvelle : les transports aménagés assemblés directement en usine (bennes et plateaux ridelles en version traction) sont également disponibles. Avec ces produits, le client bénéficie d'un délai de livraison optimisé, d'un seul certificat de conformité, du SAV et de la garantie Renault sur l'ensemble du véhicule.

Dernière nouveauté et non des moindres, nouveau Renault Master se décline désormais en boîte automatique. Il s'agit d'une

toute nouvelle boîte de vitesses automatique EAG9 à convertisseur à 9 rapports, référence sur le marché. Particulièrement efficace et réactive, elle est capable d'encaisser jusqu'à 500 Nm de couple et de tracter sans problème. Elle est disponible sur les puissances de 150 et 170 ch.

Enfin, pour accompagner vos clients dans la transition énergétique, nouveau Renault Master offre une gamme miroir thermique/électrique. Il est dorénavant disponible en version châssis cabine, plancher et plateaux ridelles avec la motorisation électrique grande autonomie et sa batterie de 87 kWh. ●

ANIMATION

QUARANTE AGENTS SUR LES PISTES DU DACIA SPIRIT TOUR MOROCCO

Quarante Agents Ambassadeurs Dacia se sont envolés pour le Maroc où la marque leur a fait vivre une expérience exceptionnelle au volant de Duster pour récompenser leur performance commerciale.



LES TRÉSORS CACHÉS DU MAROC

Vendre des Dacia peut vous emmener très loin. C'est ce qu'ont pu vérifier du 7 au 9 décembre dernier les 40 meilleurs Ambassadeurs Dacia membres du club éponyme (voir 100%Agent n° 39 p. 17). Accompagnés de la personne de leur choix, ces Agents, vainqueurs de l'animation qui courait jusqu'au 30 septembre, ont eu le droit à un road trip d'exception sur les pistes du Maroc. Loin des sentiers battus par les

centaines de milliers de touristes qui s'arrêtent à Casablanca et Marrakech, ils ont exploré en Duster les trésors cachés du pays, tout en empruntant certaines pistes du Paris-Dakar. Pendant trois jours, le périple leur a permis de traverser des sites grandioses et spectaculaires, allant du désert aux montagnes de l'Atlas culminant à 2 600 mètres d'altitude, en passant par les impressionnantes gorges du Dadès et de la Todra.



UN COACH D'EXCEPTION

Au-delà de la découverte des paysages, mêlant palmeraies, dunes immaculées, sommets enneigés, falaises, villages berbères authentiques et autres oasis, ces trois jours ont été l'occasion de riches moments d'échange entre les Agents et les équipes de la marque, que ce soit lors des deux soirées conviviales ou pendant les activités de la journée. Avec une mention spéciale pour l'épreuve de régularité riche en émotions, et la présence tout au long du road trip de Bruno Saby. Le charismatique Champion du Monde des Rallyes, seul pilote qui peut se vanter d'avoir remporté le Rallye de Monte-Carlo, le Tour de Corse et le Paris-Dakar, a initié les Agents au pilotage sur sable en Duster 4x4. Autant de moments à la fois uniques, mémorables et fédérateurs, qui ont permis à chacun de partager et de vivre en direct live les valeurs de la marque Dacia. ●

Le roadbook en bref

Arrivée à l'aéroport d'Errachidia; départ pour Mergouza (2 heures pour 130 km); sessions de pilotage sur sable encadrées par Bruno Saby et un pilote professionnel; balade dans les dunes à dos de dromadaires et initiation au surf des sables; dîner et soirée sous les étoiles au milieu du désert; nuit au Luxury Desert Camp.

● Dimanche 8 décembre

Roulage sur piste jusqu'à Tinghir (3 h 15 pour 200 km) puis jusqu'à Dadès (3 h 30 pour 300 km avec épreuve de régularité de 35 km), en passant par les gorges du Todra et du Dadès; parcours sur les pistes du Haut Atlas et ses sommets enneigés; évolution sur piste à 1 600 mètres d'altitude; dîner, soirée de remise des prix et nuit à l'hôtel Xaluca Dadès 4*.

● Lundi 9 décembre

Départ pour Ouarzazate (1 h 45 pour 115 km) par la route des mille kasbahs, visite de la kasbah de Taourirt classée au patrimoine mondial de l'Unesco; shopping dans le souk de Ouarzazate; retour à Paris-Orly.

« L'esprit Dacia »

« Nous avons vécu trois jours très intenses sans jamais voir le temps passer. Nous avons vu des paysages magnifiques et le programme était très riche et inattendu, à l'image de la première soirée où nous avons pu faire un tour en Duster 4x4 avec Bruno Saby puis dormi dans le désert. J'ai pu longuement discuter avec les managers de Dacia, Julien Lebrun, directeur des ventes Dacia France, Guillaume Mellac, directeur après-vente ou Guillaume Paolasso, directeur de territoire et mon ancien directeur R1, qui étaient très ouverts. L'ambiance était excellente. Tout le monde était souriant, sympathique et joyeux en permanence, dans une ambiance très bon enfant et sans prise de tête, comme l'esprit Dacia. J'ai passé un vrai, vrai bon moment! »

José Dos Santos, Agence Désir Automobiles à Amboise (37); une cinquantaine de Dacia vendues en 2024



PIÈCE DE RECHANGE

LES PIÈCES MOTRIO « AUTRES MARQUES » REJOIGNENT LE BAM! (PANIER C)

UN CHANGEMENT DE PÉRIMÈTRE QUI BOOSTE VOS ANIMATIONS


Réunies jusqu'ici dans le panier A avec les gammes Origins et Value+, les pièces Motrio « Autres marques » sont intégrées depuis le 1^{er} janvier 2025 au périmètre du panier C. En constante évolution pour mieux répondre à vos besoins, ce dernier réunit donc maintenant deux gammes complémentaires : les pièces Exadis – voir ci-dessous – et celles de Motrio affectées majoritairement aux véhicules des autres constructeurs*. BAM comprend donc dès à présent les références des équipementiers d'Exadis et les références Motrio « Autres marques ». Avec une bonne nouvelle à la clé : vos achats de références

Motrio « Autres marques » sur RPartStore sont désormais comptabilisés dans vos animations du panier C, vous permettant ainsi d'atteindre plus facilement vos Prérequis (Voyage R) et de gagner des points en plus au nouveau challenge BAM. ■

* Toutes les références Motrio ayant plus de 85 % d'affectations sur des véhicules autres marques. Les références à plus de 15 % d'affectations sur des véhicules Renault et Dacia restent dans le panier A.


Panier A (GS403)

ORIGINS Value+ MOTRIO



Panier C (GS405) **BAM!**

EXADIS MOTRIO



BAM : UNE GAMME COMPLÈTE ET DIVERSIFIÉE COUVRANT JUSQU'À 99 % DU PARC AUTOMOBILE ROULANT

Avec une centaine de familles de pièces proposées par plus de 50 fournisseurs premium de pièces neuves ou « Échange standard », le référentiel des pièces Exadis vous permet d'entretenir et réparer la très grande majorité des véhicules du marché. Grâce à l'étendue de sa gamme – plus de 60 000 références certifiées de qualité équivalente à celle des pièces

d'origine des constructeurs – vous pouvez ainsi satisfaire les possesseurs de véhicules « Autres marques » de la même façon que votre clientèle Renault et Dacia. ■

FILTRATION

Filtres à air, filtres à carburant, filtres à huile, filtres d'habitacle, kits maintenance filtration, kits vidange BVA.

TAUX DE COUVERTURE **99%**

EMBRAYAGE

Kits d'embrayage, butées, volants moteurs, cylindres émetteurs d'embrayage, cylindres récepteurs d'embrayage.

TAUX DE COUVERTURE **98%**

DISTRIBUTION

Kits de distribution, maxikits, kits de chaîne, courroies, galets de distribution et accessoires, kits accessoires, pompes à eau.

TAUX DE COUVERTURE **98%**

THERMIQUE MOTEUR

Compresseurs, condenseurs, évaporateurs, détendeurs, pulseurs, intercoolers, filtres déshydratants, radiateurs, thermostats.

TAUX DE COUVERTURE **92%**

FREINAGE

Disques de freins, disques avec roulements, plaquettes de frein, kits de frein, mâchoires, maîtres cylindre, étriers neufs et E.S.

TAUX DE COUVERTURE **97%**

PIÈCES TECHNIQUES / SYSTÈME D'INJECTION

Pompes à carburant, boîtiers papillon, capteurs, turbos, durites de turbo, débitmètres, injecteurs, vannes EGR.

TAUX DE COUVERTURE **95%**

LIAISON AU SOL / DIRECTION

Amortisseurs / ressorts, transmissions E.S., kits de roulement, crémaillères et pompes, colonnes de direction.

TAUX DE COUVERTURE **97%**

CHARGE / DÉMARRAGE

Bougies d'allumage, bougies de préchauffage, bobines d'allumage / faisceaux, alternateurs, démarreurs.

TAUX DE COUVERTURE **98%**

ÉCLAIRAGE / OPTIQUE

Projecteurs et feux.

TAUX DE COUVERTURE **88%**

EN BREF

Renault et Dacia ont la cote auprès du R1

➤ Les marques Renault et Dacia ont été reconnues pour leurs performances par le réseau des concessionnaires, dans le cadre de la 29^e édition de la « Cote d'Amour des Constructeurs », en s'emparant respectivement de la première et de la deuxième place de la catégorie « Marques Généralistes ». Renault est en outre la seule marque généraliste à monter sur le podium du « Hit-Parade des marques », qui regroupe l'ensemble des constructeurs. Réalisée à l'aide d'une enquête menée auprès de 372 concessionnaires de 28 marques, la « Cote d'Amour des Constructeurs » détermine chaque année la qualité de la relation qui lie les distributeurs de marques aux entreprises automobiles.

Renault et Dacia, n° 1 du Service Client

➤ Renault et Dacia ont remporté le trophée « Élu Service Client de l'Année 2025 » dans la catégorie des constructeurs automobiles avec une note globale de 17,57/20 en progression par rapport à 2023. Les deux marques occupent la première place respectivement depuis neuf et deux années consécutives. La relation et l'expérience client à distance de Renault et Dacia ont été évaluées en auditant les 5 principaux canaux de communication et d'interaction avec les clients : appels téléphoniques, e-mails, recherches d'information sur Internet, prises de contact via les réseaux sociaux et conversations par chat.

Produits dérivés Mobilize

➤ Casquettes, gourdes souples, skateboards, miniatures des véhicules Duo & Bento... Mobilize lance sa toute première ligne de produits dérivés alliant fonctionnalité et design. Célébrant l'univers de marque de Mobilize, elle a été pensée pour celles et ceux qui aspirent à intégrer l'innovation, la praticité et le style dans leur quotidien. Pour cette première édition, Mobilize a collaboré avec le street artiste français Le D., qui a infusé sa touche artistique à certains produits de la ligne. À commander sur le site theoriginals-store.renault.com.



Les clés d'un pilotage *efficace*,
de la *création* à la *cession*

Chez Exco, nous savons à quel point créer, reprendre ou transmettre une entreprise demande du temps, de l'énergie et de l'investissement. C'est pourquoi nos Experts sont toujours à l'écoute pour vous proposer le meilleur de notre communauté et vous conseiller à chaque étape de votre projet.

Notre ambition : vous aider à anticiper et faire grandir vos projets !



Nos offres Automobile

- ✓ Accompagnement avant la reprise ou la création et pendant la phase de financement de votre garage automobile.
- ✓ Optimisation de la performance du garage automobile.
- ✓ Accompagnement dans les phases de développement et de consolidation de votre garage automobile.
- ✓ Transmission de votre garage automobile.
- ✓ Accompagnement à la cession (évaluation, recherche de repreneur, négociation).



Nos outils de pilotage

- ✓ Mise en place de tableau de bord.
- ✓ Structuration et organisation administrative et comptable de l'entreprise.
- ✓ Assistance et externalisation de la paie.

**Vous avez un projet ?
Vous souhaitez un
diagnostic personnalisé ?**

Contactez-nous
au 01 58 05 22 90
ou par mail
excosecteurauto@exco.fr

PIÈCE DE RECHANGE

VALUE+ ET MOTRIO

CHANGEMENTS DE FOURNISSEURS & NOUVELLES GAMMES

Plusieurs nouveautés arrivent chez Value+ et Motrio en ce début d'année pour mieux répondre aux attentes de vos clients, tout en résolvant les problèmes de qualité que vous avez remontés.

PLAQUETTES DE FREIN VALUE+ : UNE GAMME RENOUVELÉE À 100 % AVEC UN NOUVEAU FOURNISSEUR PREMIUM

Vous avez été entendus ! À la suite de vos nombreux retours concernant la mauvaise qualité de certaines plaquettes de frein Value+, le constructeur a sélectionné un nouveau fournisseur. Guidé par le critère de la qualité, le choix s'est porté sur l'un des leaders européens du marché du freinage, un équipementier premium qui figure déjà parmi les fournisseurs d'Exadis (BAM). Dès ce mois-ci, les 36 anciennes références sont intégralement remplacées et seront complétées prochainement par une nouvelle référence pour Logan et Sandero 2.

En plus de répondre au cahier des charges Pièce Qualité Équivalente (PQE), ces références sont dotées d'une technologie de rodage ultrarapide permettant un freinage optimisé dès les premiers mètres. Enfin, elles sont facilement identifiables par une bande bleue sur la zone de freinage.

MOTRIO AUSSI !

Renault en a également profité pour renouveler courant 2025 en totalité la gamme de plaquettes Motrio, qui souffrait, elle aussi, d'une qualité défectueuse sur certaines plaquettes.

SUPERKIT MOTRIO: UN NOUVEAU FOURNISSEUR POUR UN NOUVEAU CHAPITRE

Deux très bonnes nouvelles pour les Superkits de distribution Motrio ! Face à la qualité défectueuse de la précédente gamme, Renault a changé de fournisseur et sélectionné l'un des leaders du marché, expert de la distribution.

Deuxième bonne nouvelle : produite en Europe, la nouvelle gamme dont le packaging est renouvelé comprend désormais 55 références au lieu de 33 jusqu'ici : 17 pour les véhicules Renault-Dacia et 38 pour les véhicules autres marques*, qui, ensemble, couvrent 35 % du parc roulant.

* Par exemple : Peugeot (208, 2008, 308, 3008...); Citroën (BERLINGO, C3, 4, 5, DS3, 4, 5...), Fiat (500, Ducato) VW (Polo)

NOUVEAU! LES BALAIS D'ESSUIE-GLACE VALUE+



Le référentiel de Value+ vient de s'enrichir de 26 références de balais d'essuiе-glace : 16 pour l'avant (22 véhicules), 10 pour l'arrière (19 véhicules). Ils sont développés spécifiquement par modèle Renault et Dacia. Leur positionnement prix suit la stratégie de la gamme Value+ avec un tarif inférieur de -15 % à celui de la Pièce d'Origine. Cette nouveauté vous permet désormais de facturer des forfaits Avantages avec une référence Value+.

REPOSITIONNEMENT TARIFAIRE DE MOTRIO, LA SUITE !

Après une nouvelle politique tarifaire gagnante pour les Agents sur de nombreuses familles de pièces Motrio en 2024 (batterie, radiateur, condenseur, échappement...), c'est au tour du freinage (plaquettes et disques) et de l'embrayage d'en bénéficier. La stratégie reste la même : un prix client compétitif et une remise adaptée au marché des équipementiers. ●

PLAQUETTES



Prix client	Remise 2024	Remise 2025	Points supp.	Prix net Agent
- 4 %	45 %	50 %	+ 5 pts	- 13 %

DISQUES



Prix client	Remise 2024	Remise 2025	Points supp.	Prix net Agent
- 2 %	45 %	50 %	+ 5 pts	- 11 %

EMBRAYAGES



Prix client	Remise 2025	Prix net Agent
- 11 %	50 %	- 11 %



CISCAR

Le Service, par nature



100%

Au cœur du Réseau RENAULT

ENSEMBLE, CONSTRUONS LE COMMERCE AUTOMOBILE D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

Créés par & pour le Réseau Renault en 1969, nous sommes à vos côtés au quotidien.
Attentifs aux réalités et aux enjeux de vos métiers, nous vous accompagnons avec des équipements, des contrats-cadres et des services optimisés pour votre activité.
Notre engagement, donner vie à vos ambitions.

ADMINISTRATION / ATELIER / INFORMATIQUE / VENTE VN/VO / PERSONNALISATION

Commandez en ligne sur www.ciscar.fr



PIÈCE DE RECHANGE

RPartStore

C'EST PARTI !

Le portail tout-en-un de la pièce de rechange est désormais accessible à tous les Agents. À vos commandes !



RParts baisse définitivement le rideau pour laisser sa place à RPartStore, dont le déploiement chez tous les Agents s'est achevé ces dernières semaines. Synonyme de gain de temps à l'atelier, votre nouveau portail tout-en-un de l'Après-vente qui vous permet de documenter et commander en quelques clics toutes vos pièces de rechange (Pièce d'Origine, Échange standard, Motrio, Value+, Produits Universels, Autres marques...) et vos pneumatiques. À peine inauguré, le site s'enrichit déjà de nouvelles fonctionnalités pour faciliter votre quotidien, grâce aux remontées des clients pilotes.

Le parcours « Autres marques » est complètement intégré dans l'outil avec l'arrivée des méthodes de réparation et autres données techniques. Le plan d'entretien est également revisité pour sélectionner la bonne pièce ; une check-list des opérations à effectuer est accessible avant la création de l'estimation et la

commande de pièces. Vous pouvez créer des forfaits et des références locales afin de les intégrer dans vos estimations clients. La partie « Produits universels » fait peau neuve en intégrant l'ensemble du catalogue.

Pour rappel, il est vivement conseillé de vous familiariser avec RPartStore.

Vous pouvez consulter la formation sur YouTube à partir du QR code suivant :



À votre écoute

Et si vous avez des questions ou des difficultés dans l'utilisation du site, deux hotlines sont à votre disposition :

- **Hotline RpartStore** : 0 805 980 450 pour les problèmes d'accès, les remontées de bugs ou des propositions d'amélioration.
- **Hotline Kadensis** : 01 89 61 05 12 pour les problèmes relatifs à l'abonnement « Autres marques ».

★ C'EST NOUVEAU!

LAVE-GLACE «HIVER» NATUREL

Renault propose un nouveau lave-glace respectueux de l'environnement, aussi performant qu'un lave-glace traditionnel. Prêt à l'emploi et sans parfum, il utilise des ingrédients durables, avec de l'éthanol issu de betterave, de canne à sucre et de blé sans OGM, réduisant ainsi son impact. Les tensio-actifs sont produits à partir d'huile de palme certifiée RSPO (production respectueuse), et la chlorophylle utilisée comme colorant provient de végétaux. L'utilisation d'eau osmosée, filtrée sans traitement chimique, minimise les déchets. Quant aux bidons de 5 l, ils contiennent 50 % de plastique recyclé. Point de congélation : -20 °C.

- **Référence** : 7717274270
- **Prix** : 10,98 € (PCL)
- **Remise Agent** 31 %
- **Commande via RPartStore**



SIGNALÉTIQUE

VALORISEZ VOTRE EXPERTISE E-TECH

Nouveau : un panneau « E-Tech Service » à apposer près de la porte de l'atelier est disponible à la commande. S'il n'est pas obligatoire, cet élément des standards Renault Store vous permet de mettre en avant votre statut d'expert E-Tech, afin de vous démarquer des garages indépendants et d'informer vos

clients de votre capacité à entretenir et réparer leurs véhicules hybrides et électriques. Dimensions : 600 cm x 250 cm. Matériaux : tôle d'aluminium laquée à bords tombés, textes en découpe adhésive, fixations en acier inoxydable.

- **Prix : 239 euros HT**

À commander auprès de la société Ambiance Graphik, Laurent Faucret, 115 chemin de Chelles 77410 Claye-Souilly, tél. 06 07 60 52 72, mel : ambiance.graphik@gmail.com

E-TECH

ELECTRIC
HYBRID
PLUG-IN HYBRID

SERVICE



PIÈCE DE RECHANGE

ÉCONOMIE CIRCULAIRE DEUX BONNES NOUVELLES POUR LANCER 2025

Des remises en plus et du temps en moins pour commander vos pièces de réemploi : il est temps de passer au « vert ».



Forte de son succès en 2024, l'animation « Économie circulaire » est reconduite en 2025 avec des compteurs remis à zéro. Comme l'an dernier, elle vous permet de bénéficier de jusqu'à 8 % de remise du montant total

HT de vos achats de pièces de réemploi sur SAO et de réparation de pièces électroniques par REPARLAB réalisés tout au long de l'année. Pour cela, vos achats doivent représenter au moins 3 % du total de votre chiffre d'affaires annuel 2024 de pièces de carrosserie et de mécanique, avec un minimum de 1 000 €. Afin de connaître votre objectif et suivre votre avancement, connectez-vous sur le site 2025.animations-r.fr.

Deuxième bonne nouvelle : vos commandes de pièces de réemploi gagnent en fluidité. Plus besoin d'aller sur SAO pour savoir si elles sont en stock. Lors de votre recherche d'une pièce d'occasion sur RPartStore, le portail vous informe en temps réel de sa disponibilité (voir visuel). Il vous suffit alors simplement de cliquer sur « Ajouter au panier » pour qu'un onglet SAO s'ouvre afin de finaliser la commande. Une nouvelle fonctionnalité synonyme de gain de temps. Pour rappel, SAO comprend en moyenne 730 000 pièces Renault, Dacia et Autres marques (dont 40 % de références Premium) provenant du réseau des 330 centres VHU agréés d'INDRA. ●



Depuis 1977, le cabinet CAT, spécialiste de l'assurance garage, assure les professionnels de la réparation et de la vente automobile. Notre contrat d'assurances multirisques a été conçu spécialement pour votre métier. Il est le fruit d'une négociation sur mesure avec de grandes compagnies d'assurances.

N'hésitez pas à nous contacter !

Un spécialiste à l'écoute
des professionnels
de l'automobile



16, rue Médéric - 75017 Paris
Tél : 01 56 21 27 00
contact@catassurances.com

www.catassurances.com

CARROSSERIE

DEUX AGENCES SUR LE PODIUM DU CONCOURS THE ARTIST D'ixell

Applaudissements nourris et mérités pour Patrice Viaud et Olivier Minne, arrivés respectivement 1^{er} et 3^e de la finale française du concours The Artist, organisé par ixell !



Sélectionnés parmi plus de 630 candidats à travers la France, Patrice et Olivier ont pu se confronter à 13 autres finalistes, le 25 septembre 2024, au sein du Centre de formation technique ixell situé au Technocentre de Guyancourt. Cette journée s'est articulée autour d'épreuves techniques et artistiques, passant de la colorimétrie au smart repair à l'aide de la nouvelle gamme UVA LUXIA, pour terminer par la personnalisation de Renault 5 à pédales sur le thème de la Pop culture. « La concentration sur chaque épreuve était palpable, et cette journée a permis à nos finalistes France de (re)découvrir nos concepts et nos nouveautés, mais aussi de jouer le jeu sur une épreuve plus originale, ceci dans une ambiance très conviviale », raconte Baptiste Langlois, chef de marché ixell France. Un moment qui s'est prolongé pour Olivier et Patrice les 15 et 16 novembre avec la finale européenne qui réunissait également 15 candidats venus de toute l'Europe, dans le cadre exceptionnel du Vélodrome de Saint-Quentin, ayant accueilli les JO de Paris 2024 l'été

dernier. Entourés de cyclistes qui s'entraînaient sur la piste, ils ont participé cette fois, à deux journées d'épreuves intenses. « Au-delà de la compétition propre à un concours, nous avons pu ressentir chez chaque participant les valeurs de passion, de performance et de proximité communes et chères à ixell. The Artist nous a également permis de mettre en lumière l'excellence de nos clients et une belle filière qui mérite d'être valorisée », conclut Baptiste Langlois. ●

- Retrouvez les moments forts de The Artist en vidéo sur les réseaux sociaux d'ixell :



Patrice Viaud,
responsable de l'atelier carrosserie
du Garage des Lilas
des Essarts-en-Bocage (85)

« Les journées étaient à la fois très intenses et sympas, avec de belles rencontres et de bons moments de partage avec les autres peintres et les équipes d'ixell. »

Je ne m'attendais pas du tout à gagner la finale française. J'étais donc d'autant content, mais aussi fier pour le garage qui a relayé l'événement sur les réseaux sociaux. Même après vingt ans de métier et si j'ai fait des erreurs bêtes lors de la finale européenne, c'est toujours intéressant de participer à un concours. Ça rebooste et demande de remettre en jeu ses connaissances. Et que ce soit au Technocentre ou au Vélodrome de Saint-Quentin, ces trois jours magiques resteront gravés dans ma mémoire. C'est une super expérience. »



Olivier Minne,
Agent et carrossier-peintre
au Garage Minne
de Nordausques (62)

« J'ai passé de très bons moments lors des deux finales. L'ambiance était très conviviale malgré la technicité des épreuves, comme la colorimétrie, qui est assez complexe. »

Comme tous les autres peintres, je n'y étais pas allé dans l'esprit de gagner, mais j'ai été très heureux de finir sur le podium de la finale française. C'est une vraie reconnaissance et un plus. Grâce au bouche-à-oreille, des clients l'ont su et m'ont félicité. Ça fait toujours plaisir. »

ATELIER

DAISYWHEEL LA MACHINE QUI REDONNE DES COULEURS À LA RENTABILITÉ DE LA CARROSSERIE

En août dernier, Lino Freitas, Agent à Quetigny (21), près de Dijon, a équipé sa carrosserie d'une nouvelle machine ixell qui automatise le montage des teintes. Un investissement qui, après quelques mois d'utilisation, optimise déjà l'organisation de l'atelier.



Lino Freitas et son équipe de peintres et carrossiers

DU TEMPS GAGNÉ SUR CHAQUE VÉHICULE

Le mot « révolution » est parfois galvaudé. Mais dans le cas de la Daisywheel, une innovation proposée par ixell, il est à coup sûr justifié. Ce « robot » en forme de roue réalise automatiquement la préparation des teintes dans les ateliers de carrosserie-peinture. Bien plus qu'une simple machine d'agitation, qu'il remplace, il stocke, préserve, dose et mélange les teintes. Des fonctionnalités qui ont convaincu Lino Freitas d'investir. « Quand mon conseiller technique et commercial ixell, Georges Bourcet, m'a proposé la Daisywheel dont il avait déjà installé un exemplaire dans un garage de Dijon, j'ai immédiatement dit oui, confie Lino Freitas. Notre Agence ayant une

activité de peinture très soutenue, j'ai tout de suite perçu le bénéfice que pouvait apporter la machine en termes de rentabilité. D'abord sur le plan de la productivité. Pendant que la machine prépare la teinte en moins de dix minutes en totale autonomie, contre une demi-heure avec les machines d'agitation, le peintre peut réaliser d'autres tâches et continuer à préparer le véhicule. C'est un vrai gain de temps. »

LA BONNE ET JUSTE DOSE

Mais la rentabilité de l'outil ne se limite pas à la productivité. « Même avec des peintres performants qui font attention à leurs dosages, il y a toujours des risques d'erreur, du gaspillage, de la peinture que l'on jette parce qu'on s'aperçoit au dernier moment qu'il manque une couleur... Avec la Daisywheel, les consommations sont plus équilibrées et plus justes. Et s'il manque une peinture, elle ne lancera pas la teinte. »

CONFORT DE TRAVAIL

Autre atout de la Daisywheel : le confort et la santé des peintres. « La machine, qui dispose de son propre stock de teintes, supprime les tâches répétitives et réduit la pénibilité. Les peintres n'ont plus besoin de porter et déverser toute la journée des pots de peinture d'un ou deux kilos. Et ils sont aussi beaucoup moins au contact des produits, ce qui réduit les risques de maladies professionnelles. » Et bien qu'elle soit un concentré de technologies, la Daisywheel est très simple à utiliser par les peintres qui ont été formés une journée dans leur atelier. ■



La carrosserie du Garage Freitas représente une activité clé du business de cette Agence Excellence VN qui, mécanique et carrosserie réunies, réalise en moyenne 200 entrées atelier par semaine. À lui seul, l'atelier de carrosserie compte 10 collaborateurs (dont 5 peintres) sur les 25 qui travaillent à l'Agence.



Grâce à la précision des dosages y compris pour de très petites quantités, la Daisywheel est parfaitement adaptée aux interventions « spot repair ».

Valentin, l'un des peintres de l'Agence, saisit la formule de la teinte dont il a besoin, et la Daisywheel se charge des dosages et du mélange. En quelques minutes, la peinture est prête à être appliquée sur le véhicule. Et pendant ce temps, Valentin a pu continuer à le préparer.



La Daisywheel est compacte (moins de 1 m³). Elle occupe moins d'espace qu'une machine d'agitation traditionnelle. Elle peut contenir jusqu'à 160 flacons de teintes de base (flacons de 0,5) et permet doser la juste quantité avec une très grande précision (0,05 g), ce qui limite fortement le gaspillage, les raccords et le retour des véhicules à reprendre en raison d'une mauvaise colorimétrie.

MARKETING

LA COMMUNICATION APRÈS-VENTE MONTE EN GAMME

Une nouvelle charte graphique vient moderniser les campagnes Renault Care Service et Dacia Service.



Les temps changent, la communication Renault Care Service et Dacia Service aussi. Pour mieux répondre aux attentes des clients, de nouvelles règles sont déployées sur tous les supports de communication « B to C » des deux marques. Que ce soit la PLV en affaire (MUPI, bandeaux et banniers à l'extérieur ; affiches et kakemonos à l'intérieur) ou les messages nationaux (spots TV, Internet et réseaux sociaux), tous les messages gagnent en simplicité et visibilité pour faciliter la compréhension, grâce à une nouvelle structure, des textes plus resserrés et des visuels qui mettent en avant les pièces et les

organes d'un véhicule (batteries, vitrage, freinage...). Au passage, les campagnes adoptent de nouvelles couleurs propres à l'univers des deux marques, et se « digitalisent » pour mettre en avant leurs outils online. Ainsi, des QR codes renvoyant aux sites Devis et Rendez-vous en ligne de Renault Dacia sont systématiquement présents. Un « lifting » complet qui vise à renforcer l'attractivité des offres de service des marques et, avec elles, l'expertise de vos ateliers. ●



découvrez les produits R5 E-Tech
et toutes les collections The Originals
sur theoriginals-store.renault.com



ACCESSOIRES

ACCESSOIRES TOUT SCHUSS POUR LES VACANCES D'HIVER

Chaque année, les départs en vacances d'hiver vous permettent de dynamiser votre chiffre d'affaires accessoires grâce à SODICAM².

bannières pour votre site web et messages à publier sur les réseaux sociaux. Ces supports sont disponibles auprès de votre contact SODICAM² ou directement dans votre concession.

FACTURATION ET REMBOURSEMENT MODE D'EMPLOI

Pour facturer et être remboursé à la fin de l'opération par l'intermédiaire de votre affaire de rattachement, vous devez respecter quelques consignes de facturation. Connectez-vous sur le site 2025.animations-r.fr et choisissez dans le menu « Accessoires » l'onglet « Départ en vacances Hiver ». Cliquez sur le bouton « Ajouter une facture » pour commencer la saisie. Indiquez la date de facture et déposez la facture justificative associée en format PDF ou JPG (obligatoire). À l'aide du menu déroulant, sélectionnez la référence de l'article vendu et choisissez l'accessoire à 1 € correspondant. Cochez la case vous engageant sur le fait que ces informations ne sont pas trompeuses (obligatoire également). Si vous avez vendu plusieurs articles à un même client (un attelage et un coffre de toit par exemple), vous pouvez ajouter une ligne de vente afin de ne soumettre qu'une seule demande. Enfin, n'oubliez pas de cliquer sur « Transmettre » pour soumettre votre demande. ●

DES ACCESSOIRES À 1 €

Fort du succès de son offre estivale, SODICAM² lance une nouvelle campagne spéciale « départs en vacances » avec une sélection d'accessoires disponibles à 1 € seulement! Déployée jusqu'au 28 février 2025, elle est conçue pour vous aider à maximiser vos opportunités commerciales pendant les vacances d'hiver tout en satisfaisant et fidélisant vos clients qui s'apprentent à dévaler les pentes de ski.

Renault

- Un jeu de barres de toit à 1 € ou une protection arrière pour siège auto à 1 € pour l'achat d'un coffre de toit.
- Une protection de coffre Easyflex à 1 €, un jeu de barres de toit à 1 € ou un porte-skis à 1 € pour l'achat d'un pack attelage RDSO ou escamotable.

Dacia

- Un jeu de barres de toit à 1 € ou 3 YouClip à 1 € (3 en 1, support siège, support tablette) pour l'achat d'un coffre de toit.
- Une protection de coffre Easyflex à 1 €, un jeu de barres de toit à 1 €, un porte-skis à 1 € pour l'achat d'un pack attelage RDSO.

UNE CAMPAGNE PENSÉE POUR LES AGENTS

Pour booster ces offres et stimuler vos ventes d'accessoires, 150 000 clients Renault et Dacia ont été contactés en décembre dans le cadre du PMR. Pour renforcer la visibilité de l'opération, vous disposez de plusieurs supports de communication à relayer localement : affiches à imprimer,

LA LOI MONTAGNE EST LÀ MICHELIN VOUS ACCOMPAGNE !



La loi Montagne : Qu'est-ce que c'est ?

La Loi de modernisation, de développement et de protection des territoires de montagne, dite « Montagne 2 » du 28 décembre 2016 est venue modifier le Code de la route.

Son décret d'application, entré en vigueur le 18 octobre 2020, rend obligatoires des équipements spéciaux à partir de 2021, dans certaines zones de montagne.

La loi Montagne : Quand ?

Depuis le 1^{er} novembre 2021.

Sur la période hivernale du 1^{er} novembre au 31 mars.

Comment s'équiper ?

Les équipements conformes pour les véhicules légers, utilitaires ou camping-cars :

- 4 pneumatiques Toutes Saisons certifiés **3PMSF** ou **Hiver** (sur au moins 2 roues de chaque essieu).
- Dispositifs antidérapants amovibles sur au moins deux roues motrices (chaînes ou chaussettes).

Comment reconnaître un pneu conforme Loi Montagne ?

Il existe un marquage : 3PMSF (3 Peak Mountain Snow Flake).

Les pneus MICHELIN Alpin, MICHELIN Pilot Alpin et MICHELIN CrossClimate sont certifiés 3PMSF. Pour être conformes à la Loi Montagne, vos pneus doivent comporter la certification 3PMSF. Ce marquage est visible sur le flanc des pneus concernés.

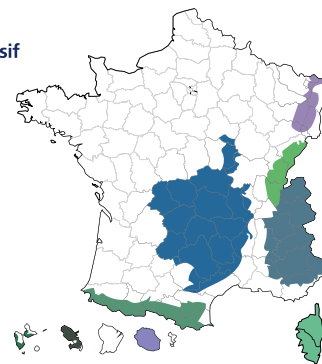
Les solutions MICHELIN

Pour votre sécurité et votre confort, tous les pneus hiver MICHELIN Alpin et pneus MICHELIN Crossclimate sont certifiés 3PMSF.

Où ?

Couverture des périmètres de massif

- Pyrénées
- Massif central
- Corse
- Alpes
- Jura
- Vosges
- Guadeloupe
- Martinique
- Hauts de la Réunion
- Hors massif



Les massifs montagneux concernés sont les suivants :

Alpes, Corse, Massif central, Massif jurassien, Pyrénées, Massif vosgien, sur un total de 48 départements**. Les Préfets des départements concernés*** définiront par arrêté, les communes à inclure, et les routes ou sections à exclure.

Les obligations liées à la Loi Montagne

À partir du 01/11/2024



Marquage délivré par un laboratoire certifié, qui garantit un niveau de performance minimum de sécurité et de mobilité sur neige.



* 3PMSF: 3 Peak Mountain Snow Flake.

** selon les décisions préfectorales le nombre de départements concernés peut varier.

*** Selon le décret n°2004-69 du 16 janvier 2004 relatif à la délimitation des massifs, version consolidée au 3 avril 2018, les départements concernés sont : Ain, Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes, Alpes-Maritimes, Ardèche, Ariège, Aude, Aveyron, Cantal, Côte-d'Or, Creuse, Doubs, Drôme, Eure-et-Loir, Gard, Haute-Garonne, Hérault, Isère, Jura, Loire, Haute-Loire, Lot, Lozère, Meurthe-et-Moselle, Moselle, Nièvre, Puy-de-Dôme, Pyrénées-Atlantiques, Hautes-Pyrénées, Pyrénées-Orientales, Bas-Rhin, Haut-Rhin, Rhône, Haute-Saône, Saône-et-Loire, Savoie, Haute-Savoie, Tarn, Tarn-et-Garonne, Var, Vaucluse, Haute-Vienne, Vosges, Yonne, le Territoire de Belfort, Corse du Sud, Haute-Corse.

Informations valides à date de publication - 11/2024.

MFP Michelin 855 200 507 RCS CLERMONT-FERRAND. Capital social : 504 000 004 €.

Nouveau Monde 387 471 485 R.C.S. Lyon - SEPPA 982 429 425 R.C.S. Bordeaux - Crédit photo : © Michelin.



RÉMUNÉRATION

VOTRE ANIMATION COMMERCIALE VN 2025

Le Bonus Performance évolue en 2025 pour mieux récompenser les Agents les plus dynamiques ainsi que la vente de véhicules électriques.

DE NOUVEAUX OBJECTIFS

Nouveauté: Les objectifs trimestriels fixés par le R1 à leurs Agents sont exprimés, cette année, en immatriculations VP/VU. L'objectif minimum est de 3 véhicules pour un Agent Service et de 15 pour les ARS et les Agents éligibles au Bonus Excellence VN.

LES AGENTS SERVICE

Les gains du Bonus Performance des Agents Service sont calculés à partir de trois éléments: les immatriculations VPP et Société AVS; les immatriculations Sociétés LLD/PROT/VD; les immatriculations de VP/VU électriques (EV), selon la grille ci-dessous.

Immatriculations VPP et SO AVS	+	Immatriculations SO LLD/PROT/VD	Immatriculations VPVU
Forfait unique : 220 € ➔ Gain : 520 € <small>si objectif VPVU atteint</small>		Forfait unique : 220 €	Bonus EV : 100 €

Exemples

- Un Agent Service ayant un objectif VP/VU de 6 voitures, qui réalise 6 immatriculations sur le trimestre dont 3 VPP/AVS, 2 VD et un RC (Renault Courtoisie) parmi lesquels 3 EV recevra:
 - 3 x 520 € (les 3 VPP/AVS qui bénéficient du bonus à l'objectif)
 - 2 x 220 € (les 2 VD)
 - 3 x 100 € au titre du Bonus véhicules électriques (quel que soit leur canal)
- Autre cas, toujours avec un objectif de 6 VPVU, s'il immatricule 4 véhicules dont 3 VPP/SO AVS et 1 VD parmi lesquels 3 véhicules électriques, il perçoit 4 x 220 € car son objectif VP/VU n'est pas atteint donc les VPP/AVS ne sont pas bonifiés. En revanche, les 3 ventes de véhicules électriques lui donnent toujours droit à un bonus de 3 x 100 €.

LES AGENTS SERVICE ÉLIGIBLES AU BONUS EXCELLENCE VN

Rappel: Le Bonus Excellence VN concerne des Agents identifiés par leur R1 comme particulièrement engagés sur la vente de VN Renault, sous réserve de respecter plusieurs critères: réaliser 50 intermédiations (VN Renault à VPP + Flottes de Proximité (SO AVS)) dans l'année; participer aux formations commerciales nouveaux produits; traiter au moins 90 % des leads internet VN en moins d'une heure (s'il est équipé de Maeva Mobile); être au standard de la marque au 31 décembre 2024 (contrôle effectué le 31 mars 2025).

Les gains du Bonus Performance des Agents Service éligibles au bonus Excellence VN sont calculés à partir des mêmes catégories d'immatriculations que les Agents Service mais bénéficient d'une double « prime »: leur rémunération forfaitaire est majorée de 100 € sur les immatriculations VPP et SO AVS (soit 320 €) complétée de 250 € par véhicule si l'objectif VP/VU est réalisé.

Immatriculations VPP et SO AVS	+	Immatriculations SO LLD/PROT/VD	Immatriculations VPVU
Forfait unique : 320 € ➔ Gain : 770 € <small>si objectif VPVU atteint</small>		Forfait unique : 220 €	Bonus EV : 100 €

Exemple

- Un Agent Service Excellence VN non ARS ayant un objectif VP/VU de 15 voitures et qui réalise 16 immatriculations sur le trimestre dont 10 VPP/AVS, 4 VD et 2 RC et dont 8 EV sera à l'objectif et sera donc payé:
- 10 x 770 € (les 10 VPP/AVS qui bénéficient du bonus à l'objectif)
 - 2 x 220 € (les 4 VD, les RC faisant avancer le compteur mais ne sont pas rémunérées hors bonus EV)
 - 8 x 100 € au titre des EV (quel que soit leur canal)

LES AGENTS ARS ET ARS EXCELLENCE VN

Les ARS éligibles au Bonus Excellence VN ont une rémunération forfaitaire majorée de 200 € sur les immatriculations VPP et SO AVS, majoration qui monte à 350 € s'ils sont à l'objectif soit 870 €. Comme les autres agents, ils ont toujours 100 € de majoration si le véhicule est EV, quel que soit l'objectif.

Immatriculations VPP et SO AVS	+	Immatriculations SO LLD/PROT/VD	Immatriculations VPVU
Forfait unique : 420 € ➔ Gain : 870 € <small>si objectif VPVU atteint</small>		Forfait unique : 220 €	Bonus EV : 100 €

Animation Pièce de rechange

La rémunération 2025 de la Pièce reste identique à celle de 2024. La seule nouveauté concerne la clause de rattrapage annuelle par panier A/B/C (à condition que la réalisation du semestre 2 soit supérieur à 85 % de l'objectif. Si la réalisation de chaque Panier sur l'année est supérieure à la somme des deux semestres, la rémunération est calculée au meilleur des deux (S1 et S2 isolé ou bien S1+S2).

Renault care service

qui mieux que Renault
peut entretenir votre Renault ?



du 1^{er} mars au 05 avril 2025

une offre exclusive pour le réseau Renault 20% de remise remboursés soit l'équivalent « TVA offerte »

(calculé sur le montant TTC affiché sur la facture)

Continental | **GOODYEAR**

modalités

- remboursement par virement bancaire plafonné à 200€ par opération (sous 4 à 6 semaines à partir de la validation de la demande de remboursement).
- offre valable pour l'achat et la pose simultanée de 2 ou 4 pneus **Goodyear ou Continental** (gamme tourisme, 4x4, V.U été ou 4 saisons **hors pneus hiver**).
- offre valable pour les **particuliers et les professionnels** dans la limite de **2 participations** par foyer ou par personne morale.
- offre plafonnée à 1000 participations Continental et 2000 participations Good Year, détail du nombre d'opérations restantes sur le site offre-de-remboursement-renault.fr.

inscription

inscription **100% digitale** sur : offre-de-remboursement-renault.fr/ **avant le 19/04/2025** en se munissant d'une facture éligible à l'offre (date d'émission de la facture faisant foi) et du RIB correspondant au compte à créditer.
attention : **l'intégralité de la facture doit être téléchargée** pour être éligible à l'offre (toutes les pages).

Renault recommande **Castrol**

RÉSEAU

UNE AFFAIRE DE FAMILLE

À Fourmies (59), le Garage Cohidon porte bien son nom : ses cinq cogérants sont tous frères et ses seuls salariés, avec, à leurs côtés et jamais très loin, leurs parents retraités. Visite d'une Agence 500% familiale qui a ouvert ses portes en 1928.



Chantal et Gérard

Le Garage Cohidon a été ouvert en 1928 par Jean Cohidon. Son fils Gérard prend sa suite en 1977 avec sa femme Chantal. En 1995, les 5 frères deviennent actionnaires avec leurs parents. Puis, à la retraite de Gérard, il y a une vingtaine d'années, Chantal devient gérante en 2005 avant que les fils ne prennent les rênes de l'entreprise en 2021. Depuis, Gérard et Chantal ne sont pas totalement oisifs... Le premier « a toujours un œil sur le garage », va à la banque ou chez les fournisseurs ; la seconde, âgée aujourd'hui de 78 ans, travaille bénévolement « pour ses garçons » tous les après-midi et assure la gestion administrative de l'affaire. « Tant que je pourrai, je serai là. J'aime les comptes et le relationnel. J'ai beaucoup de plaisir à parler avec les clients que je connais parfois depuis 40 ans. Et je veille aussi à ce que le garage soit toujours propre, ce qui n'est pas le premier souci des garçons... ».



Benjamin et Xavier

Comme leurs trois frères, Xavier (49 ans), mécanicien, et Benjamin (35 ans), carrossier-peintre qui touche certains jours à la mécanique, ont dès leur plus jeune âge déambulé puis « bricolé » dans le garage qui jouxte la maison familiale. C'est à l'atelier que tous ont débuté leur vie professionnelle et qu'ils y travaillent depuis sans jamais être allés frapper à la porte d'un autre employeur. Pendant quelques années, l'une de leurs deux sœurs était aussi dans la « boutique » où elle assurait la réception client, avant de déménager dans une autre région.



Jean-Charles

Jean-Charles, 44 ans, est multicasquettes. Il assure la réception des clients, vend des VO, est l'interlocuteur du vendeur de la concession pour le VN, gère les garanties, dispatche les voitures à ses frères et passe même les véhicules à la valise Clip dont il a appris sur le tas le maniement !



Olivier

Olivier, 46 ans, est carrossier-peintre et patron avec ses frères de « la boutique », comme Chantal appelle l'Agence. Une boutique qui pourrait changer de nom si aucun des 11 petits-enfants de la famille ne reprenaient l'affaire dans les décennies à venir.



Benoît

Benoît, 51 ans, est mécanicien. C'est aussi le Technicien Agent du garage et celui qui suit la plupart des formations du constructeur dont celles qui ont permis à l'Agence d'être agréée « Expert E-Tech ». Du temps des parents, le garage gagnait souvent des challenges et les voyages qui vont avec. Mais, avec l'âge, Gérard et Chantal ont eu moins envie de partir. Après plusieurs voyages perdus faute de combattant, Jean-Charles a réagi. « Pour le dernier challenge, ils ont déterminé ensemble que ce serait à Benoît, l'aîné des garçons, d'en profiter, raconte Chantal. Et cela a été bien accepté. »

« Nous nous faisons confiance »

Le Garage Cohidon est une Agence Renault comme beaucoup d'autres. Elle s'est modernisée en permanence, respecte tous les standards du constructeur, a une façade « rétrofitée » et un atelier qui tourne à plein régime. Mais à l'intérieur, elle est unique en son genre. Si quelques affaires du réseau réunissent deux ou trois frères, elle en compte cinq qui se répartissent tous les postes de travail d'une Agence, sans aucun salarié à leur côté. Certes, Jean-Charles regrette que « le fait de se voir tous les jours casse un peu le lien familial et la joie de se retrouver ». Mais les avantages de travailler entre frères et associés sont nombreux. « Nous nous faisons confiance entre nous. Il n'y a pas à surveiller le boulot de l'autre, on sait que c'est bien fait. » Cela crée aussi plus de proximité avec les clients qui, dans une petite ville comme Fourmies, tutoient les cinq « patrons » et les appellent par leur prénom, beaucoup les ayant vu grandir quand les parents géraient l'affaire. Quant aux décisions importantes, investissements ou autres, elles se prennent de façon collégiale sans difficulté car dans l'intérêt de tous. Et de moins en moins en sollicitant Gérard, le père. « Il a près de 80 ans. J'ai envie qu'il se repose, profite de son temps libre... et du Rafale qu'il vient de s'acheter. Il a fait son job, c'est une récompense bien méritée. »



CISCAR

Le Service, par nature



Consultez notre carte pour trouvez votre interlocuteur régional

100% Experts en Pneumatique

ENSEMBLE, CONSTRUONS LE COMMERCE AUTOMOBILE D'AUJOUR'HUI ET DE DEMAIN

Nos équipes partagent leurs connaissances pour vos installations, le choix d'un équipement performant et vous accompagnent pour concrétiser sereinement vos projets.



ÉQUILIBREUSE / SERRAGE MANUEL OU AUTOMATIQUE / LASER / SONAR / LÈVE-ROUE
/ DÉMONTE-PNEU / CENTRAGE 4 MORS - AXIAL / 3^{EME} BRAS / POUSSE - LÈVE TALON
/ STOCKAGE & MANUTENTION / CARROUSEL À PNEUS...

Contactez nos équipes
outillage@ciscar.fr / 01 80 05 23 57





Groupement des Agents Renault & Dacia

**Ensemble et solidaires,
plus loin**



Pour adhérer, cliquez sur le QR code et suivez le chemin d'accès au paiement en ligne.



Ludovic Mounier (à gauche)
& Matthieu Baudouin (à droite)

Le mot des nouveaux présidents

Depuis notre prise de fonction en juin 2024, nous avons insufflé une nouvelle dynamique au sein du GAR, une dynamique qui prend également racine dans les régions. Nous partageons vos préoccupations, car nous sommes avant tout des agents comme vous, confrontés aux mêmes défis quotidiens. Bien que la tâche soit complexe, notre engagement reste total. Le secteur automobile traverse une période de bouleversements majeurs, soulevant de nombreuses interrogations sur l'avenir de notre métier. Face à ces incertitudes, la solidarité et l'esprit d'équipe sont plus que jamais nécessaires. Ensemble, nous pouvons bâtir un avenir prometteur pour nos entreprises et les générations à venir, en misant sur nos atouts et notre professionnalisme. L'année 2025 marquera un tournant décisif pour nos adhérents. Notre ambition est claire : les valoriser, les différencier, et les remercier pour leur soutien indéfectible dans nos actions. Le GAR est l'organisation professionnelle qui défend les intérêts des agents Renault Service auprès du Constructeur et du Groupement des Concessionnaires Renault. Mais rappelons-le : il est plus difficile de remporter des batailles avec une poignée de femmes et hommes qu'avec une armée unie. **Restons soudés pour avancer ensemble.**

Matthieu Baudouin & Ludovic Mounier
Coprésidents du GAR

« LE GAR ? MAIS ÇA SERT À QUOI ? »

C'est toujours un peu surprenant d'entendre ce genre de questions de la part d'un agent. Si cela vient d'un nouvel agent, soit ! Mais après plusieurs années d'activité, il serait temps pour chacun de se poser les bonnes questions.

Par exemple : quelle est l'utilité de se plaindre individuellement de tel ou tel problème avec Renault ? Ou encore, comment améliorer nos performances si nous ne soutenons pas collectivement les initiatives portées par le GAR ? Et donc non, le GAR n'est pas un groupe d'agents désœuvrés qui se réunissent pour profiter de bons moments...

Le GAR, c'est une équipe d'agents engagés, qui donnent de leur temps bénévolement pour défendre les intérêts de tous. Nous organisons au moins une réunion par mois avec les représentants de Renault et des concessionnaires, pour discuter de tous les sujets : vente de VN, problèmes de logistique, formation, etc.

Cela ne signifie pas que le GAR obtient toujours gain de cause ! Loin de là...

Cependant, une chose est sûre : rester isolé dans son coin ne fera pas avancer les choses.

Ensemble, nous pouvons réussir !

SIGNER OU NE PAS SIGNER !

Le savez-vous ?

Un nouveau contrat d'agent sera signé en 2025 entre chaque agent et son concessionnaire. Le GAR a été sollicité, il y a plusieurs mois, par Renault pour travailler sur le nouveau projet. Beaucoup de points ont été discutés. Pour être plus pertinent, le GAR a choisi de se faire accompagner dans ces échanges par un avocat spécialisé en droit des contrats et de la concurrence. Ce contrat n'est pas un mythe, c'est un document juridique complexe de plus de 90 pages qui régit de nombreux domaines ; et en particulier ce qui concerne nos relations avec notre concessionnaire, et indirectement avec le constructeur, ainsi que nos obligations vis-à-vis de la marque Renault. Peut-être que bon nombre d'agents n'auront pas le courage de lire ce gros pavé. C'est la raison pour laquelle les agents de l'équipe du GAR en charge de la négociation avec Renault, eux, l'ont lu, et ils ont travaillé dessus de nombreuses heures.

Avec des réunions de travail préparatoire et des réunions d'échange avec le constructeur et les concessionnaires, des relectures, de nombreux allers et retours, nous avons ainsi obtenu des améliorations sur différents sujets. Alors, bien sûr, il est probable que certains d'entre vous pourront y trouver des motifs d'interrogation, voir des sujets de mécontentement. Nous serons probablement d'accord, car effectivement, nous n'avons pas obtenu toutes les modifications que nous souhaitions.

Fallait-il donc mieux ne rien faire ?

Fallait-il jouer la carte de la chaise vide ?

Le GAR a choisi l'action.

Les agents du GAR, qui ont travaillé avec acharnement sur ce projet, méritent davantage de considération que l'indifférence de certains. ■

Prochains rendez-vous avec vous

Convention annuelle GAR 2025

Mardi 29 avril 2025

« Le VO, l'avenir en mouvement ! »

Maison de la RATP

Quai de Bercy - Paris Gare de Lyon

Tour de France GAR 2025

27 février 2025 → Aix-en-Provence

19 juin 2025 → Angers

25 septembre 2025 → Besançon

18 décembre 2025 → Nancy

Retrouvez les actions du GAR & la Boutiq'GAR sur le site agents-renault.fr

ÉVÉNEMENT

MONDIAL 2024

LES AGENTS ET LES RESPONSABLES AGENTS GROUPE À L'HONNEUR

Lors d'un Mondial de l'automobile revigorant qui a fait le plein de visiteurs, la DCF a rappelé l'importance de son réseau d'Agents pour Renault Group.

UNE SOIRÉE DÉDIÉE AU R2

Le Mondial de toutes les premières... D'abord sur les stands de Renault Group où les 500 000 visiteurs ont pu découvrir et mitrailler de photos la Renault 5, la Renault 4, Bigster mais aussi la série limitée A110 R Ultime. Ensuite dans les coulisses du salon et l'espace privatif du constructeur où la DCF a consacré le 18 octobre 2024 l'une des deux soirées organisées par le Groupe au seul réseau secondaire. Étaient invités par le Service du développement du réseau secondaire une vingtaine d'Agents et – autre première – autant de Responsables Agents Groupe, les nouveaux collaborateurs du R1 chargés de piloter et animer les Agents Renault. Mais aussi les deux nouveaux Présidents du GAR, Ludovic Mounier et Matthieu Baudoin, ainsi que Vincent Varon, président de l'Amicale des Agents revendeurs, Cyril Florent, directeur général du GCR et Arnaud Girardin, président de la Commission Agents du GCR.



L'équipe du service Développement du réseau secondaire de la DCF. Au 1^{er} plan, de gauche à droite, Xavier Renault, Alexandre Chazel et Pascal Mouret.

« CHALEUR ET PROXIMITÉ »

La soirée aussi conviviale que festive a été aussi l'occasion pour Guillaume Sicard, le nouveau Directeur commercial France, accompagné de Thomas Dubruel, Directeur commercial Dacia France et des managers Renault et Dacia de la DCF, de s'adresser pour la première fois aux Agents : « Vous êtes une population extrêmement importante pour nous. Renault, c'est de la chaleur et de la proximité. Qui mieux que le réseau d'Agents pour être proche de nos clients, expliquer, vendre et réparer nos véhicules. Nous avons besoin de vous. » Et, notamment, pour réussir la Renaultion. « En 2025, un tiers de nos ventes devront être des véhicules électriques », a-t-il expliqué tout en rappelant qu'avec « la Renault 4,



la Renault 5, Scénic et Mégane E-Tech 100 % électriques, Renault avait la plus belle gamme électrique du marché français. »



Guillaume Sicard, le nouveau Directeur commercial France de Renault

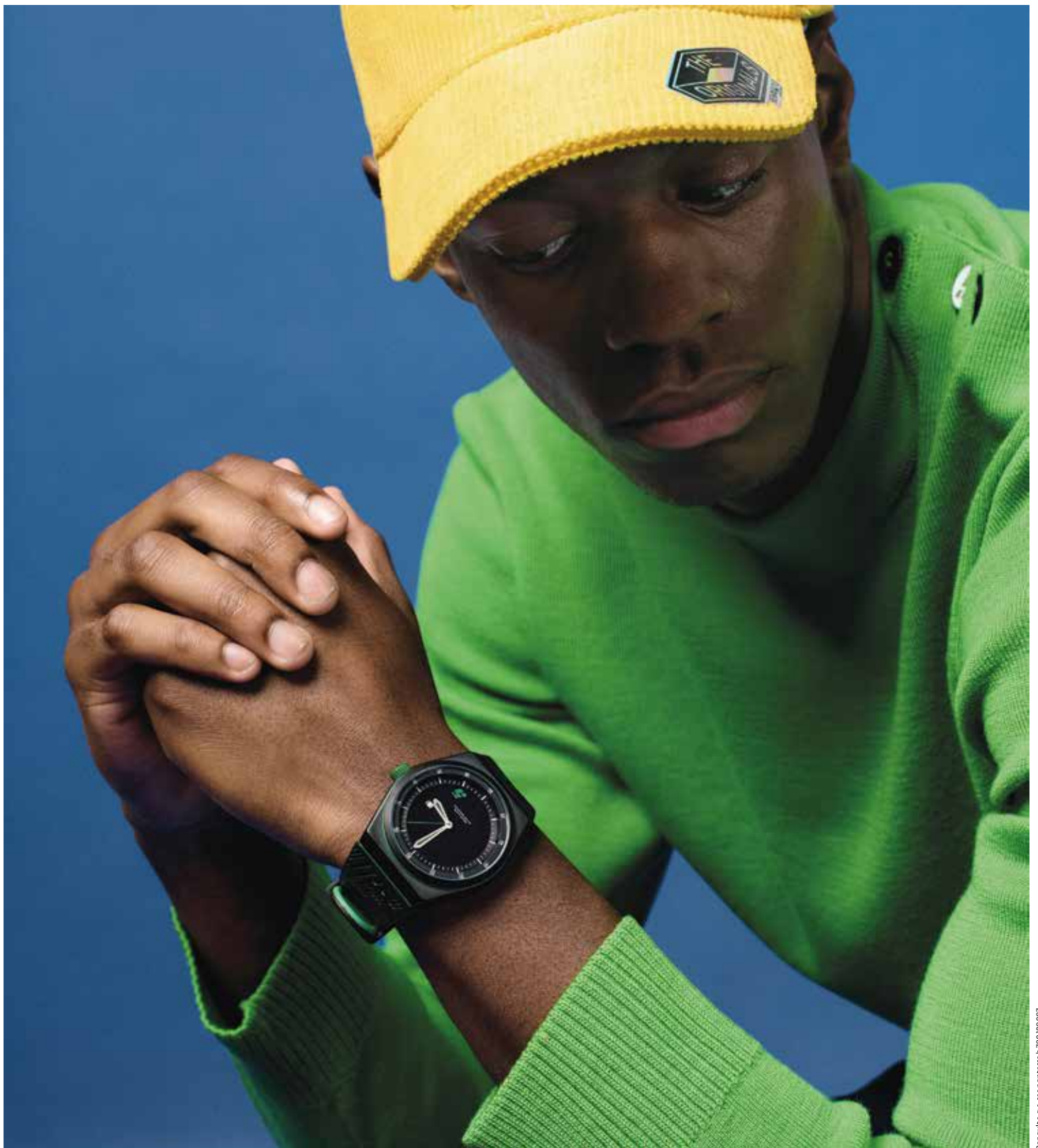
AND THE WINNERS ARE...

Événement dans l'événement, le service développement du réseau secondaire avait organisé, avec plusieurs partenaires dont Castrol, Exco et The Originals ou Champagne Jean Diot et sa cuvée Jean Ragnotti, une tombola. Réservée aux seuls Agents, celle-ci a permis à quelques-uns d'entre eux de retourner dans leur affaire avec un souvenir de ce Mondial revigorant, comme l'a expliqué Guillaume Sicard : « J'entends en permanence parler de la crise et de la morosité qui traverse l'automobile. J'ai du mal à le croire quand je suis sur le stand Renault. Il y a des gens partout, de l'émotion, de l'envie, de la passion. Et je sais que c'est aussi ce qui vous anime dans vos affaires. » ●

Castrol fait un heureux !

Guillaume Le Roux, Agent à Versailles, gagnant des gants dédiés du pilote de F1 Ocon Esteban offerts par Castrol, le partenaire pétrolier mondial de Renault Group. Castrol propose au R1 et au R2 des lubrifiants moteur sur mesure co-brandés Renault-Castrol dédiés aux véhicules Renault, Dacia et Alpine, mais aussi une gamme de 76 références de lubrifiants Premium « Autres marques » couvrant 92 % des véhicules de la concurrence. Renault est l'unique constructeur à distribuer en direct à son réseau une telle gamme, permettant ainsi aux Agents de disposer d'un seul canal pour commander leur huile et être livré directement dans leur affaire.





Renault s.a.s., rcs Nanterre b 780 129 987.



**découvrez les produits R5 E-Tech
et toutes les collections The Originals
sur theoriginals-store.renault.com**



100% AGENT Le magazine des Agents Renault Direction Commerciale France Renault 13, avenue Paul-Langevin 92359 Le Plessis-Robinson **Directeur de la publication** : Fabien Payzan **Responsables de projet** : Alexandre Chazel et Xavier Renault **Rédaction** : Antoine Masson Ont participé à l'élaboration de ce numéro : Delphine Navarro, Nadia Amar, Aurélie Mendonca, Romain Gillet, Jules Ciry, Virginie Salzenstein, Bertrand Chassat, Alexandre Beau, Raphaëlle De-Lavarene, Thibaut Mace, Thomas Martraire, Eric Vallin, Vincent Braud, Charles Baudey, Camille Allory, Raphael Mulatier, Dominique Guilly, Matthieu Osenda, Alexie Helie, Frédéric Bouillier, Karine Antunes, Jacob Elfassi, Vincent Richez, Charline Dion, Kevin Guedes, Baptiste Langlois, Romain Blanchet, Raphaëlle De-Laverene, Cyril Florent, Vincent Allard, Lauwyn Tranchot, Idriss Mangassa, Romain Gilet, Clement Arie, Raphael Mulatier, Matthieu Euzenat, Jean-Baptiste Crouzy, Corentin Marques, Etienne Dalla-Costa et Guillaume Sicard. **Photos** : Photothèque Groupe Renault **Conception/rédaction** : IDIX **Impression** : imprimé sur papier couché Moderne demi-mat blanc **Tirage** : 5 000 exemplaires.

