

RENCONTRE

CHRISTOPHE GIRARD

GARAGE MODUL'AUTO

MODUL'AUTO, C'EST L'UN DES PLUS GRANDS SPÉCIALISTES FRANÇAIS DE LA PIÈCE DE RÉEMPLOI, MAIS AUSSI DE L'ÉQUIPEMENT 4X4 POUR LE RAID OU LA COMPÉTITION



Passionné de 4x4 et pilote expérimenté de rallye-raid, Christophe Girard fait bénéficier sa société Modul'Auto de son savoir-faire depuis plus de 20 ans. Aujourd'hui, l'ardéchois de 51 ans est à la tête d'une seconde entreprise, Autoaventure. Une identité plus récente regroupant un "Toyota Service", autrement dit un garage d'entretien et de préparation doublé d'une carrosserie. Des secteurs à la pointe pour mieux servir la clientèle et préparer l'avenir.

Par Yvonnick Jambon

DÉJÀ PRÊT POUR DEMAIN



Cela fait près de 33 ans que Christophe Girard baigne dans le 4x4. Depuis ses premiers tours de roues en Lada Niva dans les années 80, l'eau a bien coulé sous les ponts pour cet originaire de l'Ardèche. Après une solide expérience dans le milieu des centres autos, il crée en 1994 Modul'Auto, une adresse incontournable au niveau des pièces d'occasion pour le 4x4. La société rencontre vite un grand succès et propose diverses activités comme l'entretien, la préparation et la vente d'équipements tout terrain. Une petite entreprise qui ne connaît pas la crise ! Pourtant, le maître des lieux compte bien la faire évoluer et préparer l'avenir. Depuis trois ans, il dynamise son activité grâce à un imposant développement réalisé sur le système de gestion et de ventes des pièces de réemploi avec un nouveau système (Global PRE)

réalisé grâce à la mutualisation de plus de 100 professionnels adhérant au programme. Ce système permet d'optimiser la recherche et la distribution de la pièce d'occasion. Un vrai plus ! Il a pris également en charge un point Toyota Service, une marque qu'il "suit" depuis de nombreuses années et en qui il croit dur comme fer pour les années à venir, le constructeur japonais étant à la pointe de la technologie au niveau des véhicules hybrides. Christophe Girard a donc créé une seconde identité sur un deuxième site, Autoaventure qui regroupe également le garage d'entretien et de préparation mais aussi un atelier carrosserie-peinture. De quoi vivre en parfaite autonomie ! Aujourd'hui le petit groupe emploie 16 personnes au total et travaille bien au-delà des frontières du département. Une belle façon d'anticiper !



Une équipe de pas moins de 9 personnes très expérimentées travaillent au sein de Modul'Auto.



Une équipe de 7 personnes opèrent au sein d'Autoaventure comprenant le centre Toyota Service, le garage d'entretien et de préparation et la carrosserie.



Modul' Auto, c'est 500 véhicules répartis sur un parc de 8 500 m².

Cette jante en alu de 17" pour Toyota reprend exactement le même dessin de celles du KDJ série 2, un bon plan pour rajeunir son Land Cruiser à un tarif placé, 169 €.



Cette lampe portable Stak très puissante à leds (10 W) de 20 cm de long assure une portée de 1 000 m. Étanche (IP43) et rechargeable en 220V et 12V, elle dispose d'une autonomie de 15 h et de prises (USB, téléphone...). Peut se poser au sol ou s'accrocher, 85 €.



Modul'Auto distribue la gamme König. Des sièges haut de gamme ergonomiques et réglables, plus ou moins enveloppants suivant les modèles qui peuvent remplacer avantageusement ceux de n'importe quel 4x4 pour un tarif guère plus élevé que celui d'origine. Ils existent également dans une version avec une assise plus basse pour un meilleur accès à bord des véhicules hauts. Disponibles également en finition cuir, à partir de 580 €.



Autoaventure c'est aussi la compétition tout terrain, Christophe Girard fait profiter de sa grande expérience des courses en préparant et en louant tous types de 4x4.

ta Occasions



Alor
quan
Le 4
pre
tée à
J'ai
m'a
beau
j'ai e
Et la
J'ai
avec
pas
la co
à la
les r
Com
mer
Au c
auto
méc
les
cou
siqu
Pou
votr
À
rem
mo
trou
cas
pou
ma
app
Init
D'e
ché
tou
fair
bien
ma
J'ai
à 10
Cor
Mo
Act
et c
qu'
de
nou
pré

CHRISTOPHE GIRARD : « LES CLIENTS PEUVENT CHEZ NOUS PAYER JUSQU'À 75% MOINS CHER QU'UNE PIÈCE D'ORIGINE »



Alors, le 4x4 et vous, ça commence quand ?

Le 4x4, ça m'a pris très tôt, avec comme premier véhicule, une Niva que j'ai achetée à 18 ans dès mon permis en poche. J'ai été très content de cette voiture qui m'a permis de faire plein de choses et de beaucoup voyager. Ça m'a plu et ensuite, j'ai eu des Jeep Willys en quantité.

Et la compétition ?

J'ai participé à de nombreux trial 4x4 avec ces Willys. Au début, j'avais fait aussi pas mal de rallyes asphalté et le virus de la course me titillait, donc je suis revenu à la compétition et je me suis lancé dans les rallyes-raids.

Comment passez-vous professionnellement dans le monde du 4x4 ?

Au début, j'ai travaillé dans les centres autos où j'ai commencé à faire de la mécanique. Et puis petit à petit j'ai gravi les échelons. Un parcours relativement classique.

Pourquoi avez-vous créé votre propre société ?

À l'époque déjà je remontais des 4x4 pour moi et j'ai eu envie de trouver des pièces d'occasion de qualité. C'est pour ça que j'ai monté ma société en 1994 qui s'est tout de suite appelée Modul'Auto.

Initialement que proposait Modul'Auto ?

D'entrée, nous faisons de la pièce détachée de réemploi avec le souci d'avoir tous les agréments en préfecture pour faire ce métier là. Du coup, on était aussi bien agréé pour les 4x4 que les berlines, mais très rapidement le 4x4 a pris le pas. J'ai pu vivre de ma passion et pu travailler à 100% avec le produit 4x4.

Comment avez-vous fait évoluer Modul'Auto ?

Actuellement, on se diversifie légèrement et on revient avec quelques berlines puisqu'avec ces agréments on a l'obligation de traiter tous les véhicules. Mais chez nous, la fibre et l'âme du 4x4 restent bien présentes.

En pourcentage, le 4x4 représente combien de l'activité ?

80% de pièces 4x4 et ça en permanence ! **Au cours de ces deux décennies, qu'est-ce qui a changé dans votre travail ?**

En 20 ans, la réglementation a bien évolué et pour vendre de la pièce de réemploi, il faut aujourd'hui des agréments assez draconiens pour être reconnu en préfecture comme centre VHU (Véhicules Hors d'Usage). On a des contraintes, mais cela nous permet de fournir une traçabilité et la garantie de la pièce. La technologie a énormément évolué et nos équipes sont régulièrement en formation pour coller à l'actualité technique.

Quelles innovations sont apparues ces derniers temps ?

Nous avons aussi optimisé nos systèmes informatiques pour gérer nos stocks ce qui nous a demandé un énorme travail

sur ces trois dernières années. Ce fut un gros chantier pour informatiser toutes les références et pièces de réemploi.

Concrètement, comment ça se passe ?

Le véhicule est tracé du début jusqu'à la fin, qu'il soit en morceau

ou entier. Il rentre, il est identifié. Chaque pièce est codifiée via un code barre, son adresse est précisée dans les casiers... ce qui permet de trouver plus facilement la pièce et de la mettre à disposition pour nos clients sur internet et aussi sur des sites professionnels où les réparateurs (experts, garages MRA ou carrossiers) peuvent se fournir via une plate-forme internet mutualisée par la profession.

Avec l'arrivée des derniers 4x4 et de leur électronique, les ventes ont-elles évolué ?

Tout à fait, avec l'arrivée de l'électronique embarquée et des montages de plus en plus complexes sur les systèmes d'antipollution des véhicules récents, on devient de plus en plus technique. Il faut disposer des appareils de diagnostic les plus affûtés. Nous ne sommes plus à

l'époque où nous vendions de la simple pièce pour les vieux Pajero ou Patrol 3.3L. C'était très simple : on démontait, on contrôlait les pièces et ça repartait. Désormais, on a toute une phase de contrôle et d'évaluation sur ces pièces électroniques.

Aujourd'hui, une pièce électronique peut-elle facilement se réemployer ?

Absolument ! Une pièce électronique est souvent proposée chez le constructeur à un tarif élevé et c'est ce qui permet de sauver une auto sur laquelle une pièce neuve serait trop coûteuse par rapport à l'état et l'âge du véhicule. Économiquement, ce genre de pièces de réemploi se révèle très intéressant.

Ces nouvelles pièces ont-elles une durée de vie suffisamment longue ?

Oui bien sûr, que ce soit les boîtiers ou très fiable surtout sur les voitures japonaises. Ce ne sont pas ces pièces qui causent le plus de problèmes de fiabilité. En revanche, en termes de fabrication chez les constructeurs ces éléments évoluent très vite et il est parfois compliqué de s'en procurer une rapidement chez le

concessionnaire sur une voiture de plus de dix ans, alors que l'on peut en fournir en parfait état immédiatement.

Quelles sont les pièces de réemploi les plus demandées ?

Les pièces les plus courantes sur les 4x4 restent les moteurs, les boîtes... Les gros organes qui sont assez coûteux représentent l'essentiel des ventes chez nous.

Mais attention, on ne vend pas que des grosses pièces, je m'attache à ce que l'on soit capable de fournir à nos clients la petite vis, le petit boulon spécifique ou la petite ampoule compliquée à trouver, mais qui à chaque

**ON A PASSÉ
LE CREUX DE LA
VAGUE ET ON A
ENVIE DE VOYAGER,
DE BOUGER !**

fois dépannera !

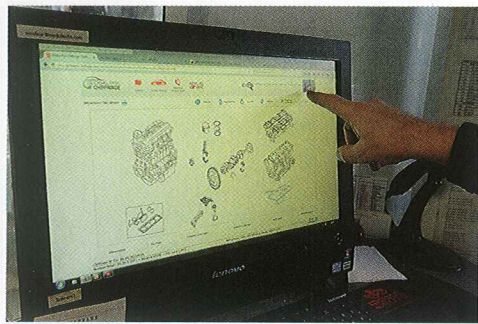
Jusqu'à quelle année remontez-vous dans vos références de pièces ?

En France, un véhicule qui entre dans la filière du recyclage en fin de vie, a en moyenne 17 ans. On a pour les 4x4, une durée de vie qui est un peu supérieure... Nous travaillons donc sur des véhicules anciens même si on a des autos très modernes qui rentrent suite à des sinistres. Le gros du marché est quand même sur des véhicules de plus de dix ans.

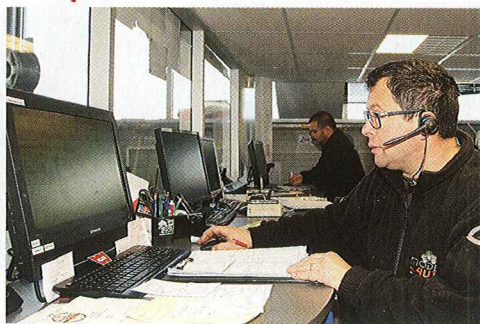
**CHEZ NOUS,
LES PIÈCES 4x4
REPRÉSENTENT
TOUJOURS 80%
DE NOTRE
ACTIVITÉ**



Petit coin bien sympathique au cœur du bâtiment Modul'Auto avec tous les produits indispensables et de qualité pour organiser un bivouac digne de ce nom.



Depuis quelques années, pour ses véhicules hors d'usage Modul'Auto utilise un système de base de données globale qui a été mutualisé par plusieurs professionnels.



"Tof" est l'un des deux technico-commercial qui vous répondra au téléphone et qui vous conseillera au mieux.



Fred s'occupe de toute la partie commerciale de Modul'Auto.

Quelles sont les marques les plus représentées dans vos rayons ?

Dans l'ordre on a Toyota, Mitsubishi, Nissan, Isuzu et Suzuki. On fournit aussi des marques comme Land Rover, Jeep et des plus exotiques si je peux dire, comme Kia, Hyundai avec lesquels les réseaux de distribution sont plus obsolètes sur les anciens modèles.

On peut estimer à combien le gain sur une pièce de réemploi ?

Minimum 50% et ça peut-être plus parfois sur des pièces à faible rotation. Les clients peuvent chez nous payer jusqu'à 75% moins cher qu'une pièce d'origine.

Entre les particuliers et les professionnels, quels sont les plus demandeurs ?

Ces dernières années, il y a justement un transfert qui s'effectue, vue l'évolution technologique. De plus en plus, nos clients sont des professionnels. Les particuliers ont un peu plus de mal à réparer leurs autos puisque c'est plus technique, mais on y veille et on

est là aussi pour les aider et les conseiller quand ils veulent faire les travaux eux même. On a notre atelier de montage qui peut également les accompagner s'ils n'y arrivent pas. Je tiens beaucoup à ce type de service.

Modul'Auto c'est aussi de l'équipement 4x4, quelles marques distribuez-vous ?

Nous sommes distributeurs des plus grandes marques de produits 4x4 comme ceux d'Outback Import, de

Trans 4... Je n'ai jamais été trop dans les chinoiseries ! Certains ont adhéré à ça et en ont fait les frais. À long terme ce ne sont pas des produits qui vieillissent très bien. Ceci dit, la Chine sait travailler et a aussi de bonnes usines, ça évolue ! D'ailleurs certains équipements américains ou australiens sont fabriqués là bas mais avec des contrôles et des cahiers des charges bien différents et bien plus élevés d'où évidemment la différence de tarif. En Asie, il y a des ateliers de différentes performances et nos produits restent nettement plus qualitatifs.

Et le marché des cellules ?

On en fait un petit peu, mais c'est un marché qui est tellement concurrencé que l'on trouve toutes sortes de produits de différentes qualités. On s'est mis un peu en retrait et on s'est positionné au niveau de la cellule haut de gamme. Nous sommes distributeur Maltec, un produit allemand en carbone ultra résistant qui est une cellule vraiment adaptée pour les grands baroudeurs. Un produit d'exception haut de gamme.

Les tentes de toit ?

Ce marché a subi un gros ralentissement, mais on ressent aujourd'hui un regain d'intérêt et on a une demande assez forte. Nous sommes centre de distribution pour les produits James Baroud, des équipements qui ne perdent pas de valeur.

Quid d'Autoaventure ?

C'est une reprise d'un site Toyota Service existant que j'ai réalisé en juillet 2010 et auquel j'ai apporté un peu de dynamisme. Nous sommes donc officiellement Toyota

et nous avons le même statut qu'une grosse concession. Sous l'identité Autoaventure nous avons aussi l'atelier de carrosserie et de préparation.

Pourquoi ce choix ?

Pour moi ce qui est important c'est d'être avec une marque qui est à la pointe dans certains domaines technologiques comme leur système hybride. Une technique d'avenir qui fonctionne. Ce ne sont pas des véhicules qui ont besoin d'être branchés sur une prise ! On récupère l'énergie, il ne faut pas hésiter à venir dans un centre Toyota pour bien comprendre le fonctionnement.

Comment suivez-vous cette évolution ?

Nous formons régulièrement nos employés aux nouveaux "process" et les techniques du constructeur pour être toujours à la pointe et pour pouvoir bénéficier des agréments Toyota afin de faire des révisions avec la garantie préservée.

Quelle évolution constatez-vous au niveau des ventes des véhicules neufs ?

Le marché pur 4x4 est ici un peu plus réduit. En revanche, le SUV toute adhérence prend une place prépondérante sur le marché national et Toyota est en pointe puisque même le Rav4 arrive en version hybride.

Qui sont vos clients ?

On vend des véhicules sur la région mais également au niveau national. On a des clients qui viennent de très loin car ils trouvent chez nous un conseil, un service

et une reconnaissance de la maison des produits typés 4x4.

Quelle est la répartition des ventes 4x4 ?

Sur la partie VN, le 4x4 traditionnel représente 40% des ventes. En revanche, en VO on est à plus de 60% ! Là-dessus, il faut rajouter les SUV.

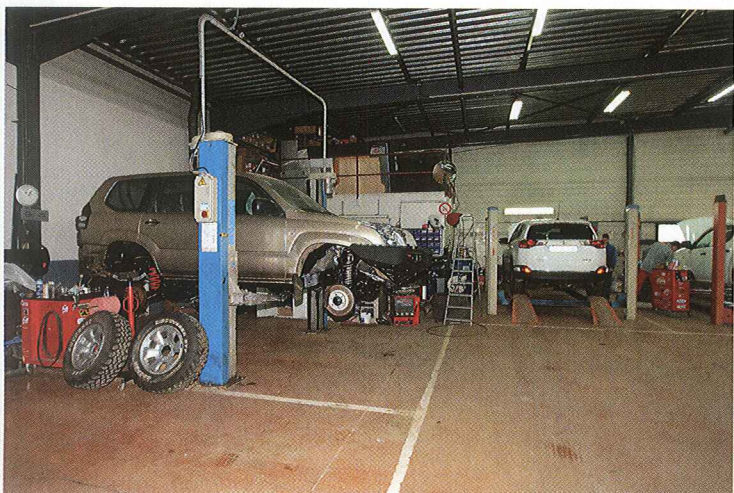
Et le marché des pick-up, il se porte comment chez vous ?

Le marché du pick-up est très porteur actuellement sachant que ces véhicules sont parfaits pour travail la semaine et pour sortir le week-end et s'adonner éventuellement à différents loisirs. Les gens qui comme ici vivent en milieu rural, retapent leur maison, entretiennent leur terrain et font beaucoup de travail extérieur. C'est très pratique, quand on a pris l'habitude d'un pick-up à la campagne, on ne peut plus s'en passer !

Un marché en pleine évolution selon vous ?

Oui, ce marché est intéressant car en plus du véhicule de base, on propose des aménagements spécifiques à chaque métier qui permettent à l'artisan ou à l'utilisateur de trouver exactement ce qui correspond à ses besoins avec parfois des choses assez surprenantes que l'on arrive à installer sur leur pick-up.

LES PARTICULIERS ONT UN PEU PLUS DE MAL À RÉPARER LEURS AUTOS PUISQU'ELLES SONT DEVENUES PLUS TECHNIQUES



Le garage d'Autoaventure est à même d'entretenir tous les modèles de 4x4 et bien sûr assurer une préparation digne de ce nom s'il le faut !



Dans le centre Toyota de Christophe Girard à Annonay, on retrouve les 4x4 de la marque bien mis en valeur, ce n'est pas si courant !



Raphaël responsable atelier et Michaël, technicien, au démontage de ce bon vieux Land Cruiser dont les pièces savamment sélectionnées feront le bonheur de quelques clients.



Facile de trouver chaussure à son pied dans les allées de Modul'Auto, la société dispose de la pièce dont vous avez besoin pour réparer ou restaurer votre 4x4 à un tarif 50 à 70% moins cher que le neuf.



Les véhicules sont expertisés, référencés puis entièrement démontés afin de récupérer toutes les pièces en bon état.

Vous assurez aussi la préparation des 4x4 pour le tout terrain ?

Tout à fait ! Avant c'était sous l'identité Modul'Auto et vu que ça a pris de l'ampleur et que je ne pouvais pas pousser les murs, c'était plus simple de créer une deuxième identité et surtout de récupérer une carrosserie avec une cabine de peinture pour assurer aussi bien de la réparation collision que faire un travail de qualité sur les préparations avec rénovation de châssis, de caisses.... Nous assurons tous les types de préparations possibles.

Et pour la compétition ?

Nous nous occupons des 4x4 pour du raid en famille, le raid sportif et bien sûr pour de la compétition. Notamment de part mon application depuis de nombreuses années sur les rallyes-raids, on fait aussi profiter de cette expérience à nos clients qui viennent vers nous. Nous avons aussi toute une partie de ces derniers qui sont des compétiteurs et qui courent sur différents rallyes-raids.

Pourquoi Toyota ?

C'est un peu un virus, j'ai pris beaucoup de plaisir à rouler avec mes premiers BJ40. Leur grande fiabilité m'a emmené très loin et dès mes débuts en compétition, j'ai choisi de rouler sur cette marque et je n'ai jamais été déçu, ni trahi. J'ai fait de belles performances. La qualité de réalisation, le sérieux de la marque et la conception des véhicules sont intéressants et quali-

tatifs. Étant technicien à la base, j'ai aussi plaisir à trouver des 4x4 sur lesquels, il est agréable de travailler. Toyota n'a pas fait sa réputation sur rien non plus, ce sont des véhicules éprouvés !

La compétition, c'est une vieille histoire. À combien de rallye-raids avez-vous participé ?

Je ne sais pas vraiment mais j'ai fait plus de 100 000 km de course avec mon copilote Éric Simonin, plus de nombreuses épreuves. Je cours avec lui depuis 2005. J'ai collaboré avec Toyota France sur les Dakar pour assurer leur l'assistance.

Et les prochains ?

J'ai fait le dernier Dakar, mais pour des raisons de timing je ne ferais pas le prochain. En revanche, on sera présent sur le Silk Way 2016 de Moscou à Pékin. Une aventure fabuleuse qui ne part pas tous les ans... Nous participerons au Carta Rallye avec qui nous sommes partenaires. C'est une épreuve atypique avec un concept différent de ce que l'on peut rencontrer habituellement où la navigation est vraiment très importante et le franchissement aussi. Ce n'est pas seulement de la vitesse, il faut réfléchir. On accompagne également nos clients sur cette épreuve et nous aurons cette année un équipage féminin qui sera avec nous.

Comment voyez-vous l'évolution du marché 4x4 en France ?

En France, on restera toujours des

NOUS SOMMES OFFICIELLEMENT TOYOTA ET NOUS AVONS LE MÊME STATUT QU'UNE GROSSE CONCESSION



Poids plume. Pour protéger votre HDJ80 et pour l'alléger aussi, Modul'Auto commercialise cet élégant et solide pare-chocs en alu équipé de longue-portées à halogène Vision X, 850 €..



Toyota a renouvelé la fabrication de ce pommeau de levier de vitesses pour BJ40 à 4 rapports, de quoi donner un peu d'éclat à votre levier, 27 €.



Ce marchepied Autoventure très résistant étudié pour les HDJ100 et 105 à double tubulure renforcée et biseautée fait office aussi de protection de bas de caisse. Il est recouvert d'une plaque d'aluminium strié antidérapante, 700 € la paire.

baroudeurs dans l'âme même si la tendance géopolitique et la mode ne sont plus ce qu'elles étaient. On a passé le creux de la vague et on a envie de voyager, de bouger... Beaucoup de nos clients se promènent simplement les week-ends en campagne dans l'hexagone, on peut bivouaquer dans des endroits formidables en étant parfaitement tranquille. Il y a des centres pour la pratique du franchissement sans déranger. Je pense que l'on peut tout à fait cohabiter avec les nombreux sports outdoor qui se

développent et ça ne pose aucun problème. Les français sont des caméléons et ont toujours su s'adapter. Il y a plein de belles choses à découvrir en Europe, dans le Nord... C'est une autre forme de voyage !

Des projets ?

J'en ai toujours, mais c'est surtout préserver cette activité avec cette forte notoriété 4x4 qui reste un vecteur important chez nous, s'adapter aux nouvelles technologies et développer ce nouveau commerce numérique.

ACTION4x4/135PAGE113



Christophe Girard démontre comment le véhicule est tout d'abord identifié (modèle année, finition, équipements...) et diagnostiqué avec un mini ordinateur ou une tablette pour sélectionner les pièces en bon état et réutilisables.

REPÈRES MODUL'AUTO-AUTOVENTURE

Date de création : en 1994 et reprise du site Toyota Service en 2006 sous l'identité Autoventure.

Installation : sur Annonay et St Cyr

Activités : vente de pièces de réemploi, de 4x4 d'occasion, centre Toyota, vente d'équipements tout terrain, mécanique, réparation et entretien, carrosserie-peinture, préparation...

Surface Modul' Auto : 8 500 m² dont 1 500 m² de bâtiment (500 véhicules sur parc)

Surface Autoventure : 4 000 m² dont 600 m² de bâtiment

Personnel : 9 employés chez Modul'Auto, 7 chez Autoventure
Modul'Auto, ZI Prachenet, 07 430 St Cyr-Annonay, Tél. 04 75 67 44 44.
Autoventure, Rue des Alpes, 07 100 Annonay, Tél. 04 75 67 09 25.