

Conférence de presse



# Mini salon business

	BILAN 2018		PROJETS 2019
	LE MARCHÉ DU VI		OBJECTIFS 2019
	LES COMBATS A MENER		INTERVIEWS



Le Groupe TVI est partenaire de :



# ORDRE DU JOUR

- Bilan 2018 suite conférence de presse du 23 janvier 2018
- Le marché VI & Solutions TVI
- TVI – Créateur de liens
- Programme 2019 & développement

2



Partenaires de :

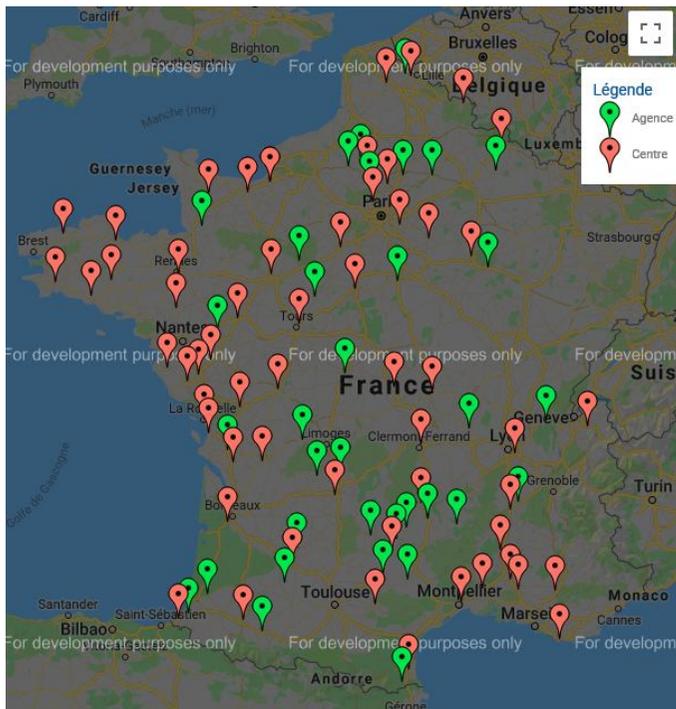


# Bilan 2018 – le réseau

- **Représentativité :**

- Nbre d'ateliers : 92 – objectif de 100
- Nbre de distributeurs : 57 – objectif de 60
  
- Couverture du dép. 44
- Reprise du site dép. 29 (Garage Aubrée rentré dans le réseau)
- Performance de la reprise du site du 69 – Accessoire Auto par 2 salariés et TVI
- Reprise du site dép. 86 (Groupe SAVARIEAU)

# QUELQUES CHIFFRES – représentativité



Résultats 2018  
92 ateliers  
57 sites de commerce

CA réseau TVI 2018  
**222 000 000€**

Objectifs 2019  
100 ateliers  
60 sites de commerce

Objectif 2019 CA réseau TVI  
**240 000 000€**

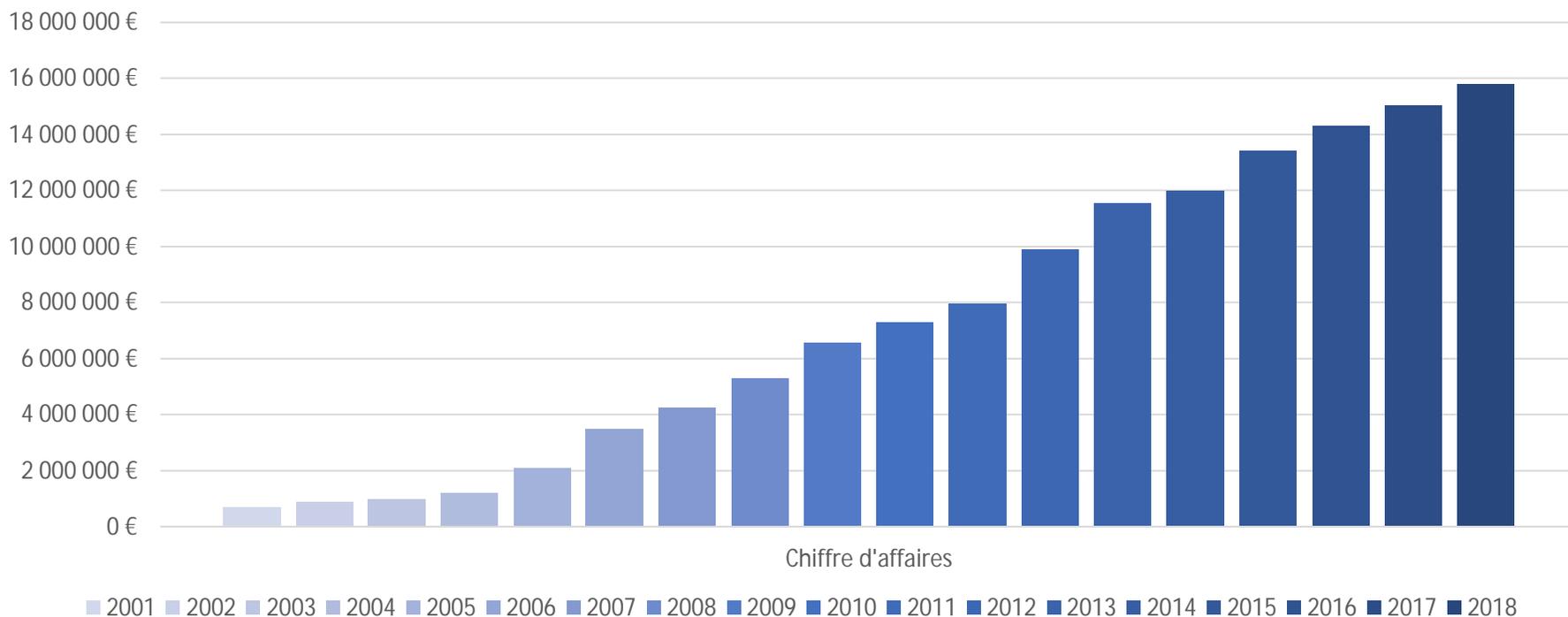
4



Partenaires de :



# QUELQUES CHIFFRES – Ca plateforme tvi



OBJECTIF 2018 :  
15,2 millions €  
Réal : 15,8  
millions €

Objectif 2019 :  
17,6 millions €

# QUELQUES CHIFFRES – Ca des référencements

Progression annuelle des référencements réseau tvi

2016 : + 8%

2017 : +12%

2018 : + 18%

6



Partenaires de :



# Bilan 2018 – commerce

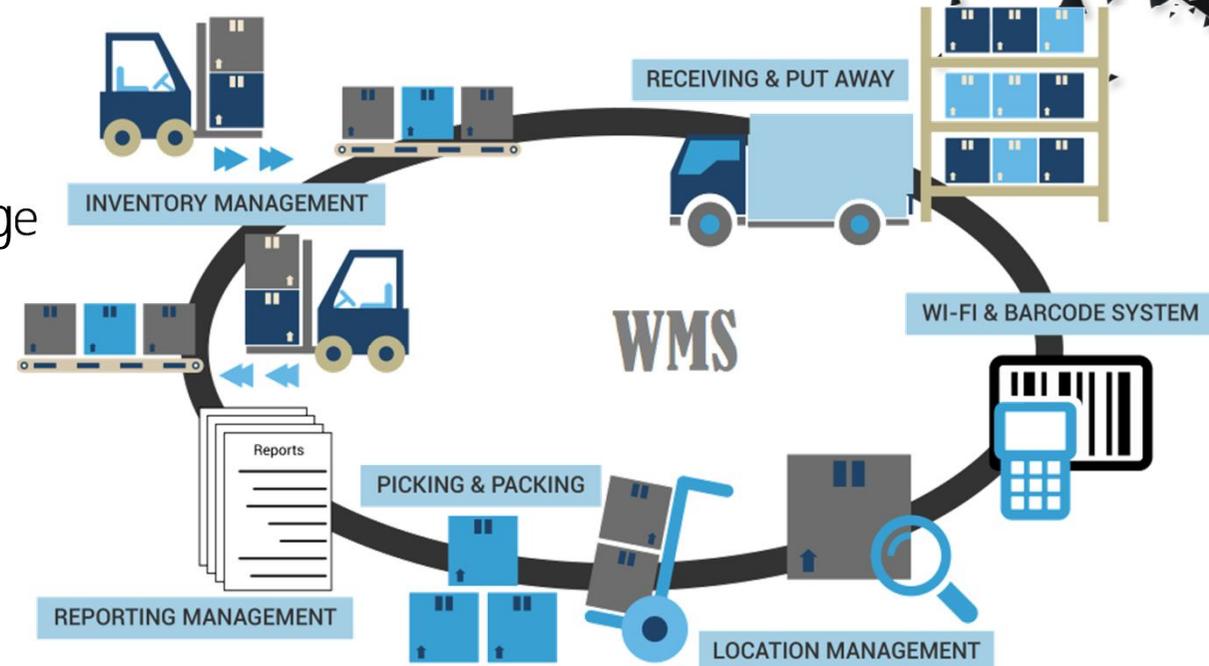
## • CA plateforme :

- Réalisé 15,8 millions € - objectif : 15,2 millions € (réal 2017 : 13,8 millions)

TOP 5 DES FOURNISSEURS	TOP 10 DES FOURNISSEURS	TOP 15 DES FOURNISSEURS	TOP 20 DES FOURNISSEURS
+ 20,56%	+16,90 %	+ 14,37 %	+15,00 %
Marques d'essieux La friction Batteries Air comprimé Signalisation active	Embrayage Suspension Liaison au sol	Filtration Contre friction	Equipement et accessoire carrosserie Pièce de carrosserie

# Bilan 2018 - LOGISTIQUE

- **Mise en route WMS en juin**
- Bénéfices :
  - Rationalisation de l'espace de stockage
  - Gain de production de 20%
  - Massification des express +30%



# Bilan 2018 – commerce

- **Accords grandes flottes :**

- 2017 : 7 accords – réal 2018 : 10 accords
- CA généré : 4 000 000 €

# Bilan 2018 – COMMERCE

- **L'offre produits :**

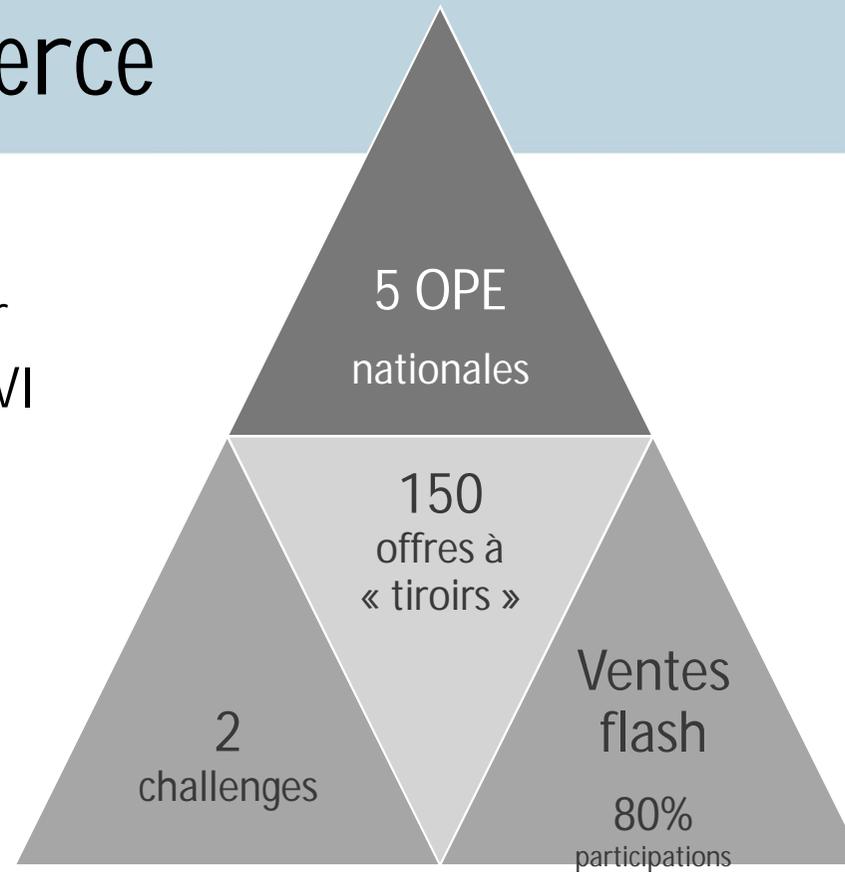
- Sur plateforme : 15 univers sont proposés



# Bilan 2018 – commerce

- **L'offre marketing :**

- 4 outils pour développer le business des Centres TVI





# Bilan 2018 – les évènements tvi

- La marque de fabrique de TVI !

# Bilan 2018 – les évènements tvi



Pour sa troisième participation au Grand Prix du Castellet, TVI a reçu au sein de ses loges, en bord de piste, plus de 350 clients et fournisseurs sur les deux jours de courses.

Sous un soleil éclatant, le réseau a offert à chaque participant un moment sportif inoubliable tout en leur permettant de forger de forts liens commerciaux et professionnels.

# 13



Partenaires de :



# Bilan 2018 – les évènements tvi



**24h**  
**CAMIONS**  
29-30 SEPTEMBRE 2018

Le réseau TVI a réalisé un véritable exploit en termes de réception. En effet, cette année plus de 600 invités étaient présents dans les loges VIP TVI : fournisseurs, centres et agents, accompagnés de leurs clients ainsi que les gagnants de l'habituel concours Facebook.

En 2018, lors de cet événement TVI a mis en place 3 lieux pour 3 enjeux :

- Les loges VIP : Renforcer les liens commerciaux
- La scène du village : Développer la notoriété du réseau
- L'espace recrutement : Révéler les talents de demain

# Bilan 2018 – les évènements tvi

## Atelier outillage TVI

TVI a réuni durant deux jours les commerciaux du réseau autour de 2 thématiques : les produits d'outillage et la fidélisation clients.

Le 1er jour, les prescripteurs ont pu rencontrer les fournisseurs référencés TVI et spécialisés en outillage et équipement de garage. Les participants ont échangé sur les produits et innovations. Cette manifestation leur a permis de développer leurs connaissances pour toujours proposer à leurs clients des produits adaptés à leurs besoins.

Pour clôturer cette journée, un repas d'anniversaire a réuni l'intégralité des participants.

La seconde journée était consacrée à la fidélisation clients. Un moment de partage durant lequel chaque commercial a pu se perfectionner sur la satisfaction de ses clients.

# Bilan 2018 – les évènements tvi



Découvrir — Communiquer — Partager  
20 & 21 JUIN 2018

TVI a organisé en 2018 la seconde édition du mini salon Business. Plus de 30 fournisseurs étaient présents pour échanger et présenter aux responsables de magasins des Centres TVI leurs nouveautés produits et services ainsi que des offres promotionnelles spécifiques.

Dans la soirée, tous les participants ont pu souffler les bougies du réseau.  
Cette manifestation est bénéfique à tous les acteurs du marché et accentue leurs relations commerciales.

# Bilan 2018 – 20 ans tvi



## Séminaire 20 ans en Thaïlande

« Je m'appelle TVI et j'ai 20 ans », voici comment a débuté le discours de Benoit MIGEON lors de la soirée de gala du séminaire commercial organisé à l'effigie des 20 ans du réseau. Son allocution a retracé tous les moments forts de la vie du groupement. L'intégralité des acteurs ayant joué un rôle majeur à la croissance du réseau était citée. C'est accompagné d'une partie de ces professionnels que le Groupe TVI s'est envolé sur l'île Thaïlandaise de PHUKET.

Les chefs d'entreprise des CENTRES TVI, les fournisseurs partenaires et l'équipe TVI se sont donc retrouvés du 17 au 25 Novembre 2018 pour célébrer l'anniversaire de TVI.

Ce séminaire avait pour but de générer une forte activité commerciale et financière mais aussi de renforcer les relations humaines entre les différents acteurs dans un lieu unique et paradisiaque. Pour atteindre ces deux objectifs, plusieurs activités professionnelles ont été proposées aux participants : team building, capsules business mais également des réunions d'échanges pour appréhender les changements de la profession et les opportunités de développement.

17



Partenaires de :



# Bilan 2018 – 20 ans tvi



## Séminaire 20 ans en Thaïlande

Une « Capsule Business » sous forme de speed-dating a permis aux fournisseurs partenaires présents de rencontrer l'ensemble des adhérents sur 2 jours.

Résultat : plus de 350 commandes passées lors de ce rendez-vous incontournable du séminaire, une véritable réussite !

18



Partenaires de :



# Bilan 2018 – 20 ans tvi



## Séminaire 20 ans en Thaïlande

Pour clôturer ce séminaire, les participants ont été conviés dans un lieu d'exception au bord de la plage de Patong. De nombreuses animations ont rythmé la soirée : danses traditionnelles thaïlandaises, remises de prix fournisseurs et adhérents, discours des membres de l'équipe TVI mais aussi spectacle de feu et feu d'artifice. Un ascenseur émotionnel qui a rendu ce moment magique et inoubliable.

# Bilan 2018 – 20 ans tvi

**Trophée Fournisseur de la performance commerciale** : Société VALEO SERVICE, représentée par Jérôme BRUNNER

**Trophée Fournisseur du dynamisme Commercial** : Société TEXTAR, représentée par Eric MOCQUET, Serge SAMARTANO et Vincent BENARD

**Trophée Fournisseur de la créativité** : Société FEBI, représentée par Aymeric LEROY

**Trophée Fournisseur de l'innovation technique** : Société POMMIER, représentée par Benoît CORNU et Laurent LECOQ

**Trophée Fournisseur de la logistique** : Société DIESEL TECHNIC, représentée par Thomas FATOUX

## La soirée des trophées



# 20



Partenaires de :



# Bilan 2018 – 20 ans tvi



**Trophée Adhérent de l'image de marque TVI** : Société SR+ (16) et Société CICB (64) ex-aequo

**Trophée Adhérent du dynamisme commercial** : Société SAVARIEAU G. (85)

**Trophée Adhérent de l'Esprit Réseau** : Société NEGO TRUCKS (17)

**Trophée Adhérent du Développement** : Groupe REVMAT (72)

**Prix Adhérent le plus ancien (hors actionnaires)** : Société EPLS (77)

**Prix Adhérent pour la meilleure création d'entreprise sans héritage** : Société POLYGONE PL (66)

**Prix Adhérent pour la meilleure succession d'entreprise (restée dans le réseau)** : Ets CHARPENTIER, faisant partie aujourd'hui partie du Groupe LE POIDS LOURD 95

**Trophée Spécial du Meilleur Fournisseur** : Société DIESEL TECHNIC, représentée par Thomas FATOUX

**Trophée spécial du Meilleur Adhérent** : Société SAVARIEAU G. (85)

**Trophées des Créateurs de TVI** : Patrick SAVARIEAU, Eric LOURADOUR, Laurence PALOMBO et Philippe GIOVANNA ont été récompensés et invités à venir souffler les bougies du gâteau d'anniversaire, avec les collaborateurs du réseau.

# 21



Partenaires de :



# LE Marché du véhicules industriels

Intro

	MONDE	US	EU	Allemagne	France
<b>2018</b>	3.9	2.2	2.2	1.9	1.7
<b>PREVI 2019</b>	3.9	1.5	1.5	1.6	1.6

22

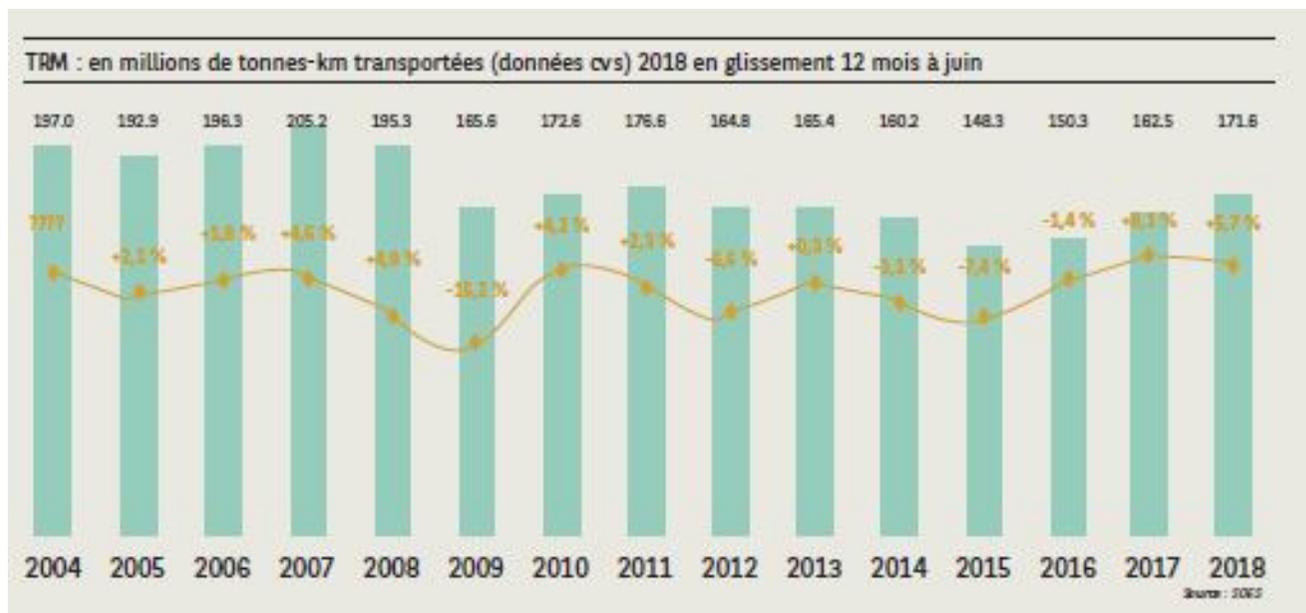


Partenaires de :



# LE Marché du véhicules industriels

Intro



23



Partenaires de :



# LE Marché du véhicules industriels

Intro

Classe de distance	2010 EN MD TKM	2017 EN MD TKM	% ÉVOLUTION	POIDS DE LA CLASSE EN 2017
Moins de 150 kms	52,9	45,1	- 14 %	27 %
De 150 à moins de 500 km	78,6	77,8	- 1 %	46 %
À 500 km ou plus	51,2	44,7	-13 %	27 %
	182,7	167,7	- 8 %	

	NOMBRE D'ENTREPRISES	EFFECTIFS	EFFECTIFS D'AFFAIRES
250 et +	2 %	25 %	27 %
50 à 249	15 %	37 %	36 %
10 à 49	66 %	35 %	34 %
0 à 9	17 %	3 %	3 %
	100 %	100 %	100 %

24

# LE Marché du véhicules industriels

- Une activité d'entretien dopée par l'activité des transporteurs
  - 73 % de l'activité des transporteurs se réalise dans un rayon de 500km : profitable à aux réseaux organisés en atelier : axe de TVI
- Un marché TP mitigé mais l'activité est là : le secteur serait meilleur si la main d'œuvre était disponible : bennes TP +17 %
  - Un marché qui progresse toujours :
    - les constructeurs sont en progression en immatriculation + 9,3% surtout sur les porteurs (+49 % en 3 ans)
    - Les semi-remorques +16 %

Semi rideaux +10%  
Frigo + 22%  
Fourgons +12%  
Bennes + 34%

# LE Marché du véhicules industriels

- L'E-Commerce & Pacte mobilité urbaine :
- Le pacte mobilité oblige les états membres de mettre en place des critères pour réduire le CO<sup>2</sup> (ZFE) → 220 villes en Europe contre 10 en France
- À l'inverse, le boum de l'E-Commerce, le CA est 8 à 81 milliards € entre 2005 à 2017 → + de colis à transporter : 27 % des livraisons ont pour origine l'E-commerce = 505 millions de colis
- Le dernier Km : casse tête des transporteurs et des villes → véhicules hybrides non encore déployés en professionnel (gaz, électricité) : ateliers non prêts, formations non définies, le plan industriel des constructeurs n'est pas définit car le marché ne sait pas encore où il va

# LE Marché du véhicules industriels

## PARC DE VÉHICULES PAR TYPE

	NB	ÉVOLUTION / 2017
VI sup 3,5 t	2 282	+ 78 %
Bennes à Ordures Ménagères	1 553	+ 4 %
VUL	7 214	+ 2 %
BUS	3 199	+ 5 %
TOTAL véhicules	14 248	

## STATIONS GNV : POINT À FIN NOVEMBRE

STATIONS PAR STATUT	NB DE SITES	DONT GNL
Stations ouvertes	100	27
Projet en cours	75	
En réflexion	42	
Potentiel total	217	
Euro VI	45,5	
	100,0	

## PARTS DE MARCHÉ VI PLUS DE 16 T

	2016	2017	2018
> 16 t	0,3 %	1,2 %	1,8 %

Source : GRT GAZ / ajgnv

L'effet CO<sup>2</sup> produit son effet avec un décrochage vers le gaz sur les gros routiers et des solutions électriques sur les petites gammes → le marché s'organise dans un désordre programmé (formations, main d'œuvre, structures des ateliers, ventes éparpillées) ne donnent pas de visibilité claire

# LE Marché du véhicules industriels

→ L'activité aftermarket a connu en 2018 une très bonne année (TVI + 15%) mais 2019 ne sera pas dans la même progression (+5%)

→ Les enjeux de demain :

- Le recrutement de collaborateurs tous métiers confondus (+ de 100 collaborateurs pour TVI)
- L'entretien prédictif
- L'accès à l'entretien des véhicules hybrides

# Les solutions tvi

- 1- Que doit être TVI ?
- 2- Que doit faire TVI ?

29



Partenaires de :



# Les solutions tvi – ce que l'on doit être



CRÉATEUR DE  
LIENS

30



Partenaires de :



# Les solutions tvi – ce que l'on doit être



# Les solutions tvi – ce que l'on doit faire

a) des véhicules à réparer avec un niveau de maintenance élevé

33 %  
Contrats  
entretien

## Position de TVI :

Obligation des outils de diagnostic

Programme de formation avec audit

2 techniciens formés aux systèmes de freinage Truck & Trailer

Équipements et outillage uniforme

Se positionner comme réseau accessible aux technologies techniques homogènes

32



Partenaires de :



# Les solutions tvi



## b) les jeunes dans la ligne de mire

34 LYCEES  
VI

### Position de TVI :

Démarche active dans les portes ouvertes par le réseau  
Un travail commun avec la FEDA

Ouvrir les portes de son entreprise pour chaque Centre TVI à une classe de 3<sup>ième</sup>  
Interpeller les jeunes & familles aux déboucher de la profession

# Les solutions tvi



## c) le prédictif par dongle



**Position de TVI :**  
Tests avec le partenaire TEXA de solutions d'entretien préventif et connecté à des smartphone ou solution web dédié  
Objectif : proposer une solution de suivi d'entretien via 1 seul outil gérant plusieurs marques de véhicules alors que le constructeur ne propose que sa marque  
Trouver des solutions alternatives et évolutives avec 1 outil TEXA/TVI

# Les solutions tvi



d) une offre produit « juste à temps » mais dans la marque

H+4  
J+1

**Position de TVI :**  
Favoriser les marques premium pour la garantie constructeur préservée  
Avoir un stock localement des 20/80 par les Centres TVI pour H+4  
Un service logistique sur plateforme des fast movers + pièces techniques

# Projets et objectifs 2019 - RESEAU



**Animateur secteur OUEST-PACA**

## **Objectifs :**

- Soutenir les adhérents dans leur développement (best practises , audits...)
- Développer les enseignes Centre et Agent
- Mettre en avant les actions et l'attractivité sur leur zone de chalandise
- Créer le lien permanent entre la TDR et les équipes des Centres

RECRUTEMENT

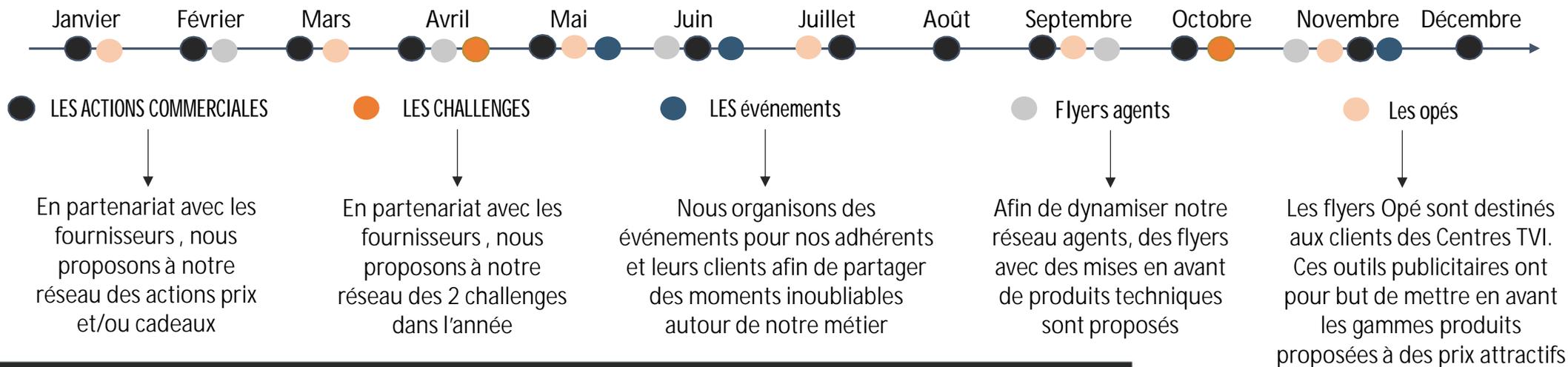
# Projets et objectifs 2019 - marketing



Plus de 150 opérations marketing dans l'ANNÉE

## COMMUNIQUER SUR NOTRE MARQUE ET NOS PRODUITS

Annoncer notre positionnement  
Mettre en avant les produits stockés sur la plateforme  
Réunir notre cible autour d'événements incontournables





# Projets et objectifs 2019 – les évènements

- Le Grand Prix du Castellet
- Mini salon 24h business
- Convention TVI
- Mini salon 24h techniques
- Soirée du réseau lors de Solutrans

# Projets et objectifs 2019 - commissions

L'ADN du réseau est l'écoute et le partage. Les échanges des différents collaborateurs des Centres TVI font notre force et nous permettent d'évoluer en fonction de leurs besoins. 2 fois par an, 4 commissions sont organisées pour échanger sur les thématiques suivantes :



TECHNIQUE



MARKETING



PRODUITS



ACCORDS CADRES

39



Partenaires de :



# Projets et objectifs 2019 - formations

« On trouve son bonheur qu'en le créant »

**2016-2020** : création des incontournables techniques TVI

programme de formation sur 4 ans

2  
techniciens  
/ Centre

- Pack trailer
- Pack truck
- Mise à jour EBS
  - Hayon
- Climatisation ou chauffage

40



Partenaires de :



# Projets et objectifs 2019 - formations

**2020-2023** : formations du savoir-faire commerce

Devant la pénurie de jeunes formés au métier...

Création de modules de formations internes métier de la vente sédentaire et terrain

- Acquérir les fondamentaux des fonctions principales VI
- Maîtriser les organisations de marché pour mieux s'adapter
- Former sur les avantages produits pour prescrire



# Projets et objectifs 2019 - formations

2020-2023 : formations du savoir-faire commerce

- 2 jours par collaborateurs en intra
- Potentiel : 140 personnes
- Programme sur 3 ans



# Projets et objectifs 2019 – RESSOURCES HUMAINES

- LES CENTRES TVI SONT TOUS A LA RECHERCHE DE COMPETENCES

Nous raccrocher et faire démarche commune avec les organisations avec la FEDA pour une démarche sociétale

- Expliquer les métiers de la filière aftermarket VI
- Les offres de la filière et les parcours valorisants
- Impliquer les différents acteurs à ouvrir leurs portes aux jeunes avant orientation

# Projets et objectifs 2019 – la logistique

- Augmentation du stockage 1000m<sup>2</sup> pour accueillir le nombre croissant de quantité de produits

Exemple :

Carrosserie + 20%

Disques de frein – tambours de frein + 15%

Réservoirs d'air + 10%

Suspension + 30%



# Evènements

## SOLUTRANS

19 - 23 NOV 2019 LYON · EUREXPO

- Une écoute et un accompagnement accentué demandé par le réseau

45



Partenaires de :



# outil

- Catalogue produits N5 :

2 Cibles :

Interne : former – informer

Clients : vendre - promouvoir



# outil

- Catalogue produits N5 :



## S O M M A I R E

<b>1</b> FREINAGE .....page n°3 à 46	<b>7</b> ÉCLAIRAGE ET SIGNALISATION ..page n°227 à 254
<b>2</b> ESSIEUX .....page n°47 à 154	<b>8</b> CARROSSERIE .....page n°255 à 272
<b>3</b> SUSPENSION .....page n°155 à 170	<b>9</b> ATTELAGE .....page n°273 à 280
<b>4</b> LIAISON AU SOL .....page n°171 à 184	<b>10</b> ÉQUIPEMENT ET ACCESSOIRES ...page n°281 à 304
<b>5</b> ENVIRONNEMENT MOTEUR .....page n°185 à 214	<b>11</b> CONFORT CABINE .....page n°305 à 314
<b>6</b> ÉLECTRICITÉ ET CONNECTIQUE ..page n°215 à 226	<b>12</b> ATELIER .....page n°315 à 338



A photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is wearing a dark brown suit, and the man on the right is wearing a grey suit. They are standing in front of a blurred background that appears to be an office or a modern building. The lighting is soft and professional.

Merci de  
votre  
attention

AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?