

GROUPE



# Bodemer



**RAPPORT DE DÉVELOPPEMENT DURABLE**

## AVANT PROPOS

Cette année 2010, pour la première fois, le Groupe BODEMER va publier un « rapport de développement durable ».

Pour le construire, nous avons adopté les lignes directrices (version 3.0) pour le reporting développement durable, publié par le GRI (Global Reporting Initiative).

Sa vocation est de :

- consolider toutes les actions menées au sein du Groupe depuis son engagement en 2005 ;
- dessiner les axes d'orientation et les objectifs des prochaines années ;
- communiquer en interne sur la base de faits et d'indicateurs tangibles ;
- communiquer auprès de nos parties prenantes pour démontrer que notre engagement économique, environnemental et sociétal n'est pas qu'une façade et pour les solliciter à participer davantage à nos prochaines actions de progrès sur ces domaines.

Certes, nous n'avons pas la prétention de disposer dès cette année d'un rapport exhaustif ni d'un système de management ayant assimilé toutes les exigences de notre responsabilité sociétale telles qu'elles sont notamment définies dans la norme ISO 26000 qui vient de paraître.

C'est pourquoi, afin de mieux connaître notre niveau actuel d'implication vis-à-vis des principes du développement durable, nous avons sollicité AFNOR Certification pour la réalisation d'une évaluation AFAQ 26000.

Nous attendons de cette évaluation :

- Qu'elle reconnaisse notre engagement ainsi que les actions que nous avons d'ores et déjà menées.
- Qu'elle nous aide à identifier nos axes de progrès en matière de développement durable.

Ce rapport sera remis à jour en mars 2011 avec les données définitives de 2010.

## SOMMAIRE

- 1- Engagement de la direction
- 2- La stratégie de l'entreprise : politique, finalité, vision, valeurs, axes d'orientation, menaces et opportunités
- 3- Les valeurs du Groupe BODEMER
- 4- Fiche d'identité du groupe
- 5- Périmètre du rapport
- 6- Gouvernance
  - 6.1- Les principes de Gouvernance
  - 6.2- Planifications spécifiques
  - 6.3 Engagements externes
  - 6.4- Parrainage d'actions humanitaires
  - 6.5- Parties prenantes
- 7- Indicateurs
  - 7.1- Indicateurs économiques
  - 7.2- Faits marquants économiques 2010
  - 7.3- Indicateurs environnementaux
  - 7.4- Faits marquants environnementaux 2010
  - 7.5- Indicateurs sociaux / sociétaux
  - 7.6- Faits marquants sociaux / sociétaux 2010

Annexe 1- Lexique

Annexe 2 – Indicateurs par site sur 12 mois

## 1- ENGAGEMENT de la DIRECTION

Depuis 1997, le système de management du groupe **BODEMER s'est construit et s'est amélioré au rythme des évolutions du référentiel ISO 9001** qui reste aujourd'hui la colonne vertébrale du système en place. La certification nous a permis de structurer et d'homogénéiser le fonctionnement de nos entreprises. Elle permet aux nouveaux sites qui intègrent régulièrement notre périmètre, de rapidement appréhender les méthodes de fonctionnement de notre groupe. Aujourd'hui, notre système de management est complètement basé sur les outils mis en place dans le cadre de la certification.

**Depuis plus de dix ans**, notre système de management de la qualité a évolué et constamment progressé. Nous sommes passés du « système de management de la qualité » au « système de management du groupe BODEMER ». Au-delà des mots, cela signifie que notre organisation a acquis suffisamment de maturité pour élever la qualité au rang des critères incontournables de la performance du groupe sans qu'il soit besoin de la nommer.

**L'évolution de ces 4 dernières années** est plus profonde encore. Elle se traduit par notre volonté d'orienter le groupe vers un système intégré QSE, en y incluant le Management de la Sécurité et de l'Environnement.

L'intégration de ces notions, sans désir particulier de certification, met concrètement en avant notre volonté de nous inscrire dans une démarche de Développement Durable. L'objectif est de rendre concret et perceptible, tant pour nous-mêmes que pour nos clients, le dernier point exprimé dans les valeurs du groupe :

*« Le groupe BODEMER est une entreprise familiale dont l'identité est fondée sur des valeurs de respect. Respect des collaborateurs, des clients et des partenaires, dans un esprit de transparence, de loyauté et de développement durable. »*

L'inscription de la notion de développement durable dans nos valeurs n'est pas nouvelle et elle ne répond pas à un effet de mode. Il nous faut à présent passer de la déclaration d'intention aux actions. Pour cela, **nous nous donnons** les moyens d'appliquer tous les principes du développement durable dans l'organisation des entreprises du groupe. Il ne s'agit donc pas d'une démarche purement « écologiste », mais d'un concept conciliant croissance et efficacité économique tout en satisfaisant aux besoins humains et en préservant l'environnement.

L'application de notre système de management, incluant les principes du développement durable, est plus que jamais l'affaire de tous. L'équipe du système de management fédérée par Delphine de BEL AIR s'emploie quotidiennement à vous y aider.

Merci à TOUS.

Alain DAHER, 15 novembre 2010

## 2- La STRATEGIE de l'ENTREPRISE

### POLITIQUE D'ENTREPRISE – VISION -

Grâce à la compétence de nos équipes, au partage de nos valeurs au sein du groupe, et à l'utilisation de notre système de management en tant qu'outil de travail quotidien, nous avons l'ambition, sur notre secteur d'activité :

- d'être et rester une des entreprises les plus performantes et rentables, en continuant à améliorer la satisfaction de nos clients et les volumes de nos activités.
- de devenir une référence en matière de prévention de la sécurité au travail et de préservation de l'environnement.

### FINALITÉ

Rentabiliser les capitaux investis dans nos entreprises afin de :

- Permettre un retour sur investissement suffisant,
- Apporter une juste rémunération aux collaborateurs,
- Renforcer la solidité financière de tous les sites.

### VALEURS

Le groupe BODEMER est une entreprise familiale dont l'identité est fondée sur des valeurs de respect. Respect des collaborateurs, des clients et des partenaires, dans un esprit de transparence, de loyauté et de Développement Durable.

## 2 (suite) - La STRATEGIE de l'ENTREPRISE

### LES AXES D'ORIENTATION

<i>VOLET ECONOMIQUE</i>	<b>AXE 1</b> <b>GESTION DES VOLUMES</b>	Par une politique commerciale dynamique et rigoureuse, imposer nos entreprises dans leurs marchés, en faisant progresser ou en confortant leurs volumes.
	<b>AXE 2</b> <b>GESTION FINANCIERE / RENTABILITE</b>	Assurer le développement et la pérennité de notre groupe en optimisant la gestion des différentes activités de nos affaires.
<i>VOLET SOCIAL – SOCIÉTAL</i>	<b>AXE 3</b> <b>MANAGEMENT DE LA QUALITE</b>	Développer le niveau de satisfaction de nos clients dans tous les domaines d'activité : faire progresser le taux de recommandation de nos sites par l'ensemble de la clientèle..
	<b>AXE 4</b> <b>MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES</b>	Optimiser l'efficacité et la mobilisation de nos collaborateurs, par l'écoute, la communication et la formation.
<i>VOLET ENVIRONNEMENTAL</i>	<b>AXE 5</b> <b>MANAGEMENT DES RESSOURCES MATERIELLES / PRESERVATION DE L'ENVIRONNEMENT</b>	Améliorer en permanence nos outils de travail, afin d'accueillir nos clients dans les meilleures conditions, et permettre à nos équipes de travailler dans un environnement sans cesse optimisé. Veiller à mieux maîtriser notre impact sur l'environnement.
	<b>AXE 6</b> <b>MANAGEMENT DES RESEAUX PARTENAIRES</b>	Assurer la représentativité et la qualité de service du groupe de façon homogène sur l'ensemble de son territoire.

## 2 (suite) - La STRATEGIE de l'ENTREPRISE

### STRATEGIE BODEMER 2010 – Identification des menaces et opportunités internes et externes -

Menaces internes ( - )	Opportunités internes ( + )
Beaucoup de départs de managers prévus : postes clés à remplacer, anticipation nécessaire. Réflexion stratégique.	La réactivité du groupe face à la crise, son savoir faire : l'assainissement de notre parc VO, la continuité dans les investissements immobiliers et dans le développement des compétences de nos salariés par la mise en place d'un vaste programme de formation
Problème de fidélisation du personnel : turn-over important	
Rester trop longtemps caler sur le même fonctionnement : ne pas suffisamment adapter nos outils et notre organisation à notre évolution	
Les tensions qui ont pu se créer du fait de la réorganisation de certains services, sites et filiales, ce qui a généré + de travail pour certaines personnes	La taille du groupe, son image, sa position dans le métier et sur son secteur géographique.
	Notre terrain de jeu (être en province plutôt que sur des grandes villes)
Menaces externes ( - )	Opportunités externes ( + )
Problème d'adaptation à la nouvelle distribution	L'effet prime
Manque de nouveaux produits	Portefeuille VN de début d'année
L'incertitude sur la durée de la crise économique	Probabilité d'augmentation du marché VN Entreprises et VO global, renforcement de nos équipes commerciales
Problème de pérennité des réseaux R2 (réseau secondaire : les agents) et R3 (les MRA, petits garages)	La technicité des produits, Etre mono constructeur, la marque Dacia
Grosses incertitudes sur la solidité financière du R2	Le développement d'Internet

### 3- Les valeurs du Groupe BODEMER

#### 3.1- Déclaration du dirigeant

Le Groupe BODEMER est une entreprise familiale dont l'identité est fondée sur des valeurs de **RESPECT DES COLLABORATEURS**, des **CLIENTS** et des **PARTENAIRES**, dans un esprit de **TRANSPARENCE**, de **LOYAUTE** et de **DEVELOPPEMENT DURABLE**.

Ces valeurs constituent le fondement des rapports de confiance qui doivent exister entre les différents acteurs de la vie de l'entreprise : ses clients, ses fournisseurs, ses partenaires et son personnel.

L'objectif poursuivi au travers de ces valeurs ne sera atteint que grâce au bon sens et la responsabilité de chacun.

Alain DAHER



## 3.2 Déclinaison opérationnelle des valeurs du groupe (les pages 9 à 11 présentent les exigences internes pour le respect des valeurs du Groupe

BODEMER)

### 3.2.1- DÉVELOPPEMENT DURABLE

#### Développement économique soutenu, socialement équitable et respectueux de l'environnement

Identification des parties prenantes	Besoins et attentes des parties prenantes
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les clients</li> <li>- Les fournisseurs</li> <li>- Les constructeurs</li> <li>- Les partenaires (réseau secondaire)</li> <li>- Les collaborateurs (instances représentatives)</li> <li>- Les actionnaires</li> <li>- Les institutions financières</li> <li>- L'état et les collectivités</li> <li>- Etablissements scolaires</li> <li>- Organismes de formation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transparence et Information</li> <li>- Comportement éthique et responsable</li> <li>- Respect de la réglementation et des droits du travail</li> <li>- Résultats financiers</li> <li>- Visibilité à long terme</li> <li>- Prévention des risques</li> <li>- Participation aux décisions de l'entreprise</li> <li>- Gestion durable de l'emploi</li> <li>- Préservation de l'environnement</li> <li>- Qualité de service, compétitivité</li> <li>- Innovation, réactivité</li> <li>- Partenariat</li> </ul>

#### Les impacts majeurs de l'entreprise :

##### Économiques

###### ☺ Opportunités

La complémentarité des marques Renault / Nissan / Dacia

###### ⊗ Risques

Baisse de rentabilité, perte d'autonomie financière

##### Sociaux / sociétaux

###### ☺ Opportunités

Concessions = contribution significative à l'emploi local

###### ⊗ Risques

Proportion croissante de véhicules, pièces et accessoires distribués qui sont fabriqués hors de France

##### Environnementaux

###### ☺ Opportunités

Normes anti pollution toujours plus contraignantes et le passage à la voiture électrique

###### ⊗ Risques

Pollution automobile toujours accrue par l'augmentation du parc roulant

## 3.2.2- RESPECT

### RESPECT - Respect des collaborateurs

#### Les responsabilités de l'entreprise et de ses managers

##### Le suivi de la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité.

Application des mesures prises pour assurer la sécurité et la protection du personnel.

Ces mesures figurent dans le règlement intérieur des affaires, disponible sur site (affiché ou chez le responsable RH).

##### Le respect de la loi :

Respect de la réglementation relative à la concurrence, au travail et à l'emploi, à la sécurité, et à la protection de l'environnement.

Respect des droits des salariés

Respect de la vie privée, dans le cadre légal.

Pas de discrimination dans les relations de travail, et en particulier pas de discrimination à l'embauche.

##### L'équité, la justesse et l'honnêteté

Ex : - Communiquer, écouter, dialoguer, expliquer les décisions

Former, faire évoluer, récompenser les efforts, motiver

#### Les responsabilités de tous collaborateurs y compris le management

##### Le respect des autres par son comportement et son attitude

Ex : Faire preuve de politesse et de courtoisie, être ponctuel, gérer ses humeurs, être attentif à ses écarts de langage.

### RESPECT - Respect du client

**Le respect des promesses et des engagements :** 3 documents servent de référence en la matière : Mémento de la consommation (Publication > transversal), PER4 (Publication > Plan excellence), standards NISSAN

### RESPECT - Respect des partenaires

**Des relations de qualité :** Ex : - Faire preuve d'équité et de transparence, respecter la confidentialité, respecter ses contrats et ses engagements, ne pas user de sa position dominante.

### 3.2.3- LOYAUTÉ – Intégrité – Droiture - Honnêteté

Respect de l'entreprise, et de son organisation

Respect de l'employeur et de ses salariés

Respect de l'outil de travail

C'est, notamment :

- Prendre connaissance des valeurs BODEMER et y adhérer
- Véhiculer une image positive de l'entreprise
- Contribuer à protéger et préserver les biens matériels de l'entreprise contre dégradation, vol ou détournement
- Respecter ses engagements
- Respecter les décisions
- Respecter la confidentialité de certaines informations propres à l'entreprise, qui ne peuvent pas être divulguées en externe
- Accepter de partager les bonnes pratiques

### 3.2.4- TRANSPARENCE

TRANSPARENCE - Interne et Externe

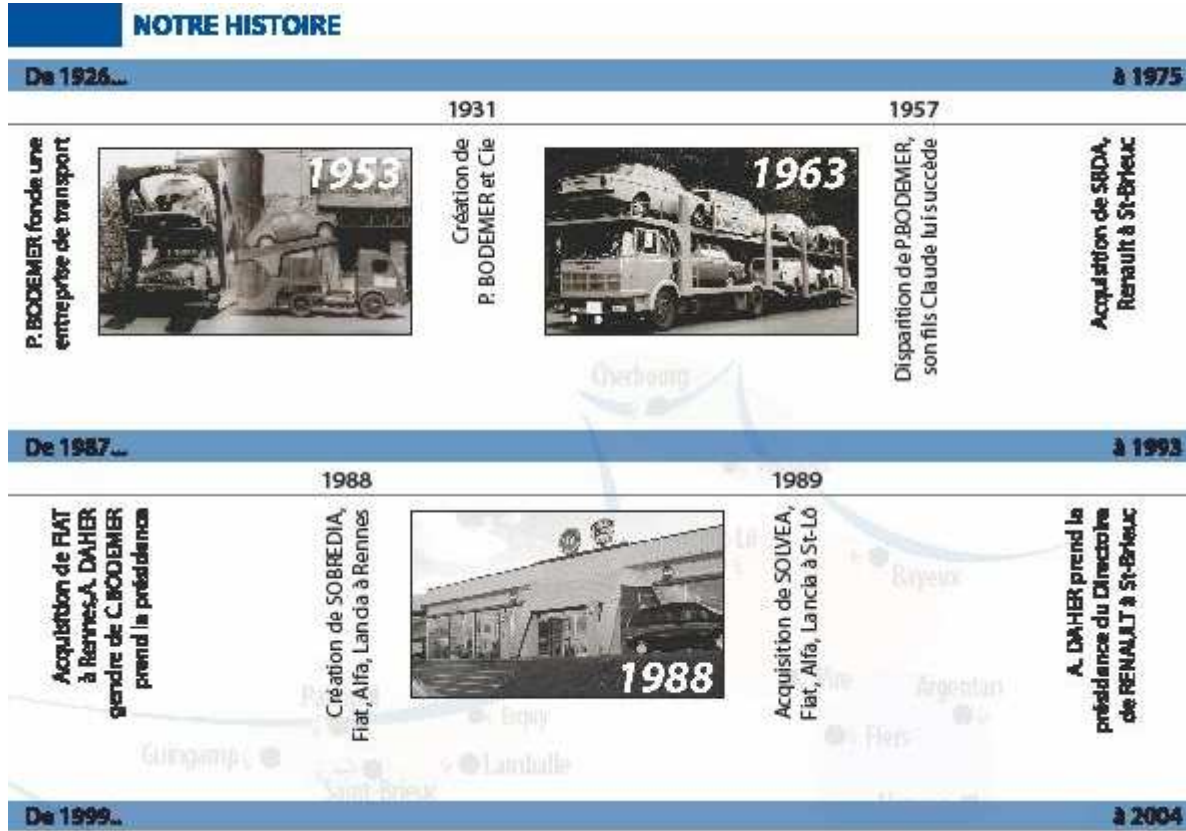
Honnêteté intellectuelle

- Fournir des informations exactes et sincères.
- Informer des décisions prises et les expliquer.

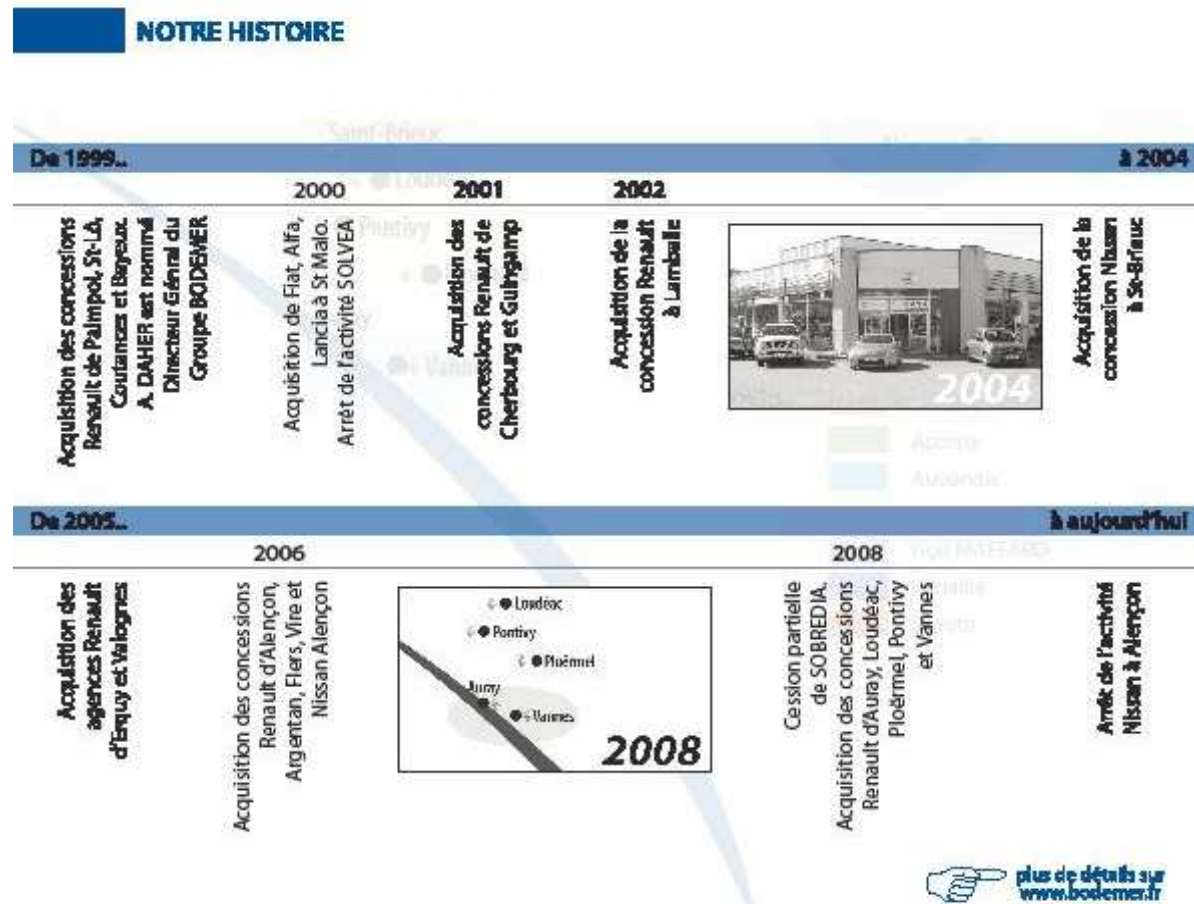
Respect des engagements et des promesses

## 4- Fiche d'identité du Groupe

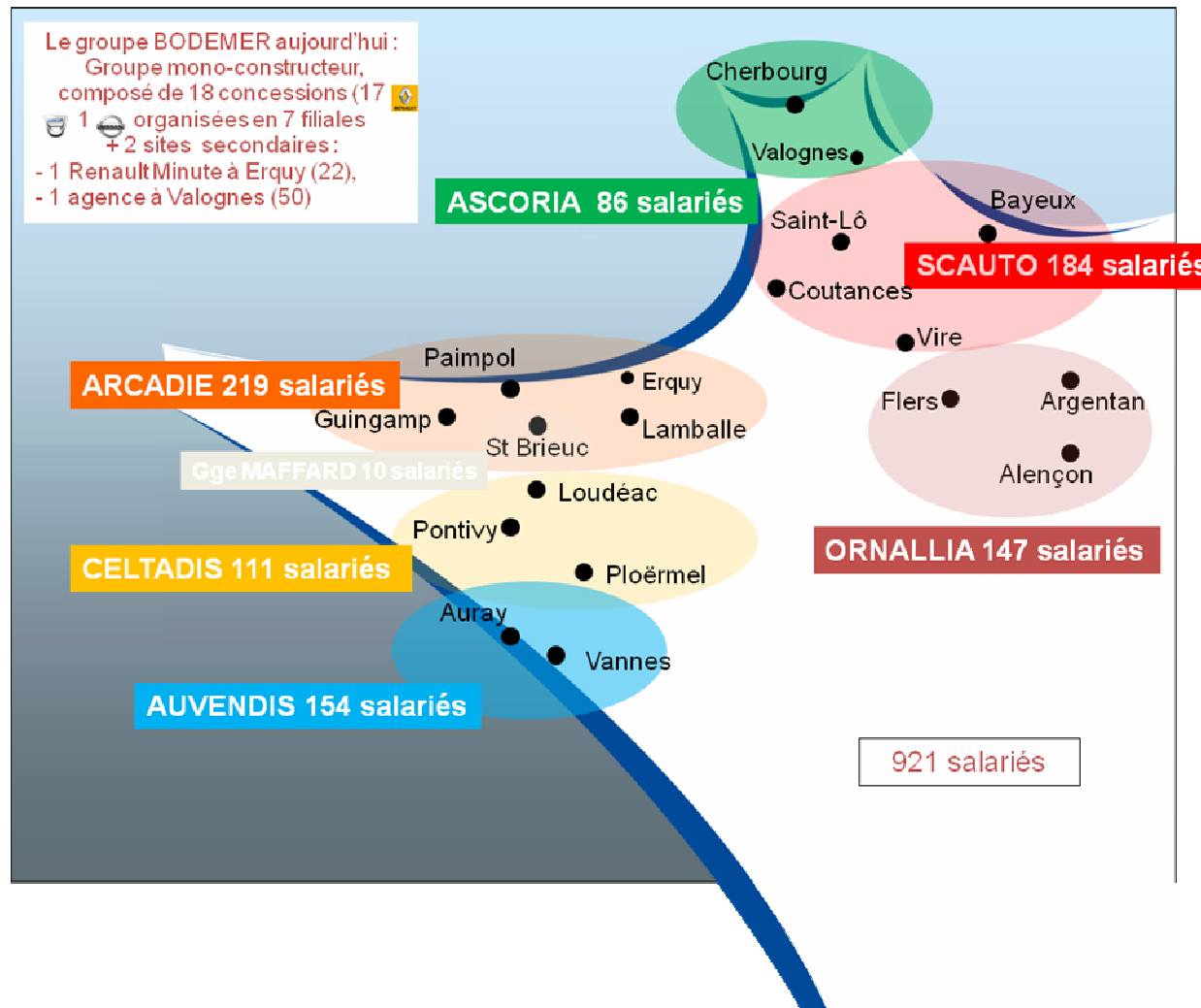
### 4.1- Historique du Groupe BODEMER



## 4.1- Historique du Groupe BODEMER



## 4.2- La carte des implantations



## 5- Périmètre du rapport

Le présent rapport se décline au niveau du Groupe Bodemer dans sa globalité ainsi qu'au niveau de chaque filiale.

Filiales du Groupe	Sites géographiques	Marques représentées
ARCADIE	St Brieuc	RENAULT, DACIA
	Lamballe	RENAULT, DACIA
	Erquy	RENAULT, DACIA
	Paimpol	RENAULT, DACIA
	Guingamp	RENAULT, DACIA
SCAUTO	Bayeux	RENAULT, DACIA
	Coutances	RENAULT, DACIA
	Saint Lô	RENAULT, DACIA
	Vire	RENAULT, DACIA
ASCORIA	Cherbourg	RENAULT, DACIA
	Valognes	RENAULT, DACIA
MAFFARD	St Brieuc	NISSAN
ORNALLIA	Flers	RENAULT, DACIA
	Alençon	RENAULT, DACIA
	Argentan	RENAULT, DACIA
AUVENDIS	Vannes	RENAULT, DACIA
	Auray	RENAULT, DACIA
CELTADIS	Ploërmel	RENAULT, DACIA
	Pontivy	RENAULT, DACIA
	Loudéac	RENAULT, DACIA

## 6- Gouvernance

### 6.1- Les principes de gouvernance

#### 6.1.1- La direction

Le Groupe BODEMER est organisé autour d'une maison mère au statut juridique de Société Anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Le Directoire du groupe BODEMER est composé de :



De gauche à droite : Alain DAHER (président), Jean-Yves MONNIER (directeur général), Yannick BOYER (directeur commercial), Serge LEDESERT (directeur général SCAUTO), Benoît BRIARD (directeur général AUVENDIS)

Le conseil de surveillance se compose des actionnaires, en majorité membres de la famille. Il est présidé par Claude BODEMER.



Claude BODEMER  
Président du conseil de surveillance

## 6.1.2- La définition de fonction des membres du directoire

### MEMBRE DU DIRECTOIRE

Mise à jour du : 09/09/2010

Nom et visa de l'approbateur : Alain DAHER

### RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

Alain DAHER

### DESCRIPTION DES TACHES OU FONCTIONS ESSENTIELLES

Le président du Directoire est nommé par le conseil de surveillance.

Les membres du Directoire sont nommés par le conseil de surveillance, sur proposition du président du Directoire, selon les critères suivants :

- leur formation et / ou leur expérience
- leur aptitude à assurer leur mandat dans le respect des valeurs du groupe BODEMER.

Ils assument la responsabilité de la définition de la stratégie et de la vision de BODEMER SA, la définition des objectifs ainsi que la coordination des actions stratégiques.

Ils appliquent et font appliquer les décisions du groupe BODEMER liés aux 6 axes d'orientation de la stratégie d'entreprise, rattachés aux volets du Développement Durable (Cf. § 2 page 4).

Les membres du Directoire s'engagent à ne pas exercer de mandats, opérationnels ou pas, dans d'autres sociétés concurrentes de BODEMER SA afin d'éviter tout conflit d'intérêt.

Lors de leur nomination ils doivent fournir la liste des mandats qu'ils exercent, celle-ci étant mise à jour annuellement.

Pour tout autre type de mandat, le conseil de surveillance doit en être informé et donner son aval.

Dans son rapport annuel le conseil de surveillance contrôle la gestion de l'entreprise et valide que celle-ci a été réalisée conformément à ses valeurs et à l'équilibre recherché entre les 3 volets du Développement Durable, conciliant croissance et efficacité économique, tout en satisfaisant aux besoins humains et en préservant l'environnement.

Le Directoire est informé par le RH Groupe de toute action disciplinaire engagée envers un collaborateur d'un des sites du groupe afin de garantir notre politique de non discrimination.

### 6.1.3- Rémunération des membres du directoire et des cadres

Les membres du directoire, les cadres dirigeants et les cadres supérieurs ont une part de rémunération variable adossée aux performances économique du Groupe et/ou de l'une de ses filiales, basée sur des indicateurs stratégiques, suivis sur le TBO groupe Bodemer.

L'autre part de leur rémunération, la plus importante, est fixe. Elle induit l'atteinte des performances sociales / sociétales et environnementales du Groupe et/ou de l'une de ses filiales.

C'est pourquoi, depuis 2 ans, les indicateurs de suivi d'absentéisme et d'accidents du travail ont été ajoutés au TBO.







En 2011, notre ambition est de compléter le TBO d'indicateurs environnementaux pertinents, qui seront définis au cours du comité de pilotage groupe de janvier, sur proposition du coordinateur HSE.

Structure Tableau de bord

groupe BODEMER 2010 –

Chiffres à fin 10/2010



FIN OCT 10		Indicateurs							BOCAME	DR
	IN	ARCADIE	SCALITO	ASCORIA	ORNALLIA	CELTADIS	AUVENDIS	10540		
	Taux de Reco Entreprise (notes 12 mois)	80,74	80,92	77,17	77,77	77,20	80,80	79,70	80,10	
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4M	81,59	84,60	77,70	80,38	77,60	81,00	81,90	81,30	
	TGI DIAC %	54,71	51,42	53,42	44,54	47,03	44,95	49,61	45,76	
	Assurances (rapport sinistralite)%	135,00	66,00	25,00	59,00	0,00	76,00	72,00	NS	
	RESULTAT NET AVANT IS %	0,97	1,55	1,04	0,44	0,22	0,22	0,79	0,00	
	Taux d'absentéisme	1,03	0,55	0,79	0,74	0,27	0,66	0,70	NS	
	Taux d'accidents du travail	16,27	25,07	6,95	29,70	29,59	17,85	21,12	NS	
	Avancement coes VN / contrat en % :								0,00	
	RENAULT ▶	76,55	79,80	80,76	80,47	77,10	78,67	78,70	0,00	
	DACIA ▶	87,72	88,50	65,33	79,32	82,80	81,30	82,40	0,00	
	Livraisons VN / N-1 en %	108,90	104,00	120,00	114,40	102,40	109,10	108,90	0,00	
	Action Performance au cumul %	106,60	107,45	109,60	106,10	109,39	106,28	107,59	0,00	
	Performance globale VPP	21,50	21,50	22,40	17,60	21,40	16,70	19,90	18,40	
	Performance globale VU	18,80	29,20	31,90	16,40	19,10	22,80	21,70	24,00	
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	36,75	38,26	39,74	33,14	32,57	35,18	36,03	35,37	
	1/2 net VN en %	2,40	1,41	2,15	1,26	2,09	1,59	1,82	0,00	
	Taux recommandation VN 4 mois	85,98	90,60	85,40	83,43	82,73	89,35	86,80	86,70	
	Liv. VO par rap. à N-1 (part mcd) %	106,60	103,90	137,20	94,70	105,10	110,80	108,20	0,00	
	MTM - 5 ans en %	10,45	8,12	7,19	5,91	8,77	7,42	8,10	7,31	
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	29,16	34,43	29,30	25,19	32,61	30,00	30,35	27,03	
	1/2 net VO en valeur unitaire €	258	394	274	284	157	141	247	0,00	
	Taux recommandation VO % 4 mois	91,15	81,60	75,00	81,90	73,20	82,83	80,60	81,10	
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	3,35	2,61	3,23	2,04	2,83	2,11	2,70	0,00	
	H vendues clients / rapport N-1	151	2 646	355	1 487	-553	-193	3 893	0,00	
	Entrées ateliers clients / rapport N-1	-460	831	383	130	18	129	1 031	0,00	
	1/2 net Atelier en %	19,58	22,86	18,30	16,66	16,60	21,70	19,85	0,00	
	Taux de recours 4 mois %	2,85	2,15	5,00	2,57	1,13	3,60	2,70	2,50	
	Taux de recommandation Atelier 4 mois	77,20	78,60	70,00	77,33	72,47	76,30	77,00	81,30	
	OMP/ site (Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	215,81	243,35	178,00	216,93	212,53	158,27	211,06	0,00	
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	102,50	103,70	101,22	103,69	100,84	98,42	101,62	0,00	
	1/2 net MPR en %	8,67	8,78	9,05	9,00	8,29	6,83	8,42	0,00	
	Evolution K / 1000 par site % /N-1	97,85	119,74	133,63	115,60	119,90	98,69	111,92	0,00	
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	140,20	219,48	194,00	241,16	315,95	293,00	224,00	0,00	
1/2 net APV/frais communs% (site)	82,56	103,78	82,77	79,96	68,07	77,41	83,43	0,00		
<b>Nombre d'écarts</b>		<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>5</b>		

L'ensemble de ces indicateurs est suivi par site chaque mois sur 12 mois glissants (cf : annexes 2)

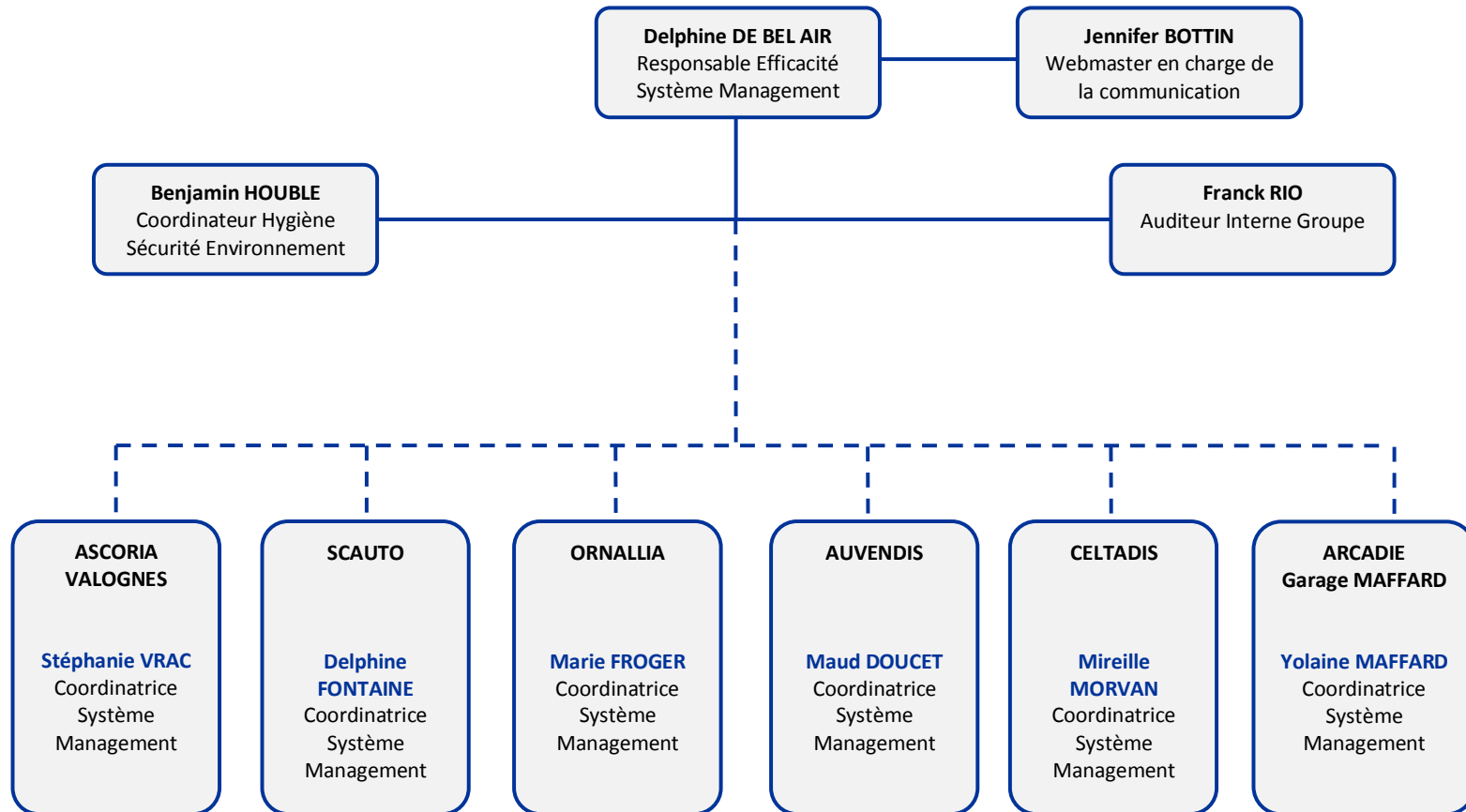
## 6.1.4 Organigrammes

Les responsabilités opérationnelles en matière économique, environnementale et sociale/sociétale au sein de Groupe sont résumées dans l'organigramme suivant.

<b>Claude BODEMER</b> Président du Conseil de Surveillance	<b>ARCADIE</b> Alain DAHER	<b>SCAUTO</b> Alain DAHER	<b>ASCORIA</b> Alain DAHER	<b>MAFFARD</b> Alain DAHER	<b>ORNALLIA</b> Alain DAHER	<b>AUVENDIS</b> Alain DAHER	<b>CELTADIS</b> Alain DAHER
<b>DIRECTION</b> Alain DAHER Jean-Yves MONNIER	Jean-Eudes GOUILLY FROSSARD	Serge LEDESERT	Anthony CHASLE	Philippe POEZEVARA	Frédéric THIRY	Benoît BRIARD	Francis PAUL
<b>VN</b> Yannick BOYER	J.E. GOUILLY FROSSARD	Serge LEDESERT	Ludovic DESPLAINS	Philippe POEZEVARA	Frédéric THIRY	Benoît BRIARD	Francis PAUL
<b>VO</b> Yannick BOYER	David BERTRAND	Serge LEDESERT	Stéphane COISNARD	Philippe POEZEVARA	Frédéric THIRY	Pascal LEBLANC	Francis PAUL
<b>ATELIER</b> Jean-Yves LE NATUR	J.E. GOUILLY FROSSARD	Serge LEDESERT	Sylvain HEURTEL	Marcel VALO Paul	Frédéric THIRY	Benoît BRIARD	Francis PAUL
<b>Pièces de Rechange</b> Jean-Yves LE NATUR	Gilles PRIGENT	Denis VALERY	Bruno CHEVALLIER	Paul MAFFARD	Frédéric THIRY	D. GUEZENGARD	Patrick GUYOMARCH
<b>Syst. Management</b> Delphine DE BEL AIR Beniamin HOUBLE (HSE)	Yolaine MAFFARD	Delphine FONTAINE	Stéphanie VRAC	Yolaine MAFFARD	Marie FROGER	Maud DOUCET	Mireille MORVAN
<b>Marketing et Communication</b> Delphine DE BEL AIR Jennifer ROTTIN (Web)	Françoise DOMALAIN	Delphine FONTAINE	Stéphanie VRAC	Françoise DOMALAIN	Marilyne POIRE	Franck RIO	Laurence DRUAIS
<b>Administratif, Financier</b> Jean-Yves MONNIER Michèle FOUGEROLLE Thierry LE VEVE Béatrice RIO <b>Social &amp; RH</b> Yvon LE PENNEC	Yvonnick LE CLAINCHE	Franck BIGUIER	Dominique DUCASTEL	Yvonnick LE CLAINCHE	Noël MAUX  Marc LEBAILLY	Nathalie DANIEL	Patrick LEBOURHIS

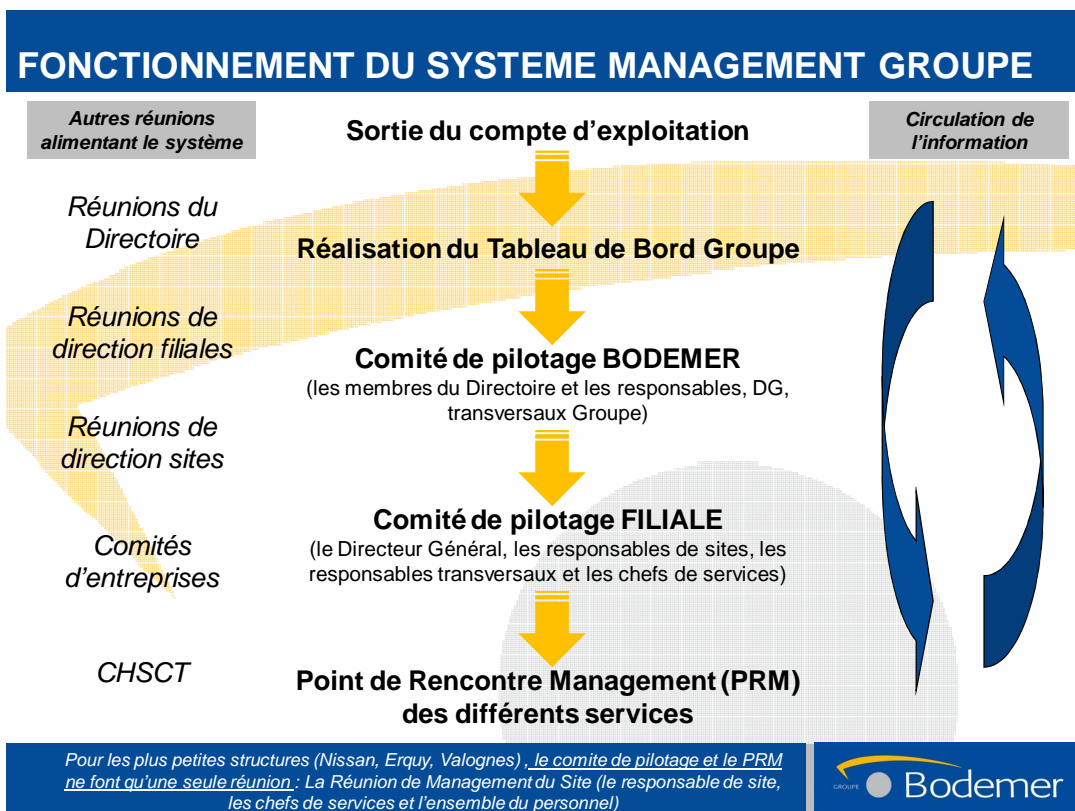
### 6.1.4 Organigrammes (suite)

L'animation du système de management est assurée par l'équipe suivante.



## 6.1.5- Les échanges

Entre le directoire et les équipes opérationnelles, les flux d'information tant ascendants que descendants sont relayés par les comités de pilotage.



### EXTRAIT BODEMER INFOS JUIN 2010 :

« De l'ensemble des évènements 2009, nous retirons une grande satisfaction : l'organisation mise en place pour « gouverner » notre groupe a fonctionné, notre système de management est efficace, il en a fait la preuve tout au long de ces derniers mois.

Les orientations prises par le conseil de surveillance, le directoire et le comité de pilotage ont été appliquées dans la logique de circulation de l'information que nous souhaitons : ainsi les décisions stratégiques ont été appliquées partout et par tous. Nous avons pu sortir la tête de l'eau et retrouver la confiance. »

Alain DAHER

## 6.1.6- La communication interne

Numéro 43 DECEMBRE 2009

# Bodemerinfos

### Sommaire

- EDITO: Alain DAHER p1
- Développement Durable p2
- Ressources Humaines p3
- Annuaire des Salaires p3
- Système Management p3
- RACIUS:
  - Nancy p5
  - Caudebec p6
  - Vie p6-7
- ANACAE:
  - Saint-Nicolas p8
  - Lamballe p8-9
  - Palmpot p9
  - Caudebec p9-10
- ALCONIA:
  - Châteaugay p10-11-12
  - Waligny p12
- ORVALIA:
  - Amfroy p14
  - Argentan p15
  - Fiers p16
- MAREMID p16
- COLTAS:
  - Palmpot p17-18
  - Fontenay p18
  - Louville p19
- AUVENDIS:
  - Vannes p19

### EDITO



Décembre est traditionnellement la période où l'on commence à faire le bilan de l'année écoulée que ce soit au niveau financier ou en ce qui concerne l'analyse des faits marquants de l'exercice. Puis on tente d'imaginer ce que sera l'année à venir. C'est ce que je vais essayer de faire en quelques lignes.

#### II) LE BILAN FINANCIER

Il est encore trop tôt pour réaliser un bilan financier précis de l'exercice 2010, nous le ferons dans les prochains numéros de BODEMER Infos. Ce qui est d'ores et déjà acquis : cette année aura tenu toutes ses promesses ! Elle a été compliquée, difficile à tous niveaux, plus difficile encore que ce que nous avions imaginé, et à rien pas douter les résultats seront médiocres.

Mais grâce à votre « Esprit d'Equipe », grâce à votre courage et à vos efforts, ce dont je vous remercie, grâce aux décisions, parfois douloureuses que nous avons prises, grâce aussi aux mesures de restructurations financières réalisées à l'initiative ou avec l'accord de Claude BODEMER, nous avons réussi à éviter le pire, à éviter ce que beaucoup d'autres entreprises ont été contraintes de faire massivement.

C'est pourquoi, bien que les résultats de l'année 2009 ne nous offrent pas une grande marge de manœuvre financière, j'ai le plaisir de vous confirmer que le Directoire du groupe BODEMER a validé l'ambit du gel des salaires.

#### III) Les FAITS MARQUANTS

Les faits les plus marquants de l'année, en dehors de la crise économique, auront été les grosses opérations de fusions réalisées au 1<sup>er</sup> juillet, regroupant 9 concessions en 3 filiales : ORVALIA (Alençon, Argentan & Fiers), CELTACS (Plémeur, Pantivy & Loudéac), AUVENDIS (Vannes & Auray).

Ces fusions, qui à terme étaient nécessaires pour permettre à ces sociétés de se développer autour d'elles, pour tout ceux qui s'en sont chargés directement ou indirectement, un très gros chantier qui a demandé beaucoup de temps et de technicité.

Mais cette année 2009 aura aussi été marquée pour beaucoup d'entre nous par la perte d'un proche, qu'il s'agisse d'un parent, d'un collègue, d'un ami ..... Aussi à toutes celles et ceux qui sont dans la peine, je tiens à redire que mes pensées et ma sympathie comme celles de tous les actionnaires et collaborateurs du groupe vont vers eux et leurs familles.

#### III) L'ANNEE 2010

En ce qui concerne l'avenir personnel ne peut aujourd'hui prédire si la fin de la crise est proche ou pas. A rien pas douter, 2010 sera selon toutes probabilités, encore une année pleine d'incertitude et de difficultés. Je sais que grâce à votre professionnalisme et à la détermination de tous, collaborateurs, équipes d'encadrement et actionnaires, 2010 sera pour nous une bien meilleure année que la précédente.

Le philosophe ALLAIN disait à peu près en ces termes :  
**« Le pessimisme c'est de l'humeur, l'optimisme de la volonté »**

A rien pas douter, de la volonté et de la volonté nous en avons tous. C'est dans cet esprit que Claude BODEMER, le directeur, les membres du comité de pilotage et moi-même vous souhaitons à toutes et à tous, ainsi qu'à vos familles et à vos proches une très bonne et très heureuse année 2010.

Alain DAHER



*Bonne Année à tous*

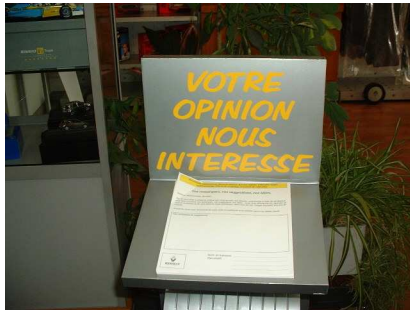




## 6.1.7- Les suggestions

Les remontées de suggestions des équipes opérationnelles vers les comités de pilotages et le directoire sont favorisées par les outils suivants.

### Dispositif de suggestion « clients »



*Les fiches de, un lien Intranet, une ligne téléphonique dédiée à la remontée de questions, suggestions... de la base vers la direction du groupe.*

### OUTILS DE COMMUNICATION À VOTRE DISPOSITION

Plusieurs outils sont à votre disposition pour nous faire part de vos suggestions, remarques, commentaires..... N'hésitez pas à vous en servir, vous êtes les acteurs principaux de notre évolution, nous avons besoin de vous.



Remplir manuellement le document qui est à votre disposition au Point Info Système Management de votre concession. Le déposer dans la boîte à lettre ou le remettre à votre coordinatrice système management, qui gère le suivi de la fiche.



Remplir le formulaire, l'envoyer. Il est réceptionné par le webmaster groupe qui transmet à la coordinatrice système management de votre filiale, qui est chargée de veiller au traitement du mail.



Déposer votre message sur la boîte vocale. Il est réceptionné par la coordinatrice système management de votre filiale, qui fera traiter le message dans les plus brefs délais.



SITE INTERNET DU GROUPE BODEMER

[www.bodemer.fr](http://www.bodemer.fr)

### 6.1.8- Les codes de bonne conduite et principes définis au sein du Groupe BODEMER.

- Les valeurs du Groupe et le guide d'application des valeurs du Groupe (Cf. chapitre 3 pages 8 à 10)
- Les « Chartes » :

La charte du manager	La charte du recrutement
<p>Le manager BODEMER est à la fois légitime, exemplaire et garant des valeurs du groupe :</p> <p>Légitime dans la mesure où il détient la compétence et l'expérience professionnelle, où il met tout en œuvre pour les exploiter, et où sa position est officialisée dans l'organigramme de l'entreprise ;</p> <p>Exemplaire dans son comportement tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise ;</p> <p>Garant des valeurs du groupe BODEMER pour lui-même et pour chacun des membres de son équipe.</p> <p>Le manager BODEMER, en qualité de membre d'une équipe d'encadrement :</p> <p>Adhère à l'équipe en s'en appropriant le rôle, les méthodes, et les outils mis en place chez BODEMER</p> <p>Participe à l'élaboration des projets :</p> <p>Ecoute les arguments et les savoir-faire de ses collègues ;</p> <p>Enrichit le groupe de ses propres propositions et expériences ;</p> <p>Accepte la décision de l'équipe et en devient solidaire ;</p> <p>S'engage à la faire appliquer et à en effectuer le reporting régulier.</p> <p>Le manager BODEMER, dans son rôle de chef d'équipe, organise le travail, sélectionne, anime et entraîne ses collaborateurs :</p> <p>Organisateur : il prévoit, gère et contrôle le travail de son équipe en fonction de l'environnement dans lequel il évolue, de la règle du jeu et des outils BODEMER ;</p> <p>Sélectionneur : il choisit ses collaborateurs en fonction des critères les plus adaptés au référentiel métier BODEMER ;</p> <p>Animateur : il encourage son équipe en créant une ambiance stimulante et sereine pour impulser une motivation de compétiteur ;</p> <p>Entraîneur : il emmène son équipe vers la performance, le succès et l'excellence.</p>	<p><i>La Charte de la diversité adoptée par notre entreprise doit contribuer à la lutte contre toutes les formes de discriminations, qu'elles soient, notamment, fondées sur le patronyme, l'origine réelle ou supposée, le handicap, le sexe, l'âge ou l'orientation sexuelle. Elle a pour objet de témoigner de notre engagement à ne faire aucune différence d'ordre culturel, ethnique et social au sein de notre entreprise et sera donc affichée dans un endroit où elle bénéficiera de la meilleure visibilité.</i></p> <p><i>Elle fait partie intégrante du Système de Management du Groupe BODEMER</i></p> <p>En vertu de cette charte, notre entreprise s'engage à :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1- Sensibiliser et former nos dirigeants et collaborateurs impliqués dans le recrutement, la formation et la gestion des carrières aux enjeux de la non-discrimination et de la diversité.</li><li>2- Respecter et promouvoir l'application du principe de non-discrimination sous toutes ses formes et dans toutes les étapes de gestion des ressources humaines que sont notamment l'embauche, la formation, l'avancement ou la promotion professionnelle des collaborateurs.</li><li>3- Communiquer auprès de l'ensemble de nos collaborateurs notre engagement en faveur de la non-discrimination et de la diversité et informer sur les résultats pratiques de cet engagement.</li><li>4- Faire de l'élaboration et de la mise en œuvre de la politique de diversité un objet de dialogue avec les représentants des personnels.</li><li>5- Inclure dans le rapport annuel un chapitre descriptif de notre engagement de non discrimination et de diversité : actions mises en œuvre, pratiques et résultats.</li></ol>

## 6.2- Planifications spécifiques

Risques identifiés	Actions / Prévention
<p><b>Risque économique et social / sociétal :</b></p> <p>La crise économique et ses conséquences sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les résultats financiers des filiales et du groupe ;</li> <li>- L'autonomie financière du groupe ;</li> <li>- L'emploi dans le groupe.</li> </ul>	<p>Dés octobre 2008, prise de conscience des difficultés économiques qui s'annoncent ; décisions en décembre 2008 afin de préserver l'emploi : gel des salaires, engagement à ne pas réaliser de plan social. Mai 2009 : l'urgence de la situation nécessite l'enchaînement de réunions du conseil de surveillance, du Directoire et des comités de pilotage des filiales pour déterminer un plan d'action complémentaire est établi :</p> <p>→ cf Bodemer Infos n°41 de mai 2009 : à l'initiative de Claude BODEMER, augmentation du capital de Bodemer sa, vente de plusieurs biens propres, diminution des charges des filiales, renforcement des équipes commerciales / nécessité surtout pour l'activité VO et sociétés qui devront compenser la baisse des ventes de VN lorsque la prime à la casse s'arrêtera.</p> <p>Ces mesures vont permettre au groupe Bodemer de terminer l'année 2009 de façon bien meilleure que ce qui était imaginé, et de démarrer 2010 en étant confiant, surtout dans les capacités du groupe à traverser sans dommage des périodes tourmentées. Cf Bodemer Infos n°44 de février 2010.</p>
<p><b>Risque environnemental :</b></p> <p>Risque de pollution non maîtrisée lors de l'intégration de nouvelles affaires au sein du groupe</p>	<p>Suite au rachat de ces sites, les diagnostics environnementaux ont décelé une pollution des sols aux hydrocarbures lourds. Actions de dépollution des sites de Vannes et Auray :</p> <p>→ <b>avril 2009</b> : chantier de dépollution du Renault Minute de Vannes. Excavation totale des terres polluées et envoi en centre de traitement spécialisé.</p> <p>→ <b>décembre 2010</b> : dépollution du site d'Auray en employant le même procédé</p>

### 6.3- Engagements externes

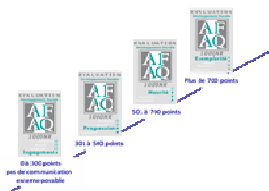
Chartes, principes et autres initiatives, d'origine extérieure en matière économique, environnementale et sociale, auxquelles notre groupe a souscrit ou donné son aval.

1<sup>er</sup> prix au concours 2010 « Master Auto Info », catégorie « formation et ressources humaines ».



Certification ISO 9001-2008 de l'ensemble du Groupe depuis 1997.

Evolution du système de management du Groupe vers les principes du développement durable depuis 2006.



Programmation d'une évaluation AFAQ 26000 pour le respect des « exigences sociales de l'entreprise » (ISO 26000).

Parrainage « osons l'égalité » :



Dans le cadre de sa politique de soutien d'emploi de personnel en situation de handicap, le groupe **BODEMER** s'investit dans son partenariat avec l'association **OSONS L'EGALITE**, dont la mission est de favoriser l'insertion scolaire et professionnelle des jeunes en situation de handicap.

### 6.3 - Engagements externes (suite)

Le dirigeant du groupe, les responsables des filiales ont tous un engagement fort dans le tissu local et sont affiliés à des associations de type associations professionnelles, caritatives, ou adhèrent à des organisations nationales ou internationales de défense des intérêts de l'entreprise, et / ou de la Société:

**Alain DAHER** : président du directoire du groupe Bodemer est président de la CCI des Côtes d'Armor, 1<sup>er</sup> vice président de l'union patronale des Côtes d'Armor, adhère au CNPA, au GCR, au Rotary Club de Saint Brieuc.



**Anthony CHASLE, Directeur Général d'ASCORIA** : participe aux réunions de la CCI et du Club des ambassadeurs Cité de la Mer de Cherbourg

**Frédéric THIRY, Directeur Général d'ORNALLIA** : est adhérent du MEDEF, du DCF (Dirigeants Commerciaux de France), ainsi qu'au Lion's club d'Alençon.

**Jean Eudes GOULLY FROSSARD, Directeur Général d'ARCADIE** : est adhérent du CNPA, du GCR (Groupement des Concessionnaires Renault) , de l'UPIA, ainsi que d'un groupe PLATO de la CCI et de Saint-Brieuc Entreprises

**Serge LEDESERT, Directeur Général de SCAUTO** : est membre du bureau d'handicap emploi à Saint Lô, de l'association St Lô Développement ainsi que de l'Union des Commerçants

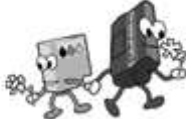
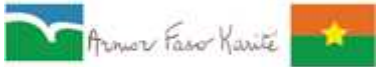



**Benoît BRIARD, Directrice Générale d'AUVENDIS** : est membre du club des entreprises de Vannes et adhérent du GCR.

**Francis PAUL, Directeur Général de CELTADIS** : est membre du Club d'Entreprises du Pays Ploermelais et du club Promouvances au sein de la CCI locale.

Chacun des sites du groupe Bodemer participe activement à la vie associative, sportive, culturelle de la commune sur laquelle il est implanté.

## 6.4- Parrainage d'actions humanitaires

« En 2007, le groupe BODEMER a décidé de s'engager financièrement dans différents programmes humanitaires. Des dossiers sont étudiés par les membres du comité de pilotage groupe. »

	<p><b>2006, Sourire Bolivianos</b> : récupération des cartouches d'encre usagées, afin de participer au financement d'activités pour les enfants à côté de LA PAZ en Bolivie. Cette action est continuée sur tous les sites du groupe. <a href="http://armorfasokarite.blogspot.com/http://souriresbolivianos.ifrance.com/">http://armorfasokarite.blogspot.com/http://souriresbolivianos.ifrance.com/</a></p>
	<p><b>2007, Armor Faso Karité</b> : association au Burkina Faso (village de Zamsé), qui a pour objectif de créer un dispensaire et un local médical, de participer à l'installation de l'eau, d'acheter des véhicules, d'aider à la création de fours solaires. Mais aussi de créer une bibliothèque, de fournir du matériel scolaire, d'équiper les enfants de maillots de football.</p>
	<p><b>2008, Voyage humanitaire à Madagascar au centre d'Ankasina</b> : organisé par des jeunes filles étudiantes en médecine et social, afin de s'occuper des enfants des rues. Une action sanitaire et pédagogique.</p>
	<p><b>2008, BAOBAB</b> : réalisation d'un dispensaire dans le village du Sénégal à Bouaké dans le but de faire baisser la mortalité maternelle et infantile pour environ 25 villages alentours, avec la mise à disposition de 2 infirmières permanentes et un médecin à temps partiel.</p>
<p>MÉCENAT CHIRURGIE CARDIAQUE enfants du monde</p> 	<p><b>2009, réalisation de cartes de vœux spécifiques pour le groupe BODEMER, en relation avec Mécénat chirurgie cardiaque</b> Parallèlement, nous incitons les responsables de sites et chefs de services à acheter leurs cartes de vœux auprès d'associations à but humanitaire.</p>

En 2009 et 2010, le Groupe a dû faire des choix pour préserver l'emploi et la rentabilité en période de crise économique, et a notamment décidé de geler temporairement ses dons aux associations humanitaires.

Ce fut une décision prise à contre cœur mais cohérente vis-à-vis des efforts demandés en interne, notamment en termes de salaires.

## 6.5 Parties prenantes

Le Groupe BODEMER a identifié ses parties prenantes, pris en compte leurs besoins et attentes et défini les modalités d'échanges et de dialogue avec chacune.

Les parties prenantes sur fond bleu constitue la « sphère d'influence » du Groupe.

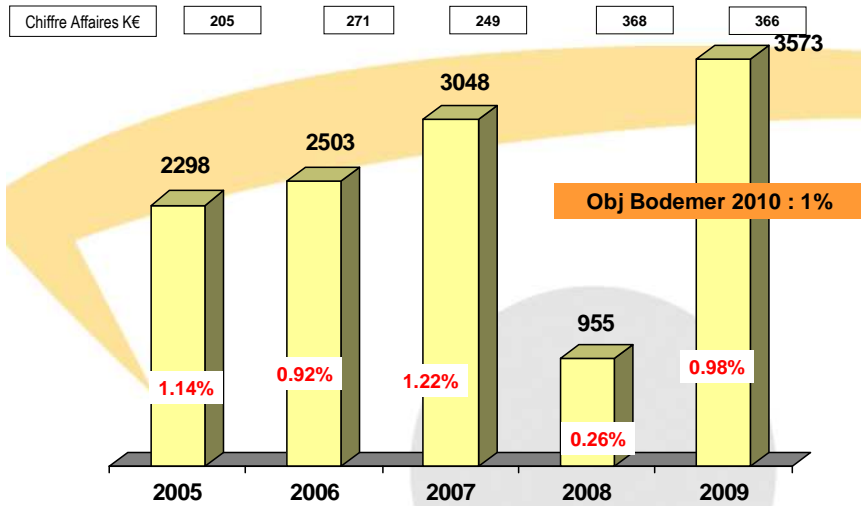
Parties prenantes	Besoins et attentes	Modalités d'échanges et de dialogue
Les clients (les besoins et attentes des clients sont déclinées vis-à-vis de chaque processus de réalisation des prestations dans le manuel de management du Groupe).	Un produit conforme à la commande, livré dans les délais. Une prestation conforme à la commande, réalisée dans les délais.	Accueil et prise en charge sur site, au téléphone, via Internet (site, courriels), dispositif de suggestions et de réclamations.
Les collaborateurs (instances représentatives)	Trouver sa place dans le groupe, y exercer ses compétences et avoir des perspectives d'évolution.	Management quotidien de proximité, dispositif de suggestion, enquête interne « moi et l'entreprise », communication interne : BODEMER Info, intranet
Les actionnaires	Des résultats financiers qui permettent au Groupe de réaliser ses objectifs économiques, sociaux/sociétaux et environnementaux. Une capacité d'investissement. La pérennité du Groupe.	Comptes annuels, rapport d'activités, rapport développement durable Réunions du Conseil de surveillance Assemblées des actionnaires
Les fournisseurs	Un partenariat défini en termes de besoins et attentes et de conditions de réalisation. Un règlement des factures dans les délais prévus.	Contractualisation. Commandes et livraisons quotidiennes. Evaluation annuelle des fournisseurs « sensibles ».
Les constructeurs	Etre rassurés par la contractualisation avec un groupe performant et pérenne. Le respect des termes du contrat. Le respect des standards opérationnels. La promotion des produits de la marque et la réalisation des objectifs de volume et de part de marché.	Réunions avec les directions régionales de chaque marque. Visites du représentant de chaque marque au sein des concessions.

## 6.5 Parties prenantes (suite)

Parties prenantes	Besoins et attentes	Modalités d'échanges et de dialogue
Les partenaires (réseau secondaire : réparateurs agréés, MRA)	Un partenariat durable Une relation opérationnelle dans un esprit « gagnant / gagnant ».	Dialogue quotidien en matière de réalisation des prestations auprès de clients « communs ». Réunions des représentants du réseau secondaire. Contractualisation annuelle.
Les institutions financières (banques, organismes de crédit...)	Une information régulière et fiable des résultats du Groupe. Un partenariat durable.	Dialogue continu en matière gestion de trésorerie et de recours au crédit. Comptes annuels, rapport d'activités, rapport développement durable
L'état, les administrations et les organismes sociaux	Etre à jour en matière de paiement des cotisations, impôts et taxes. Faire bon usage des subventions reçues.	Remontée d'informations au rythme des déclarations et des appels de cotisations.
Les collectivités	Fournir de l'emploi aux populations locales. Participer au développement de l'économie locale et régionale. Faire bon usage des subventions reçues.	Echanges inter entreprises avec les élus locaux et régionaux.
Les établissements scolaires	Que le Groupe concoure à la formation des apprentis dans les métiers de la distribution, de l'entretien et de la réparation automobile.	Partenariats conclus avec des établissements locaux et/ou régionaux.
Les organismes de formation	Un partenariat défini en termes de besoins et attentes et de conditions de réalisation. Un règlement des factures dans les délais prévus.	Partenariats conclus avec des organismes locaux et/ou régionaux.

## 7.1- INDICATEURS économiques

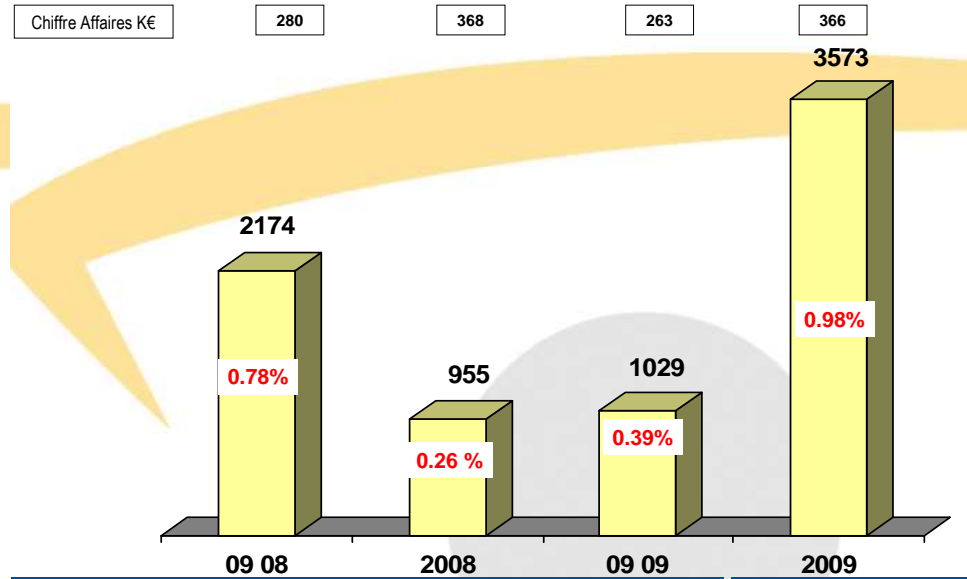
### CA et Résultat Groupe avant IS



Résultat Financier Groupe



### CA et Résultat Groupe Avant IS bis



Résultat Financier Groupe



## 7.1- INDICATEURS économiques

	2005	2006 intégration des concessions de l'Orne	2007	2008 intégration des concessions de Sud et Centre Bretagne	2009	BUDGET 2010
Nombre de livraisons VN	5 266	7 103	7 296	12 041	13 847	13 450
Nombre de livraisons VO	3 839	5 208	5 301	8 297	7 079	8 224
Chiffre d'affaires atelier en M€	19 334	26 998	27 312	38 073	37 011	39 056
Chiffre d'affaires atelier en M€	29 179	41 288	42 850	63 538	60 224	64 193
En %	1.14	0.92	1.22	0.26	0.98	1.02

Les résultats financiers des 9 premiers mois 2010 sont globalement conformes à nos objectifs.

	Septembre 2009	Budget 2010	Septembre 2010
Chiffre d'affaires	262 543	285 317	280 424
Résultat	1 029 soit 0.39%	2 904 soit 1.02%	2 985 soit 1.06%

## 7.2 FAITS MARQUANTS économiques 2009/ 2010 - OBJECTIFS 2011 et au-delà...

### Réalisation 2010

**Juin 2010** : le groupe Bodemer pense avoir réagi de façon adéquate face à la crise, en prenant les mesures de précaution annoncées au chapitre 6.2

Les résultats financiers sont globalement conformes à nos objectifs. Ils sont la conséquence de 3 orientations fortes à l'égard de l'encadrement

**1** - L'économie des frais de fonctionnement initiée fin 2008, au début de la crise économique.

	2008	2009	2010
<b>Frais de structure</b>	12 444 (4.45%)	11 942 (4.55%)	11 486 (4.10%)

**2** - La réorganisation de certains ateliers insuffisamment performants en productivité ou en chiffre d'affaires.

	2009	2010
<b>Chiffre d'affaires</b>	27 893	28 877
<b>Résultat ½ Net</b>	5 520 (19.8%)	5 785 (20%)

**3**-La mise en place dans les services VO d'une organisation permettant d'augmenter nos parts de marché, d'assurer un service client de qualité, et de générer une meilleure rentabilité.

	2009	2010
<b>Nombre de VO particuliers</b>	2 748	3 003

### Objectifs

Ces objectifs de maîtrise des charges et d'amélioration de la performance des activités atelier et véhicules d'occasion, seront maintenus en 2011.

Ils sont pour nous le moyen d'assurer la pérennité de nos affaires dans une plus grande indépendance par rapport aux aléas du marché VN d'une part, et à notre constructeur d'autre part. Tout en demeurant un partenaire de qualité pour ce dernier, puisque nous sommes supérieurs à la moyenne en matière de performance commerciale VN et Pièces, ainsi qu'en matière de qualité de service.

### 7.3- INDICATEURS environnementaux 2009 / 2010 – OBJECTIFS 2011 et au-delà...

## Environnement : gestion des déchets

### Mise en œuvre et suivi de la facturation des coûts de gestion des déchets aux clients sur l'ensemble des sites

**FACTURATION DES COÛTS DE GESTION DES DÉCHETS**

Dans le cadre de notre démarche de Développement Durable, nous optimisons le tri sélectif des déchets dans nos ateliers. Cette nouvelle orientation, qui répond à des besoins nouveaux de la société, mais également à des exigences réglementaires, induit des coûts supplémentaires.

L'objectif final est de valoriser et éliminer au mieux les déchets issus de l'entretien et de la réparation des véhicules de nos clients.

Vous pourrez observer dans nos ateliers des contenants de tri sélectif de couleur prévus à cet effet.

Tous les déchets générés par nos activités sont éliminés via des filières de traitement spécialisées et agréées.

Ainsi, certaines catégories de déchets vous seront désormais facturées sous l'appellation :

**Participation Recyclage Déchets. (PRD)**

Nous nous engageons à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour que ces coûts soient les moins élevés possibles.

Seuls les déchets issus d'un service rendu à nos clients sont facturés. C'est-à-dire que les plastiques, cartons et autres déchets ne vous sont pas facturés. Ils sont cependant triés et valorisés afin de préserver l'environnement.

Les déchets facturés sont les suivants :

- Filtres à huile et à carburant
- Liquides de refroidissement
- Carburants usagés
- Matériaux et emballages souillés par des substances dangereuses
- Aérosols
- Entretien des installations de lavage
- Piles au mélange
- Pneu-toupe
- Pneu-choix

Certains déchets, comme les batteries usagées ou les moteurs, ont une valeur marchande résiduelle. Cette valeur est déduite directement du coût global de gestion des déchets facturé au client, afin d'en minimiser la participation.

La méthode de calcul est simple, équilibrée et mise à jour chaque année pour l'établissement concerné :

**PRD = Ensemble des coûts de gestion des déchets facturables de l'année N-1 / Nombre total d'années atelier de l'année N-1**

Ainsi, toute facture atelier d'un montant supérieure à 60 Euros HT se verra attribuer un PRD indiqué par une ligne supplémentaire.

Pour la confection de :

La PRD pour l'année 2009 est de : **PRD =            Euros HT**

Voies des Carmélites - BP 30032 - 22202 GUZANVAPY cedex - Tel. 02 96 41 41 10 - Fax 02 96 41 20 12  
1 rue du Bouffay - BP 30034 - 22202 GUZANVAPY cedex - Tel. 02 96 41 41 11 - Fax 02 96 41 41 11  
Boite de livraison - BP 213 - 22204 PLEINICAMON - Tel. 02 96 41 21 21 - Fax 02 96 41 21 21  
SAS au capital de 2 000 000€ - RCS Saint-Brieuc 788 120 921 - Siret 788 120921 00019 - APE 4512Z

- Réalisé à 100%,
- A fin novembre 6000 euros refacturés
- = 43% Du potentiel période (3mois)

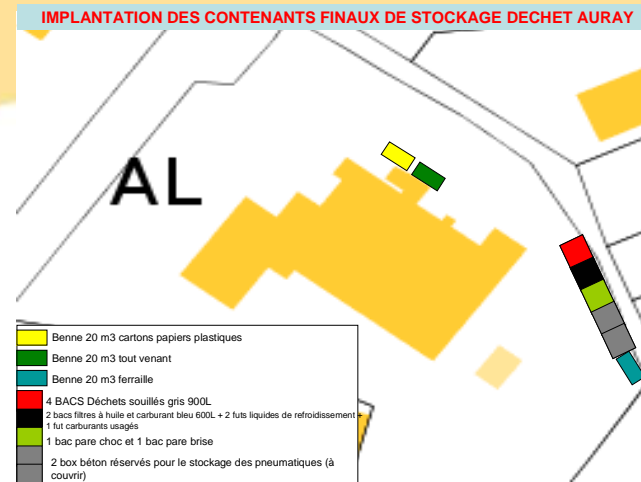
### Objectifs 2010 gestion des déchets

- Mise à jour des PRD 2010 en Mars
- Réunion CHIMIREC et DGCCRF, = actualisation de la méthode
- Ex : Adaptation des coûts refacturés selon types de prestations (liés aux coûts)
- Adaptation des prestations refacturées (liés à la réglementation)



## Environnement 2010

Finalisation de l'optimisation du tri sélectif, suite au choix des prestataires, des catégories de déchets, des modes de traitement et de stockage.



- 100% des Sites actifs
- 100% du personnel sensibilisé
- ➡ progressive des volumes de déchets dangereux
- Réalisation d'audits pour ajustements spécifiques

#### 7.4 FAITS MARQUANTS environnementaux en 2009 / 2010 - OBJECTIFS 2011 et au-delà...

Réalisation 2010	Objectifs
Inertage de cuves de carburants à Coutances et Flers (réalisation des plans de prévention)	Se conformer à la législation
Dépollution de terrains sur la filiale AUVENDIS suite à leur rachat	Réparer les dégâts générés par l'ancien propriétaire
Mise à jour de dossiers de déclaration ICPE des concessions (Installation Classée pour la Protection de l'Environnement)	Se conformer à la législation
Etudes, choix, et mise en place d'un contrat groupe sur l'entretien et le nettoyage des aires de lavage et décanteur/séparateur d'hydrocarbure	Eviter au maximum les rejets dans les sols
Mise en place du remplacement progressif des cuves d'huiles usagées enterrées par des cuves aériennes double enveloppe ou sur rétention	Se conformer à la législation
Mise en place d'imprimantes pour numériser les documents. Archivage automatique des factures.	Réduire les coûts liés à l'impression : papier et encre

## 7.5- INDICATEURS sociaux / sociétaux

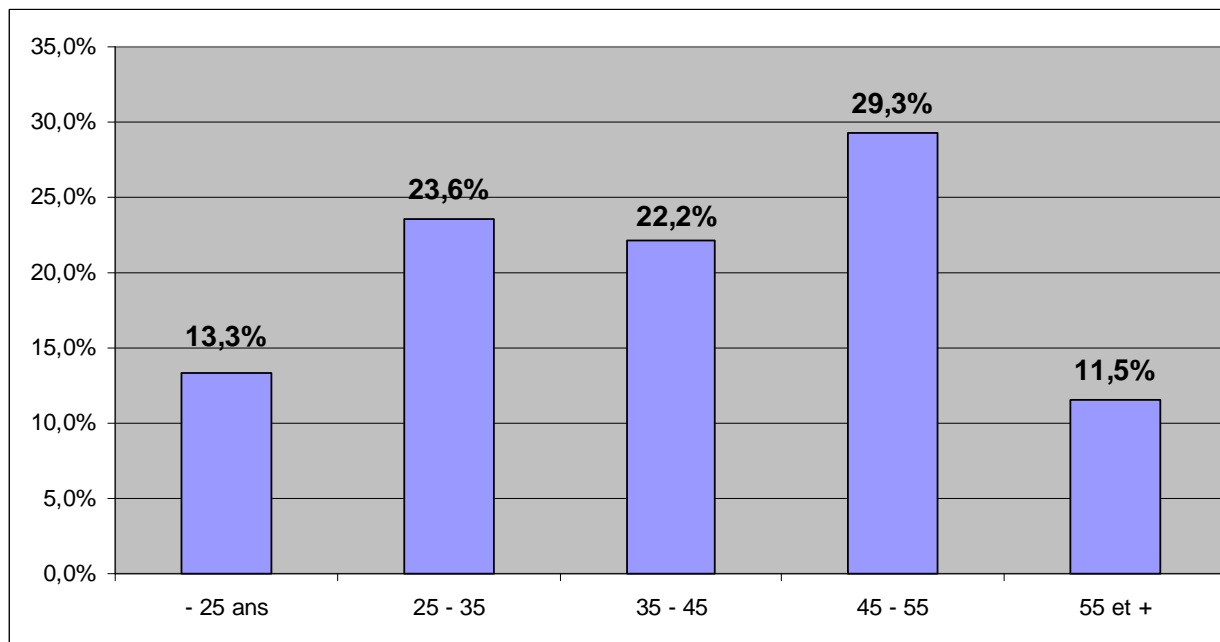
### Effectifs du groupe BODEMER au 31 décembre 2009

Nous sommes 921 collaborateurs dans le groupe, répartis comme suit

	CDI	CDD Surcroit	CDD rempl	Apprenti	Contrat Prof.	Interim	TOTAL	Rappel 2008
<b>TOTAL</b>	866	1	9	30	11	4	921	984

► 10 % de cadres, 15 % de maîtrises et 75 % d'employés, près d'un collaborateur sur 5 est une femme

### Pyramide des âges



**Action prioritaire groupe 2010 : favoriser l'emploi des seniors**

## 7.5- INDICATEURS sociaux / sociétaux (suite)

### Sécurité, objectif 2010





28%

du nombre d'accident du travail induisant des coupures incluant une chute de 68% de leur gravité depuis la mise en place des gants de protection

Objectif 100% des D.U. créés et à jour en 2010

Objectif: tendre vers 0 accident du travail par coupure.

## 7.6 FAITS MARQUANTS sociaux - sociétaux en 2009 / 2010 - OBJECTIFS 2011 et au-delà...

Réalisation 2010	Objectifs
Suite à une analyse des AT et de leurs causes, des équipements de protection et de sécurité adaptés ont été mis en place qui ont permis d'abaisser sensiblement le nombre de jours d'arrêt. (gants, lunettes ..)	Mise en place d'un logiciel pour faciliter les déclarations d'accidents « travail en ligne.
Création de « l'Amicale des Seniors » : association des retraités du groupe Bodemer 	Développement des effectifs et des activités de l'Amicale.
Dans le cadre de sa politique de soutien d'emploi de personnel en situation de handicap, le groupe <b>BODEMER</b> s'investit dans son partenariat avec l'association <b>OSONS L'EGALITE</b> , dont la mission est de favoriser l'insertion scolaire et professionnelle des jeunes en situation de handicap.	Poursuivre le soutien auprès de l'association : 
Nouvelles élections de représentants du personnel suite à la constitution des 3 nouvelles sociétés, dont certains sites étaient dépourvus auparavant.	Amélioration du dialogue social par ce biais
De même, grâce à ces fusions, accessibilité à la participation aux bénéfices pour l'ensemble des salariés de ces sociétés	Calcul à l'identique (donc équitable) pour chaque collaborateur d'une société

## 7.6 FAITS MARQUANTS sociaux - sociétaux en 2009 / 2010 - OBJECTIFS 2011 et au-delà...

### Réalisation 2010

### Objectifs

Mise en œuvre d'un vaste plan GPEC d'un budget d'environ 2 millions d'euros, favorisant le Le groupe Bodemer a été récompensé par le Master Autoinfos en juin 2010 pour sa Gestion de la formation et des Ressources Humaines.

Maintien de l'employabilité des collaborateurs, le développement des compétences et sécurisation des parcours professionnels.

Adaptation de nos structures à l'activité économique (ralentissement de l'embauche de jeunes en alternance, mutations internes et quelques départs).

Nomination de chefs de groupe au VN et VO pour développer le commerce

Coût Global du projet GPEC	Prise en charge ANFA et Etat	Reste à charge Bodemer
1 342 221 €	1 266 162 €	76 059 €

Développer les compétences de nos collaborateurs.

En 2009, 292 collaborateurs ont suivi une formation prévue au plan GPEC pour un volume total de 6923 heures.

Avoir un retour sur investissement e voyant nos volumes, notre rentabilité et notre niveau qualité se développer.

En parallèle, nous continuons à investir dans le plan de formation avec les formations Renault

## 7.6 FAITS MARQUANTS sociaux - sociétaux en 2009 / 2010 - OBJECTIFS 2011 et au-delà...

Réalisation 2010	Objectifs
Harmonisation des accords de participation et instauration dans plusieurs filiales d'un PEE (Plan d'Epargne Entreprise)	Faire bénéficier les salariés des bonnes performances de leur site
Formation en droit social pour les Directeurs Généraux en mai 2010	Anticiper les problèmes sociaux, savoir les gérer
Enquête interne « moi et l'entreprise » réalisée en fin d'année 2008 et 2010	Connaître le niveau de satisfactions des salariés et prendre en compte leurs remarques
Début de déploiement d'un outil d'analyse des risques professionnels sur les sites de Saint-Brieuc et Flers.	Poursuite de ce déploiement sur l'ensemble des sites du Groupe. Application aux risques psychosociaux et aux risques routiers.
Mise en place de mesures en faveur de l'emploi des seniors depuis décembre 2009	Respecter notre charte de non discrimination instaurée depuis 2006.
Instauration de garanties supplémentaires de prévoyance pour l'ensemble du personnel depuis avril 2009.	Développer la protection de nos salariés
Développement progressif au sein des filiales du logiciel RDV de compétences proposé par le constructeur,	Faire en sorte que chaque chef de service puisse mieux suivre et évaluer les compétences de ses collaborateurs
Instauration d'un livret d'accueil en 2010 qui complète le parcours d'intégration déjà existant	Développer la qualité d'accueil des nouveaux embauchés, anticiper au mieux leur arrivée, et leur intégration dans l'entreprise et à leur poste de travail
Elections anticipées fin 2010 de représentants du personnel sur Cherbourg	Développer le dialogue social avec plus de représentants du personnel (un seul représentant depuis plusieurs années)
Automatisation des contrats de travail sur notre intranet pour	Sécuriser et harmoniser nos contrats de travail

## 7.6 FAITS MARQUANTS sociaux - sociétaux en 2009 / 2010 - OBJECTIFS 2011 et au-delà... SECURITE ET SANTE AU TRAVAIL

Réalisation 2010	Objectifs
Demande de visite des services de secours incendie (SDIS en 2008) Mise en conformité incendie R4 des établissements Etude vols et incendie réalisées par le cabinet SECURILAND Choix de prestataires et organisation de formations à la manipulation des extincteurs.	Assurer la sécurité de nos salariés et de nos outils de travail
Réalisation des protocoles de sécurité et plan de prévention	Assurer la sécurité de nos fournisseurs au cours d'opérations de livraisons
Etiquetage des contenants secondaires utilisés dans les ateliers	Assurer la sécurité de nos salariés
Campagne anticipée de tests des ponts élévateurs aux charges maximales d'utilisation suite à analyse des rapports de vérification	Assurer la sécurité de nos salariés
Formations SST réalisées depuis 2008 par un formateur interne agréé, membre du CHSCT et du CE de sa filiale	Diminuer les coûts de formation, valoriser les compétences du salarié formateur
Mise en place de contrats « groupe » pour la réalisation des vérifications périodiques obligatoires : levage, incendie, installations électriques.	Assurer la sécurité de toutes nos installations pour protéger nos outils de travail, notre personnel, nos clients
Mise en place de fiches des produits dangereux, transmission des Fiches de Données de Sécurité aux inspections du travail	Assurer la sécurité de nos salariés
Mise en place d'un partenariat avec la médecine du travail de l'Orne pour mettre au point un outil de formation / sensibilisation aux risques chimiques.	Déploiement de cet outil sur tout le Groupe en 2011.















## Annexe 1- LEXIQUE







VN	Véhicules neufs
VO	Véhicules d'occasion
APV	Services après-vente
MPR	Magasin pièces de rechange
AT	Accident du travail
VS	Véhicule de service
VD	Véhicule de démonstration
QVN	Satisfaction client véhicules neufs
QVO	Satisfaction client véhicules d'occasion
QAPV	Satisfaction client service après-vente
QPR	Satisfaction client magasin pièces de rechange
½ net	Marge nette
Partie prenante	Individu ou groupe ayant un intérêt dans les décisions ou activités d'une organisation.
Dialogue avec les parties prenantes	Activité entreprise pour créer des opportunités de dialogue entre l'organisation et une ou plusieurs de ses parties prenantes, dans le but d'éclairer les décisions de l'organisation.
Sphère d'influence	Domaine ou relations politiques, contractuelles ou économiques dans le cadre desquelles une organisation a la capacité d'influer sur les décisions ou les activités de personnes ou d'autres organisations (« domaine » peut être compris tant dans le sens géographique que dans le sens fonctionnel).
Gouvernance	Système au moyen duquel une organisation prend et applique des décisions dans le but d'atteindre ses objectifs.
Rapport développement durable	Le reporting développement durable est une pratique qui consiste à mesurer la performance d'une organisation engagée dans une démarche de développement durable, à en assurer la diffusion puis à en rendre compte à des parties prenantes internes et externes. Un rapport de développement durable fournit une représentation équilibrée et pertinente de la performance, positive ou négative, de l'organisation qui l'établit en matière de développement durable.
Global Reporting Initiative (GRI)	Coalition de parties prenantes considérant que le reporting relatif aux performances économique, environnementale et sociale de toute organisation est du même ordre et tout autant systématique que le reporting financier. Le GRI met cette vision en pratique en développant, améliorant en continu et construisant cette possibilité autour de l'utilisation du cadre pour le reporting développement durable GRI. Tous les éléments composant ce cadre sont développés via







## ANNEXES 2







Indicateurs du tableau de bord groupe pour chaque site sur 12 mois glissants







Indicateurs		GUNGAMP										Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR	
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	79,30	79,20	80,57	80,43	79,30	71,30	73,33	75,03	75,97	79,70	80,10	
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	76,80	81,60	79,50	77,35	78,00	75,45	77,45	75,85	73,90	81,90	81,30	
	TGI DIAC %	33,46%	33,57%	31,19%	32,93%	31,96%	33,33%	38,30%	39,15%	39,26%	49,61	45,76	
	Assurances (rapport sinistraprime)				29,00	194,00	151,00	151,00	135,00	135,00	72,00	NS	
	RESULTAT NET AVANT IS %	-0,85%	-0,01%	-0,84%	-0,41%	0,00%	-0,77%	-0,62%	-0,79%	-1,01%	0,79	0,00	
	Taux d'absentéisme	1,53%	1,80%	1,35%	1,35	1,25	1,26	1,27	1,34	1,17	0,70	NS	
	Taux d'accidents du travail	62,66	82,47	85,61	69,19	34,77	52,68	53,52	53,89	36,07	21,12	NS	
	Avancement cdes VN/ contrat en %:												
	RENAULT ?	101,10	131,00	11,90	23,50	33,00	46,80	56,20	65,40	73,24	78,70	0,00	
	DACIA ?	117,50	166,00	11,80	18,20	27,30	50,00	61,80	69,10	79,09	82,40	0,00	
	Livraisons VN/ N-1 en %	105%	115%	159%	152%	129%	123%	118,00%	118,90%	107,30%	108,90	0,00	
	Action Performance au cumul %	105,14	111,97	112,30	108,00	108,00	106,60	106,60	106,60	106,60	107,59	0,00	
	Performance globale VPP	22,60	22,10	26,90	24,50	25,31	24,07	22,50	22,60	23,10	19,90	18,40	
	Pénétration VU OA	21,40	27,20	23,50	22,90	20,60	25,79	25,90	27,90	28,80	21,70	24,00	
	Pénétration DIAC VN en %HORS LC	27,91%	28,55%	24,77%	25,15%	25,11%	26,10%	27,76%	27,59%	27,55%	36,03	35,37	
	1/2 net VN en %	2,60%	3,18%	3,15%	2,89%	3,59%	3,20%	2,77%	2,58%	2,24%	1,82	0,00	
	Taux recommandation VN 4 mois %	83,30	91,70	87,50	83,30	87,00	78,30	77,80	86,40	85,70	86,80	86,70	
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mod) %	52%	54%	40%	66%	60%	69%	83,00%	84,00%	88,90%	108,20	0,00	
	MTM - 5 ans en %	5,11	5,86	5,14	8,46	7,59	7,40	7,64	7,38	7,58	8,10	7,31	
	Pénétration Diac VO en %HORS LE	18,03%	17,86	30,77%	29,41%	29,27%	26,32%	33,75%	33,00%	33,01%	30,35	27,03	
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-376	-218	-344	-62	-93	-122	-31	-81	-60	247,00	0,00	
	Taux recommandation VO %4 mois	75	91,7	58,3	64,3	75	71,4	75	90	100	80,60	81,10	
	1/2 net VN +VO en %/ CA VN	1,86%	2,46%	2,43	2,73	3,32	2,88	2,68	2,35	2,06	2,70	0,00	
	H vendues clients / rapport N-1 %	-1799	-2360	-358	-120,00	-64,00	-323,00	-622,00	-630,00	-614,00	3893,00	0,00	
	Entrées ateliers clients / rapport N-1				-109,00	-135,00	-107,00	34,00	184,00	158,00	1031,00	0,00	
	1/2 net Atelier en %	14,79%	14,76%	8,41%	12,07%	12,25%	10,49%	12,79%	13,66%	13,73%	19,85	0,00	
	Taux de retours 4 mois %	2,50	1,70	0,90	3,60	4,40	5,30	2,40	2,70	3,00	2,70	2,50	
	Taux de recommandation Atelier 4 mois %	70,30	71,60	71,60	71,40	69,00	72,60	77,10	65,30	62,10	77,00	81,30	
	CMR(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	185	150,23	156,65	172,44	168,84	171,22	191,50	211,06	0,00	
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	75,02	98,11	94,29	100,96	103,30	101,30	101,07	106,34	105,79	101,62	0,00	
	1/2 net MPR en %	8,21%	10,05%	8,19%	6,56%	7,81%	8,76%	9,22%	9,13%	9,09%	8,42	0,00	
	Evolution K/ 1000 par site %/N-1	98,70	91,65	87,98	119,86	125,35	116,35	129,83	98,34	103,67	111,92	0,00	
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	nc	102,05	97,87	164	178,23	118,58	114,96	224,00	0,00	
	1/2 net APV/frais communs%(site)	69,54%	77,15%	49,55%	54,55%	59,66%	53,57%	61,68%	63,48%	62,94%	83,43	0,00	
		19	12	11	15	9	15	11	12	11	5		







Indicateurs		LAMBALLE									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	75,70	73,10	73,90	74,30	73,47	76,67	78,80	80,90	81,37	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois	86,25	88,30	72,00	79,55	81,85	82,95	80,75	84,00	87,10	81,90	81,30
	TGI DIAC %	36,01%	34,31%	38,39%	38,00%	42,19%	47,25%	45,85%	46,80%	47,36%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				29,00	194,00	151,00	151,00	135,00	135,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	1,27%	1,80%	2,38%	1,36%	1,98%	1,91%	2,27%	2,18%	1,96%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,44%	0,57%	0,36%	0,44	0,62	0,64	0,59	0,59	0,57	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15,07	15,02	15,00	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	104,60	132,00	9,20	18,00	25,30	44,70	53,50	63,50	72,45	78,70	0,00
	DACIA ?	123,00	158,00	6,90	17,70	28,50	55,40	66,20	71,50	78,46	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	102%	111%	111%	130%	116%	114%	106,00%	103,00%	101,10%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	107,22	105,73	112,30	108,00	108,00	106,60	106,60	106,60	106,60	107,59	0,00
	Performance globale VPP	25,50	24,90	29,10	25,90	25,90	23,37	23,40	23,60	23,80	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	17,70	26,20	12,30	10,10	12,60	12,02	11,70	12,00	12,00	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	25,41%	24,96%	24,11%	28,00%	28,91%	31,32%	31,44%	31,60%	32,24%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,68%	3,03%	3,35%	2,34%	2,79%	2,70%	2,39%	2,38%	2,03%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois %	91,70	95,80	70,80	83,30	87,00	91,70	84,00	87,00	91,70	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1(part mcd) %	69%	72%	94%	97%	114%	122%	125,00%	117,00%	115,40%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	9,74	10,54	9,59	11,02	12,05	11,30	11,85	12,00	11,77	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	15,25%	15,76	28,57	21,05	21,98	21,26	17,42	18	17,67	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	31	84	197	212	306	255	306	305	275	247,00	0,00
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	2,81%	3,38%	4,11	3,10	4,10	3,85	3,88	3,90	93,30	80,60	81,10
	Taux recommandation VO % 4 mois	63,6	60	81,30	78,30	76,90	76,20	100,00	100,00	3,39	2,70	0,00
		H vendues clients / rapport N-1 %	387	338	-68	-56,00	-4,00	77,00	72,00	83,00	186,00	3893,00
Entrées ateliers clients / rapport N-1					-133,00	-116,00	-122,00	-63,00	-46,00	-45,00	1031,00	0,00
1/2 net Atelier en %		21,34%	20,68%	21,78%	21,37%	21,56%	21,90%	22,13%	21,94%	21,95%	19,85	0,00
Taux de retours 4 mois %		1,70	3,30	7,50	6,70	7,50	2,50	1,70	1,70	2,50	2,70	2,50
Taux de recommandation Atelier 4 mois %		80,80	80,80	73,30	75,80	76,70	74,20	77,50	81,00	82,50	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	175	186,29	189,86	189,04	214,88	214,10	238,69	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	74,20	101,08	101,50	107,04	104,49	103,31	100,27	103,80	102,83	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	8,13%	10,04%	7,87%	6,53%	8,14%	8,67%	8,67%	8,60%	8,69%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site % /N-1	98,83	101,52	88,95	116,73	119,89	108,90	114,34	94,41	95,72	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	nc	337,49	157,29	251,73	267,49	182,34	173,42	224,00	0,00
	1/2 net APV/fras communs%(site)	93,59%	102,28%	103,51%	88,83%	95,60%	95,24%	108,13%	105,80%	106,42%	83,43	0,00
		10	7	12	9	6	5	8	7	5	5	







Indicateurs		PAIMPOL									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	76,30	76,80	74,73	72,63	73,87	78,17	81,80	82,03	83,00	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	80,10	81,90	76,60	85,35	87,70	91,75	84,45	82,30	79,70	81,90	81,30
	TGI DIAC %	49,68%	54,02%	52,86%	48,57%	50,00%	52,38%	52,73%	53,62%	58,31%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				29,00	194,00	151,00	151,00	135,00	135,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	-0,41%	0,85%	-0,71%	-0,71%	-0,08%	0,25%	0,78%	0,61%	0,45%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,73%	0,93%	0,61%	0,68	0,77	1,15	1,17	1,01	1,16	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	65,88	67,54	69,27	94,45	95,69	24,25	0,00	0,00	0,00	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	100,00	126,00	14,80	24,10	33,10	46,60	57,20	68,30	76,60	78,70	0,00
	DACIA ?	156,00	182,00	13,80	20,00	27,50	55,00	70,00	83,80	95,00	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	129%	136%	140%	126%	118%	120%	110,00%	110,00%	106,90%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	111,32	110,00	112,30	108,00	108,00	106,60	106,60	106,60	106,60	107,59	0,00
	Performance gloable VPP	22,90	22,10	20,70	19,70	21,00	19,86	18,60	18,80	18,50	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	10,20	21,50	17,10	15,30	17,60	16,42	13,50	13,20	14,30	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	36,11%	37,69%	34,29%	34,29%	34,46%	36,36%	35,27%	34,87%	35,95%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,37%	3,43%	3,49%	1,92%	2,11%	2,35%	2,42%	2,26%	2,06%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois %	86,40	87,50	83,30	91,70	95,70	95,80	78,90	76,90	76,90	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	100%	94%	84%	85%	88%	99%	94,00%	93,00%	85,30%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	10,74	11,09	9,46	9,67	9,74	9,80	12,00	11,58	11,35	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	31,03%	33,93	26,09%	22,86%	24,53%	23,40%	25,00%	25,00%	27,01%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-62	163	111	358	380	258	278	246	260	247,00	0,00
	Taux recommandation VO % 4 mois	58,8	73,3	78,6	68,8	71,4	76,9	91,7	91,7	90	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	2,06%	4,13%	3,90	3,10	3,37	3,29	3,48	3,17	3,05	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-901	-1100	-306	-86,00	30,00	66,00	168,00	164,00	239,00	3893,00	0,00
	Entrées ateliers clients / rapport N -1				-70,00	-111,00	-215,00	-221,00	-272,00	-344,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	20,28%	20,32%	12,81%	14,50%	17,10%	18,69%	20,99%	21,30%	21,04%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	1,30	1,40	1,70	4,80	2,90	2,50	1,30	2,50	2,50	2,70	2,50
	Taux de recommandation Atelier 4 mois %	73,80	76,40	70,00	79,00	79,70	87,70	90,00	87,70	82,50	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	148	143,90	155,61	151,25	168,53	166,05	184,48	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	75,16	96,77	101,66	106,62	95,34	97,22	96,87	99,22	99,83	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	8,11%	10,01%	9,00%	7,83%	8,40%	9,52%	9,48%	9,49%	9,16%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	80,28	92,03	134,05	98,46	136,88	91,10	96,03	92,70	95,02	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	nc	132,71	152,38	190,48	212,43	151,04	139,02	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	80,09%	86,87%	58,43%	62,22%	74,29%	80,52%	93,00%	93,28%	90,70%	83,43	0,00
		12	6	10	13	8	9	11	9	12	5	







Indicateurs		SAINT BRIEUC									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemmer	DR
	<b>ENTREP.</b>											
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	74,90	75,00	75,17	73,03	73,80	78,73	80,73	81,37	82,63	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois	79,50	78,30	73,40	76,70	78,25	82,65	86,30	85,85	85,65	81,90	81,30
	TGI DIAC %	56,83%	56,91%	50,55%	54,53%	56,60%	58,94%	58,47%	59,52%	61,72%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				29,00	194,00	151,00	151,00	135,00	135,00	72,00	NS
RESULTAT NET AVANT IS %	1,02%	1,72%	0,65%	0,62%	1,37%	1,65%	1,47%	1,52%	1,32%	0,79	0,00	
	Taux d'absentéisme	1,02%	0,96%	0,86%	0,93	0,89	0,96	0,97	1,03	1,12	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	34,18	34,05	39,00	39,00	29,22	29,26	29,32	24,40	14,63	21,12	NS
	<b>VN</b>											
	Avancement cdes VN/contrat en % :											
	RENAULT ?	103,60	135,00	12,80	24,40	31,60	50,30	59,10	68,80	79,30	78,70	0,00
	DACIA ?	130,00	167,00	11,70	22,20	34,30	56,80	70,50	81,30	92,70	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	108%	114%	135%	155%	140%	134%	122,00%	118,50%	113,40%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	106,51	105,61	112,30	108,00	108,00	106,60	106,60	106,60	106,60	107,59	0,00
	Performance globale VPP	21,80	21,90	21,50	22,40	23,20	21,79	20,70	20,90	20,90	19,90	18,40
	Performance globale VU	20,40	25,00	24,40	19,70	17,20	17,90	19,70	19,80	20,20	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	40,35%	40,10%	36,73%	41,05%	41,04%	42,02%	41,27%	41,48%	41,66%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,69%	3,28%	3,18%	2,25%	3,16%	3,11%	2,76%	2,83%	2,67%	1,82	0,00
Taux recommandation VN 4 mois %	83,30	83,30	72,90	77,10	79,20	89,60	93,30	91,50	89,60	86,80	86,70	
	<b>VO</b>											
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	95%	96%	137%	131%	133%	128%	127,00%	120,00%	115,70%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	10,60	10,17	9,66	10,55	10,12	10,20	10,54	10,53	10,50	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	30,46%	34,27	26,14%	32,89%	35,18%	35,66%	34,38%	34,00%	34,61%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	389	407	179	282	340	371	355	366	335	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois %	62,50	71,9	96,90	85,30	81,30	81,30	90,60	83,30	81,30	80,60	81,10
1/2 net VN +VO en % / CA VN	3,97%	4,53%	3,82	3,11	4,26	4,34	4,00	4,10	3,82	2,70	0,00	
	<b>ATELIER</b>											
	H vendues clients / rapport N-1 %	-1420	-1571	-214	81,00	-65,00	374,00	-31,00	159,00	340,00	3893,00	0,00
	Entrées ateliers clients / rapport N -1				76,00	-248,00	-217,00	-235,00	-206,00	-229,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	19,89%	19,93%	18,18%	19,92%	18,87%	19,27%	20,34%	20,62%	20,32%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	4,20	4,60	3,80	1,70	2,10	3,80	4,50	5,50	3,40	2,70	2,50
Taux de recommandation Atelier 4 M	75,70	73,30	74,80	76,30	77,30	75,70	79,30	80,20	81,70	77,00	81,30	
	<b>MPR</b>											
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	162	169,69	168,47	168,11	202,49	202,39	224,01	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	73,77	92,69	103,06	103,66	98,34	99,86	99,81	103,06	99,00	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	8,03%	10,01%	8,49%	7,11%	8,28%	8,93%	8,77%	8,53%	8,36%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	84,38	90,08	105,88	121,90	116,57	107,07	98,59	88,89	96,45	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	nc	112,83	78,29	230,5	242,29	124,14	135,57	224,00	0,00
1/2 net APV/frais communs%(site)	74,37%	83,47%	65,92%	67,23%	70,66%	78,56%	79,95%	79,77%	78,81%	83,43	0,00	
		15	7	8	7	9	5	8	6	5		







Indicateurs		CHERBOURG									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de Reco Entreprise (notes 12 mois)%	70,63	72,73	71,73	71,03	71,03	75,83	76,70	76,67	77,17	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	66,95	75,00	76,15	76,05	75,45	75,05	77,70	75,00	77,70	81,90	81,30
	TGI DIAC %	42,16%	40,81%	50,00%	43,15%	48,29%	51,98%	50,44%	51,05%	53,42%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				115,00	46,00	36,00	26,00	25,00	25,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	0,39%	1,04%	0,43%	0,90%	1,61%	1,64%	1,37%	1,31%	1,04%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,71%	0,84%	0,86%	0,83%	0,93%	9,99%	0,81%	0,80%	79,00%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	20,21	27,55	20,85	20,91	20,96	22,98	13,96	6,97	6,95	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	90,50	114,00	14,70	26,00	35,90	51,80	61,10	71,66	80,76	78,70	0,00
	DACIA ?	136,70	164,00	8,70	17,70	31,70	45,70	51,30	57,00	65,33	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	96%	103,68%	169%	168%	146%	143%	130,00%	125,00%	120,00%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	104,24	102,00	115,40	110,00	110,00	109,60	109,60	109,60	109,60	107,59	0,00
	Performance globale VPP	19,90	19,80	21,10	21,09	21,97	22,76	22,40	22,30	22,40	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	30,40	24,40	45,80	35,10	31,30	31,04	30,80	31,40	31,90	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	32,62%	31,05%	44,93%	36,72%	38,47%	39,45%	38,66%	38,25%	39,74%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,27%	2,28%	2,59%	2,30%	3,08%	3,21%	2,63%	2,59%	2,15%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois %	70,80	82,60	80,40	78,30	77,10	81,30	87,20	85,10	85,40	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	69%	72%	147%	138%	134%	128%	134,00%	134,00%	137,20%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	5,30	5,34	8,15	7,56	7,23	7,10	6,62	7,06	7,19	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	13,41%	20,63%	20,00%	24,07%	24,00%	37,61%	31,27%	30,00%	29,30%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-19	124	133	222	220	296	238	236	274	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois %	66,70	80,60	84,60	80,60	84,40	78,10	76,20	75,00	75,00	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	2,20%	2,68%	3,07	3,02	3,83	4,20	3,49	3,48	3,23	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-266	-760	122	222,00	306,00	355	432	554	355	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				85,00	149,00	256	305	394	383	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	20,34%	19,82%	13,35%	16,74%	16,80%	16,27%	17,54%	17,68%	18,30%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	1,90	2,50	4,40	3,80	5,60	3,10	2,60	4,40	5,00	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois %	63,10	67,50	71,90	73,80	73,80	68,80	68,20	66,90	70,00	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	167,05	177,43	178,30	182,24	266,82	179,93	178,00	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	90,72	92,64	102,96%	104,33%	101,71%	103,87%	103,87%	103,33%	101,22%	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	8,61%	9,69%	6,72	7,23	8,39	9,28	9,09	9,18	9,05	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	89,35	91,39	185,58	142,45	145,62	151,29	118,52	255,16	133,63	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	240	166	188	190	192,32	185,97	194	224,00	0,00
	1/2 net APV/frs communs%(site)	81,32%	87,21%	61,87%	73,97%	81,66%	80,40%	85,54%	85,42%	82,77%	83,43	0,00
		20	17	6	7	5	7	5	5	3	5	







Indicateurs		AURAY									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	82,00	79,77	76,87	77,17	78,10	77,87	78,07	79,57	81,33	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	83,30	80,45	84,30	87,50	87,70%	84,10%	83,50%	83,50%	85,70%	81,90	81,30
	TGI DIAC %	47,27%	44,87%	42,68%	35,61%	38,42	38,18	38,88	39,01	40,17	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				13,00	88	37	124	76	76	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	1,23%	1,66%	1,43%	0,71%	0,70%	1,45%	1,25%	1,32%	1,05%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,91%	0,96%	1,07%	1,03%	1,13%	1,17%	1,06%	0,86%	83,00%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	12,86	13,13	13,69	13,95	14,19	14,80	45,70	31,11	31,97	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	97,20	123,00	17,40	30,10	38,90	54,40	62,10	72,60	81,10	78,70	0,00
	DACIA ?	165,00	217,00	12,90	22,40	40,60	70,60	82,90	94,70	100,60	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	103%	113%	135%	151%	132%	130%	121%	116%	110%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	105,44	106,47	106,05	105,00	105,00	106,38	106,28	106,28	106,28	107,59	0,00
	Performance globale VPP	21,70	22,60	18,10	18,70	19,00	19,22	17,80	18,10	17,80	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	19,00	25,60	21,20	23,10	26,50	27,49	27,20	27,10	26,40	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	36,48%	35,31%	35,67%	29,14%	31,05%	30,41%	30,91%	31,08%	32,09%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,76%	3,21%	2,80%	2,01%	3,31%	3,76%	3,48%	3,34%	3,05%	1,82	0,00
Taux recommandation VN 4 mois%	95,80	91,70	96,00	100,00	96,00	91,70	95,80	95,70	100,00	86,80	86,70	
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	79%	82%	100%	81%	92%	99%	98,00%	101,00%	96,50%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	6,79	6,72	5,23	5,75	6,38	6,90	6,89	6,81	6,84	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	36,22%	34,70%	35,48%	36,73%	34,72%	39,29%	32,14%	30,00%	29,67%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	75	31	0	-93	-70	-46	53	79	84	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	100,00	80,00	72,2	86,7	84,6	66,7	72,2	78,9	82,6	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	3,01%	3,30%	2,80	1,79	3,12	3,64	3,63	3,58	3,30	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-1279,00	-1759,00	-101,00	1,00	57,00	-239,00	-407,00	-457,00	-530,00	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				140,00	24,00	-13,00	3,00	17,00	-42,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	22,08%	21,94%	21,60%	21,83%	20,88%	21,67%	23,15%	24,17%	22,77%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	3,30	4,20	5,10	5,20	2,60	0,80	4,20	5,00	5,00	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	70,80	69,20	72,60	75,00	79,50	76,50	71,20	71,40	71,40	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	x	x	113,51	118,51	193,00	131,40	132,72	132,00	135,00	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	99,50	106,53	96,83	96,83	99,77	97,74	99,27	99,24	98,37	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,61%	9,12%	6,36%	6,14%	3,35%	5,73%	6,74%	7,20%	6,74%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	x	x	130,66	130,66	83,27	96,20	95,77	97,15	94,23	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	x	x	322,43	322,43	227	274	333	302	305	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	87,27%	95,63%	99,34%	84,62%	62,42%	71,53%	71,38%	74,16%	71,24%	83,43	0,00
		8	8	9	10	11	13	17	12	16	5	







Indicateurs		VANNES									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	72,10	71,67	74,90	74,63	73,23	77,37	78,67	79,10	79,93	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	81,60	78,80	77,65	77,70	77,30%	75,10%	79,85%	78,60%	79,95%	81,90	81,30
	TGI DIAC %	42,90%	41,84%	44,14%	44,52%	44,93	43,90	44,77	43,85	47,63	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				13,00	88	37	124	76	76	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	-0,67%	0,36%	-2,10%	-2,54%	-0,96%	-0,60%	-0,21%	0,01%	-0,16%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,65%	0,57%	0,52%	0,56%	0,54%	0,62%	0,66%	0,63%	0,60%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	27,63	22,25	28,55	28,95	29,42	30,23	24,59	18,55	12,38	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	86,40	107,00	12,74	25,10	32,60	50,00	59,70	69,20	77,51	78,70	0,00
	DACIA ?	113,30	138,00	9,40	18,00	29,70	48,90	57,70	64,30	72,00	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	114%	119%	118%	139%	116%	112%	108%	110%	108%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	105,15	105,65	106,05	105,00	105,00	106,28	106,28	106,28	106,28	107,59	0,00
	Performance globale VPP	18,50	19,20	14,70	15,10	15,60	15,94	15,70	16,00	16,10	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	26,50	24,20	20,00	19,50	20,80	21,47	22,00	21,80	21,60	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	33,50%	32,96%	36,72%	38,16%	35,75%	35,33%	35,31%	34,28%	36,92%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	1,62%	2,31%	2,16%	0,50%	1,60%	1,49%	1,14%	1,18%	0,80%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois %	89,60	85,40	79,20	81,30	77,10	77,10	85,10	78,70	78,70	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	85%	89%	103%	120%	107%	104%	109,00%	118,00%	117,90%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	7,22	7,18	5,55	6,31	6,24	6,60	7,16	7,37	7,70	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	27,85%	27,48%	30,65%	25,44%	31,79%	33,04%	28,93%	29,00%	30,14%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-94	13	-283	-79	43	41	28	155	164	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois %	77,40	65,50	85,70	89,70	92,30	91,30	85,70	81,30	79,40	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	1,29%	2,36%	1,11	0,22	1,76	1,63	1,25	1,78	1,45	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-420,00	-843,00	-258,00	-141	-193	-204	-43	226	337	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				8	169	124	128	141	171	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	22,94%	21,75%	18,83%	16,30%	17,44%	19,01%	21,14%	21,37%	21,26%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	3,00	2,30	2,10	2,60	2,60	4,40	4,00	3,50	2,20	2,70	2,50
	TAFS Atelier 4 mois %	73,60	72,20	76,10	74,10	77,50	73,10	74,60	78,50	81,20	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	x	x	140,39	140,39	173,00	143,47	144,32	143,00	146,00	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	97,34	93,06	96,06	96,06	101,42	101,52	99,55	99,02	98,46	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,70%	9,57%	4,88%	0,10%	5,15%	7,66%	7,99%	7,29%	6,86%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	x	x	134,62	134,62	91,49	110,28	113,53	105,57	103,85	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	x	x	255,91	255,91	271	271	321	295	286	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	75,66%	75,27%	47,09%	37,24%	53,27%	69,89%	84,42%	81,17%	80,11%	83,43	0,00
		13	8	11	14	12	9	6	6	7	5	







Indicateurs		PONTIVY								Ref 10/2010		
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	75,47	73,20	71,93	71,07	73,77	73,77	78,03	79,90	79,87	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mo	76,30	74,30	73,65	73,50	77,20	84,25	86,50	84,15	78,80	81,90	81,30
	TGI DIAC %	39,62%	38,87%	29,32%	34,29%	36,52%	37,50%	36,79%	37,57%	39,81%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				0,00	0,00	0,00	4,00	0,00	0,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	-1,39%	-0,13%	-0,44%	-0,21%	0,60%	0,25%	0,38%	0,31%	-0,16%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,30%	0,41%	0,39%	0,25%	0,25%	0,17%	0,23%	0,27%	0,39%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	27,22	13,82	28,25	28,76	28,76	44,84	31,79	32,70	33,50	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	105,30	135,00	13,90	21,80	27,40	44,60	54,20	64,60	74,90	78,70	0,00
	DACIA ?	111,00	141,00	17,00	26,70	45,90	68,90	83,00	91,10	102,20	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	114%	119%	130%	135%	126%	122%	112,00%	108,00%	107,00%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	108,02	110,23	110,60	110,00	110,00	109,39	109,39	109,39	109,39	107,59	0,00
	Performance globale VPP	22,00		23,70	21,70	21,70	20,02	18,72	19,80	19,60	19,90	18,40
	Performance VU	17,40	24,70	23,40	22,40	18,70	20,00	18,90	18,90	19,30	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	32,25%	32,02%	23,31%	29,05%	30,03%	30,66%	31,13%	31,48%	32,70%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	3,39%	3,93%	5,94%	3,72%	4,28%	3,56%	3,45%	3,40%	2,82%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois%	83,30	79,20	79,20	79,20	83,30	91,70	100,00	95,70	87,50	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	75%	78%	115%	115%	105%	123%	115%	109%	107%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	5,69	5,41	5,36	5,34	5,04	5,70	5,09	5,00	5,15	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	20,63%	20,83%	34,78%	30,56%	37,78%	36,00%	26,67%	29,00%	32,48%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	63	23	85	147	57	78	101	111	29	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	64,70	80	66,7	66,7	76,5	85,7	88,9	87,5	90	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	3,55%	3,98%	6,16	4,09	4,41	3,77	3,70	3,60	2,89	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	477,00	451,00	-240,00	-250,00	-165,00	-352,00	-231,00	-448,00	-473,00	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				50,00	37,00	36,00	53,00	-35,00	-102,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	6,64%	7,10%	15,85%	14,50%	14,91%	14,60%	14,18%	14,03%	14,21%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	5,30	4,10	1,80	2,60	0,90	2,70	3,00	1,90	0,90	2,70	2,50
	TAFS Atelier 4 mois %	69,30	69,40	68,10	67,80	71,10	76,80	73,00	72,60	70,10	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)			170,32	172,84	190,50	193,36	192,06	189,10	187,79	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	91,76	92,25	97,04	100,45	101,52	102,25	100,62	101,90	102,68	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,09%	8,28%	2,76%	3,51%	6,21%	7,55%	7,42%	7,51%	7,08%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site % /N-1	X	x	129,55	107,89	142,63	124,36	154,10	130,47	129,37	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	X	221,69	205,56	228,82	242,62	251,24	250,13	251	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs% (site)	36,16%	44,70%	32,07%	39,47%	51,97%	56,39%	57,67%	58,29%	56,55%	83,43	0,00
		13	13	12	10	7	6	10	7	8	5	







Indicateurs		PLOERMEL									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	73,43	73,40	74,17	72,50	72,33	75,10	77,47	77,60	79,10	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mo	79,00	77,35	76,55	81,25	84,10	86,25	83,35	81,50	85,25	81,90	81,30
	TGI DIAC %	46,88%	43,10%	64,08%	56,61%	61,85%	59,84%	56,02%	55,07%	59,06%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				0,00	0,00	0,00	4,00	0,00	0,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	1,05%	1,36%	-0,21%	-0,20%	0,90%	0,57%	1,18%	1,18%	0,99%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,23%	0,23%	0,33%	0,34%	0,34%	0,34%	0,24%	0,28%	0,24%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	12,80	25,74	13,03	13,16	13,16	13,37	27,11	28,18	28,64	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	98,10	129,00	13,50	25,90	31,80	48,00	59,80	73,90	83,50	78,70	0,00
	DACIA ?	106,90	131,00	11,40	21,40	34,30	52,90	62,10	67,10	76,43	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	115%	114%	153%	136%	130%	125%	114,00%	109,00%	104,80%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	118,89	120,42	110,60	110,00	110,00	109,39	109,39	109,39	109,39	107,59	0,00
	Performance gloable VPP	25,90	25,50	22,10	21,20	22,00	20,02	21,02	21,60	22,00	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	24,20	27,50	18,90	19,80	18,70	16,34	16,30	18,30	18,40	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	30,06%	28,03%	46,60%	37,57%	41,77%	38,54%	35,89%	34,61%	34,67%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	3,33%	3,79%	1,70%	1,26%	2,95%	2,21%	1,97%	1,70%	1,61%	1,82	0,00
Taux recommandation VN 4 mois%	86,40	83,30	81,80	87,50	95,70	100,00	90,00	83,30	87,00	86,80	86,70	
	Liv. VO par rap. à N-1 (part mcd) %	94%	94%	109%	99%	102%	94%	104%	106%	103%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	10,19	9,54	9,31	10,44	9,83	9,40	10,78	10,70	10,84	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	26,36%	26,71%	35,29%	37,35%	36,89%	46,53%	39,34%	39,00%	38,52%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	240	235	307	267	219	229	271	255	229	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	55,60	75,00	76,50	75,00	81,30	68,80	68,80	73,70	71,40	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	4,92%	5,20%	3,65	2,71	4,08	3,44	3,62	3,30	3,08	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-388,00	-405,00	-128,00	-30,00	67,00	337,00	508,00	541,00	568,00	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				27,00	53,00	185,00	168,00	207,00	216,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	19,45%	17,78%	13,62%	17,44%	19,06%	18,52%	18,91%	19,54%	19,30%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	3,00	1,20	3,80	3,80	3,80	1,30	1,40	0,00	0,00	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	71,60	71,40	71,30	75,00	72,50	72,50	76,70	79,70	83,50	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	211,24	324,72	219,50	213,24	209,07	209,90	208,97	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	90,12	91,58	107,20	106,50	102,03	104,82	105,45	103,97	101,70	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,66%	8,99%	5,67%	5,28%	4,93%	6,51%	10,00%	10,23%	9,84%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	X	x	109,22	109,98	120,53	118,79	134,86	122,03	120,91	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	360,32	312,74	325,96	340,65	347,56	361,95	365,06	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	69,10%	69,95%	52,08%	58,41%	59,18%	65,44%	82,14%	85,58%	83,14%	83,43	0,00
		7	7	6	8	4	6	5	6	7	5	







Indicateurs		LOUDEAC									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	75,67	74,60	74,40	76,03	75,60	72,63	71,03	70,30	72,63	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois	80,50	74,40	77,80	78,65	78,15	82,55	78,70	75,20	68,75	81,90	81,30
	TGI DIAC %	32,47%	37,34%	22,06%	27,36%	35,34%	33,99%	36,40%	35,91%	38,46%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				0,00	0,00	0,00	4,00	0,00	0,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	-1,20%	-0,95%	-1,86%	-0,66%	0,92%	0,00%	-0,51%	-0,36%	-0,78%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,26	0,23	0,29%	0,29%	0,29%	0,15%	0,15%	0,16%	0,16%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	24,14	24,68	25,34	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	102,40	133,00	10,40	21,10	28,50	40,40	47,40	60,00	70,00	78,70	0,00
	DACIA ?	130,00	177,00	6,00	12,00	20,00	32,00	38,00	42,00	48,00	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	121%	123%	130%	123%	121%	109%	98,00%	95,00%	88,10%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	117,18	116,36	110,60	110,00	110,00	109,39	109,39	109,39	109,39	107,59	0,00
	Performannc globale VPP	28,30	26,80	27,90	28,10	28,70	26,74	25,34	25,20	24,60	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	22,40	28,60	23,10	25,80	19,20	18,90	18,80	19,30	19,90	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	19,19%	20,57%	20,59%	21,70%	27,07%	25,62%	27,62%	25,87%	27,84%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,13%	2,96%	4,63%	2,22%	3,77%	3,07%	1,92%	1,60%	1,45%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois%	94,7	86,4	81,80	81,00	80,00	91,30	84,00	80,00	73,70	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	99%	92%	86%	79%	84%	98%	115%	115%	108%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	11,57	11,27	8,06	8,71	10,31	11,10	11,85	11,90	11,81	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	29,81	36,21	6,25%	21,43%	16,67%	19,40%	15,96%	19,00%	19,33%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-178	-223	189	211	93	22	70	141	116	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	55,60	75	33,30	42,90	71,40	81,30	73,70	60,00	58,30	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	1,27%	1,95%	5,71	3,17	4,22	3,18	2,32	2,40	2,13	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	207	145	-71,00	-153,00	-153,00	-283,00	-492,00	-601,00	-648,00	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				-53,00	-53,00	-51,00	-53,00	-63,00	-96,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	16,83	14,02	7,19%	15,91%	15,09%	13,78%	14,26%	14,84%	15,70%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	3,80	1,30	2,50	2,50	2,50	0,00	1,30	2,50	2,50	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	97,80	95,31	73,80	76,30	76,30	73,80	73,40	70,40	63,80	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	x	x	140,61	158,82	180,69	173,49	168,57	169,13	167,78	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	97,80%	95,31%	95,08	101,11	104,20	97,39	95,92	98,21	95,00	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,32	7,07	3,68%	6,46%	9,03%	8,64%	8,82%	8,58%	7,28%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	x	x	141,70	111,09	156,22	125,00	124,91	107,08	110,08	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	x	x	261,80	360,09	319,12	323,7	361,14	375,94	372,28	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	61,98%	64,61%	25,32%	54,87%	67,76%	61,19%	63,35%	65,16%	60,80%	83,43	0,00
		13	8	14	11	9	13	14	16	15	5	







Indicateurs		ARGENTAN									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	84,23	83,43	83,00	81,23	80,00	74,63	77,37	76,80	78,07	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	82,05	75,85	80,00	77,90	76,30	76,55	77,45	81,35	81,35	81,90	81,30
	TGI DIAC %	36,76%	36,06%	33,33%	33,06%	30,39%	41,32%	44,30%	45,45%	45,63%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				32,00	43,00	31,00	29,00	59,00	59,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	1,20%	1,32%	0,55%	0,74%	1,95%	1,42%	0,98%	0,75%	0,64%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,75%	1,02%	0,56%	0,71%	0,66%	0,65%	0,55%	0,46%	0,45%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	31,53	20,89	28,88	29,08	29,20	29,39	29,87	30,15	60,70	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	92,00	113,00	13,80	23,80	30,30	48,80	58,10	67,50	78,13	78,70	0,00
	DACIA ?	125,00	156,00	6,70	21,10	43,30	58,90	67,80	68,90	81,11	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	89%	112%	127%	126%	112%	108%	102,00%	101,00%	100,00%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	103,94	102,73	110,55	106,00	106,00	106,10	106,10	106,10	106,10	107,59	0,00
	Perf globale VPP (cumul %)	21,70	20,80	21,10	20,40	20,20	20,10	19,80	20,20	20,00	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	32,80	25,40	25,50	20,70	26,00	23,29	24,30	21,90	22,80	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	28,92%	28,32%	26,39%	27,42%	32,73%	30,17%	33,56%	33,33%	33,06%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,84%	2,71%	2,70%	0,42%	1,52%	1,99%	1,03%	1,17%	1,61%	1,82	0,00
Taux recommandation VN 4 mois%	95,50	88,00	91,70	87,50	82,60	79,20	81,00	87,00	87,00	86,80	86,70	
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	82%	82%	195%	150%	125%	111%	111%	101%	99,50%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	6,63	6,70	6,42	7,04	6,42	6,60	6,77	6,69	6,97	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	25,74%	24,19%	23,53%	21,43%	23,33%	43,86%	24,68%	22,00%	20,79%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-97	-9	0	349	289	232	238	273	238	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	84,6	87,5	69,2	69,2	75	83,3	90	81,8	77,8	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	2,53%	2,68%	2,70	1,56	2,40	2,69	1,80	2,03	2,39	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-1250,00	-1195,00	-48,00	-247,00	29,00	107,00	65,00	-120,00	-54,00	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				-26,00	105,00	90,00	-14,00	-51,00	-132,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	19,24%	18,92%	13,42%	13,83%	15,51%	15,79%	16,33%	15,23%	15,10%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	3,40	3,20	5,00	5,00	5,00	6,70	6,30	4,30	1,70	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%AFS Atelier 4 mois %	68,90	63,70	68,30	68,30	70,00	73,90	73,90	75,70	75,70	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	x	x	188,22	152,51	200,77	199,76	195,47	188,50	192,17	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	80,44	72,68	121,29	127,08	113,34	110,71	112,69	75,25	75,25	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	11,60%	12,31%	9,02%	9,21%	11,73%	5,91%	9,15%	8,07%	8,55%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	76,30	114,92	65,87	92,20	94,93	93,72	91,98	102,84	99,44	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	x	x	220,71	148,37	164,36	179,97	192,86	189,62	197,88	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	87,15%	88,69%	65,96%	78,83%	99,43%	83,74%	95,48%	91,19%	82,99%	83,43	0,00
		12	15	12	14	7	9	11	16	16	5	






Indicateurs		FLERS									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de RECO Entreprise (notes 12 mois)%	72,83	75,30	74,50	75,20	76,10	72,50	76,00	76,77	79,37	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 moi	71,90	75,15	75,45	77,25	79,70	79,30	75,55	77,45	78,25	81,90	81,30
	TGI DIAC %	34,33%	34,03%	49,59%	50,00%	46,59%	43,10%	44,29%	46,35%	45,78%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				32,00	43,00	31,00	29,00	59,00	59,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	-1,93%	-1,31%	1,53%	1,16%	2,21%	1,45%	1,06%	1,07%	0,57%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,51%	0,42%	0,36%	0,35%	0,65%	0,64%	0,52%	0,65%	0,72%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	4,77	9,61	9,72	10,73	19,18	9,69	19,44	19,44	19,45	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	76,20	100,00	10,40	22,60	27,70	40,30	48,20	59,70	68,55	78,70	0,00
	DACIA ?	114,50	146,00	11,20	14,70	33,50	60,60	72,40	77,10	86,47	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	74%	102%	130%	148%	138%	132%	121,00%	119,00%	115,00%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	97,64	96,01	110,55	106,00	106,00	106,10	106,10	106,10	106,10	107,59	0,00
	Performance globale VPP	18,30	17,70	18,00	16,10	16,80	15,83	15,90	16,70	17,00	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	23,80	20,70	26,50	28,70	28,00	27,52	25,70	25,20	24,60	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	22,70%	22,94%	33,06%	27,27%	29,17%	28,57%	30,12%	31,55%	31,49%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	0,17%	0,19%	4,72%	1,62%	1,86%	1,93%	1,16%	1,21%	0,69%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois%	75,00	79,20	79,20	79,20	83,30	83,30	72,70	73,90	78,30	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	77%	81%	93%	100%	78%	85%	85%	85%	92%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	4,87	4,90	4,25	4,57	4,39	4,40	4,44	4,34	4,62	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	25,40%	27,27%	52,63%	45,45%	25,00%	41,43%	37,50%	39,00%	36,15%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-387	-131	-405	31	49	198	244	186	210	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	77,80	83,3	84,60	83,30	90,00	77,80	90,90	88,90	84,60	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	-0,93%	-0,17%	3,80	1,68	1,97	2,36	1,68	1,60	1,19	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	-1263,00	1377,00	-202,00	136,00	110,00	784,00	844,00	1169,00	1055,00	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				-172,00	-108,00	-211,00	-172,00	-175,00	-200,00	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	18,83%	18,61%	24,06%	18,21%	22,96%	20,92%	20,75%	20,83%	20,52%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	2,10	1,30	0,00	0,00	0,00	2,00	3,70	3,60	3,40	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	68,80	71,10	71,70	75,30	76,10	75,30	78,40	81,00	78,20	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	x	x	202,20	163,59	210,12	211,62	204,67	205,72	205,72	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	95,39	105,66	101,60	104,68	104,19	104,34	104,10	110,76	100,92	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,73%	9,97%	5,12%	6,76%	10,35%	8,16%	8,76%	8,99%	8,86%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	108,43	111,95	115,31	136,89	131,88	126,14	125,10	128,57	131,61	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	x	x	269,61	195,68	245,31	230,6	254,25	260,24	277,14	224,00	0,00
1/2 net APV/frais communs%(site)	81,74%	91,64%	82,47%	89,47%	112,91%	94,17%	97,62%	99,70%	94,29%	83,43	0,00	
		16	12	4	7	4	5	9	7	7	5	

Indicateurs		ALENCON										Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	août	sept	octobre	Bodemer	DR	
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	77,13	73,83	70,87	68,63	67,80	71,43	74,27	75,50	75,87	79,70	80,10	
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois%	74,80	68,00	72,10	70,80	68,60	68,80	79,45	83,45	81,55	81,90	81,30	
	TGI DIAC %	38,93%	37,95%	30,28%	33,33%	35,87%	41,88%	41,72%	41,78%	42,94%	49,61	45,76	
	Assurances (rapport sinistraprime)				32,00	43,00	31,00	29,00	59,00	59,00	72,00	NS	
	RESULTAT NET AVANT IS %	-0,46%	-0,07%	0,99%	1,33%	1,68%	0,97%	0,64%	0,65%	0,22%	0,79	0,00	
	Taux d'absentéisme	0,50%	0,60%	1,03%	1,04%	1,04%	1,07%	0,97%	0,95%	0,95%	0,70	NS	
	Taux d'accidents du travail	0,00	14,29	20,75	20,70	20,60	20,32	20,01	19,88	19,87	21,12	NS	
	Avancement cdes VN / contrat en % :												
	RENAULT ?	88,50	114,00	14,90	29,40	42,70	61,50	69,60	82,70	93,68	78,70	0,00	
	DACIA ?	157,00	191,00	6,10	13,30	22,20	43,30	57,20	64,40	71,67	82,40	0,00	
	Livraisons VN / N-1 en %	84%	110%	172%	167%	151%	146%	135,00%	129,00%	122,90%	108,90	0,00	
	Action Performance au cumul %	103,63	102,73	110,55	106,00	106,00	106,10	106,10	106,10	106,10	107,59	0,00	
	Performance globale VPP	18,70	19,00	18,30	18,40	18,90	18,70	17,70	16,90	16,80	19,90	18,40	
	Pénétration VU OA	22,80	23,10	22,20	12,20	11,50	11,27	11,20	12,00	12,70	21,70	24,00	
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	31,54%	30,31%	27,46%	28,51%	29,52%	33,75%	34,27%	33,93%	34,57%	36,03	35,37	
	1/2 net VN en %	2,93%	3,25%	2,22%	1,95%	3,17%	2,68%	2,02%	2,10%	1,56%	1,82	0,00	
	Taux recommandation VN 4 mois%	75,00	66,70	75,00	70,80	66,70	66,70	85,00	90,00	85,00	86,80	86,70	
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	80%	83%	95%	104%	109%	106%	94%	98%	94%	108,20	0,00	
	MTM - 5 ans en %	7,03	6,81	5,45	5,63	5,71	6,80	6,36	6,73	6,77	8,10	7,31	
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	17,37%	17,62%	18,18%	13,51%	14,04%	29,17%	19,33%	18,00%	18,99%	30,35	27,03	
	1/2 net VO en valeur unitaire €	12	67	446	488	375	415	352	375	365	247,00	0,00	
	Taux recommandation VO 4 mois%	61,50	71,4	62,50	66,70	69,20	86,70	91,70	92,30	83,30	80,60	81,10	
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	2,97%	3,47%	3,38	3,04	4,16	3,80	2,95	3,12	2,57	2,70	0,00	
	H vendues clients / rapport N-1 %	-1583,00	-1840,00	-67,00	71,00	47,00	51,00	501,00	562,00	486,00	3893,00	0,00	
	Entrées atelier / rapport N-1 %				47,00	141,00	68,00	123,00	121,00	462,00	1031,00	0,00	
	1/2 net Atelier en %	11,97%	11,84%	13,28%	12,83%	12,01%	13,07%	13,66%	13,41%	13,09%	19,85	0,00	
	Taux de retours 4 mois %	0,80	0,80	2,50	4,20	4,20	3,40	2,70	2,60	2,60	2,70	2,50	
	Taux recommandation ATE 4 mois%	74,60	69,30	69,20	70,80	70,60	70,90	73,90	76,90	78,10	77,00	81,30	
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	x	x	189,54	159,39	194,13	194,23	187,82	186,24	186,48	211,06	0,00	
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	101,91	105,22	108,35	114,45	112,63	107,90	107,63	126,57	104,51	101,62	0,00	
	1/2 net MPR en %	8,42%	10,02%	8,36%	7,38%	9,95%	9,15%	9,68%	9,63%	9,36%	8,42	0,00	
	Evolution K / 1000 par site %/N-1	110,26	73,47	110,95	117,80	120,65	120,36	115,06	115,11	116,36	111,92	0,00	
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	x	x	276,19	168,48	250,78	216,97	224,70	215,34	233,81	224,00	0,00	
1/2 net APV/frais communs%(site)	58,02%	62,45%	66,18%	64,97%	68,03%	62,66%	67,17%	65,57%	63,58%	83,43	0,00		
		9	11	8	10	10	5	7	5	7	5		

Indicateurs		SAINT LO									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de Reco Entreprise (notes 12 mois)%	75,97	78,23	76,57	76,20	74,53	78,07	80,77	81,93	83,70	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois	81,35	83,85	83,60	84,30	80,20	78,30	84,45	84,95	84,95	81,90	81,30
	TGI DIAC %	36,00%	34,67%	47,87%	42,06%	43,49%	46,52%	44,96%	45,50%	44,61%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				25,00	26,00	37,00	67,00	66,00	66,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	1,91%	2,31%	1,95%	2,69%	2,19%	1,57%	2,01%	1,93%	1,69%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,34%	0,49%	0,47%	0,48%	0,43%	0,52%	0,54%	0,54%	0,49%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	8,19	8,33	8,45	17,00	17,04	25,73	25,78	25,73	25,65	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	100,11	129,00	11,30	23,80	32,00	48,70	57,70	66,30	75,70	78,70	0,00
	DACIA ?	98,30	122,00	8,60	18,20	32,70	61,40	77,30	83,20	92,70	82,40	0,00
	Livraisons VN/ N-1 en %	91%	112%	160%	156%	127%	119%	115,00%	110,00%	106,9%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	112,03	124,71	106,45	107,00	107,00	107,45	107,45	107,45	107,45	107,59	0,00
	Performance globale VPP	27,40	27,10	23,50	22,40	21,70	21,60	20,30	20,10	20,60	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	29,70	33,60	28,20	22,60	24,70	26,92	30,40	30,50	30,30	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	29,22%	28,53%	45,50%	38,32%	37,59%	38,91%	38,36%	38,01%	37,10%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,99%	3,24%	2,37%	2,26%	3,04%	2,28%	1,74%	1,92%	1,71%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois%	90,70	93,80	93,80	93,80	89,60	87,50	95,10	94,90	95,10	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	111%	109%	86%	98%	89%	97%	95,00%	102,00%	101,20%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	7,00	109%	4,17	5,49	5,05	5,70	5,70	6,33	6,18	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	17,73	15,09	21,74%	25,00%	32,26%	37,25%	31,85%	30,00%	31,32%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €		314	520	284	330	298	325	333	323	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	73,30	80,00	90	90,9	90	91,7	100	90,5	82,6	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	3,74%	3,91%	3,26	2,74	3,66	2,88	2,41	2,68	2,44	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	1404,00	1633,00	-342,00	236,00	259,00	222	1097	925	940	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				70,00	116,00	238	381	328	333	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	23,39%	21,54%	22,13%	23,81%	23,05%	22,41%	24,01%	24,34%	23,88%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	6,00	2,00	1,40	2,20	2,10	3,30	2,70	2,00	3,20	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	72,00	73,90	73,40	74,80	70,80	69,10	73,80	75,00	74,80	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	229,00	244,00	241,00	244,00	241,42	240,00	194,00	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	95,34	96,18	113,27	117,02	113,28	113,06	112,04	109,54	107,87	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	6,65%	8,77%	6,60%	5,90%	7,43%	5,90%	8,82%	8,79%	7,89%	8,42	0,00
	Evolution K/ 1000 par site %/N-1	75,64	74,92	101,56	111,57	123,63	128,59	129,04	132,65	125,26	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	217	216	nc	227	225	235	240	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	94,83%	103,11%	85,26%	100,00%	102,10%	99,81%	121,95%	115,69%	113,34%	83,43	0,00
		5	4	8	5	4	10	7	4	5	5	

Indicateurs		COUTANCES									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco Entreprise (notes 12 mois)%	77,43	76,93	78,10	76,77	74,83	77,20	80,77	79,77	79,17	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mo	75,40	78,75	87,05	87,85	86,25	77,95	79,90	78,85	84,50	81,90	81,30
	TGI DIAC %	43,07%	43,60%	30,53%	34,30%	42,53%	53,38%	55,53%	57,77%	62,31%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				25,00	26,00	37,00	67,00	66,00	66,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	1,02%	1,33%	-1,15%	-1,06%	0,72%	0,66%	1,12%	1,30%	1,09%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,96%	1,10%	0,94%	1,01%	0,91%	0,70%	0,52%	0,48%	0,32%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	30,91	31,00	30,81	46,08	45,82	30,35	30,20	30,23	30,28	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	106,20	127,00	13,00	23,60	31,10	50,90	62,30	71,40	83,60	78,70	0,00
	DACIA ?	176,30	209,00	10,80	15,80	31,70	56,70	76,70	83,30	95,80	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	107%	122%	116%	132%	110%	104%	99,00%	95,00%	97,60%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	116,83	103,38	106,45	107,00	107,00	107,45	107,45	107,45	107,45	107,59	0,00
	Performance globale VPP	29,80	28,80	21,70	22,20	21,60	21,54	22,10	22,80	23,40	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	32,40	30,30	31,60	24,70	22,40	21,94	21,50	21,90	21,20	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	33,15%	33,08%	25,26%	24,42%	31,22%	37,94%	40,63%	41,30%	45,53%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	2,59%	2,87%	2,49%	0,97%	1,02%	0,69%	0,51%	0,50%	0,13%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois%	83,30	91,70	95,80	91,70	91,70	79,20	77,30	76,00	85,70	86,80	86,70
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	82%	97%	100%	92%	105%	96%	101,00%	100,00%	100,80%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	7,71	7,77	5,96	5,88	5,92	7,50	7,68	7,98	8,07	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	24,64%	24,40%	26,32%	35,48%	37,78%	43,21%	39,64%	40,00%	39,46%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	-92	-3	-447	-250	0	45	222	222	285	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	76,5	76,90	44,4	57,10	64,3	80	91,7	83,3	78,6	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	2,31%	2,86%	1,17	0,34	1,02	0,82	1,19	1,22	1,06	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	46,00	34,00	147,00	250,00	419,00	818	1194	1383	1441	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				55,00	74,00	249	348	414	378	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	25,71%	24,54%	22,70%	24,54%	26,08%	25,03%	25,19%	25,62%	25,42%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	1,70	3,30	3,30	1,70	2,50	1,70	0,80	0,80	0,80	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	67,50	65,80	78,30	84,00	80,80	76,70	82,50	81,70	83,30	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	201	177	nc	182	188,41	190,00	161,63	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	95,12	98,14	182,00	193,00	188,00	188,00	96,41	100,80	100,73	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	7,30%	5,57%	8,16%	7,52%	6,90%	8,53%	9,80%	9,31%	9,50%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site % /N-1	88,11	89,01	97,72	101,41	98,83	94,53	106,76	113,57	108,97	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	70,37	78,44	91,27	98,86	193	196	177	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	96,90%	104,19%	91,60%	101,18%	108,40%	110,37%	117,97%	123,48%	119,36%	83,43	0,00
		9	8	12	14	9	7	5	4	5	5	

Indicateurs		VIRE									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de Reco Entreprise (notes 12 mois)%	74,53	75,10	73,17	71,77	70,17	72,17	75,87	76,43	77,33	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois	75,10	78,65	76,40	77,50	74,25	76,60	83,40	82,50	80,10	81,90	81,30
	Assurances (rapport sinistraprime)				40,19%	38,41%	44,04%	67,00	47,46%	47,27%	49,61	45,76
	TGI DIAC %	38,14%	36,66%	42,37%	25,00	26,00	37,00	45,79%	66,00	66,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	0,41%	0,63%	1,72%	0,46%	1,52%	1,69%	1,96%	1,79%	1,29%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,34%	0,23%	0,63%	0,69%	0,69%	0,69%	0,69%	0,68%	0,68%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	41,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21,12	NS
	Avancement Coes- VN / contrat en %											
	RENAULT ?	102,80	129,00	15,20	24,80	29,30	46,30	59,30	67,40	80,40	78,70	0,00
	DACIA ?	287,50	360,00	8,40	17,90	28,40	44,20	60,00	70,50	74,70	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	109%	121%	142%	139%	135%	123%	108,00%	105,00%	101,60%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	112,07	102,53	106,45	107,00	107,00	107,45	107,45	107,45	107,45	107,59	0,00
	Performance globale VPP	22,70	22,20	20,90	19,00	20,00	20,55	20,00	20,30	21,20	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	36,90	25,90	36,70	34,70	32,30	29,00	27,70	30,85	29,60	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	26,92%	26,93%	33,90%	31,78%	29,14%	30,28%	29,67%	30,85%	31,82%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	1,96%	2,69%	1,40%	0,99%	1,46%	1,87%	0,99%	1,07%	0,92%	1,82	0,00
	Taux recommandation VN 4 mois%	78,9	88,5	84,00	87,50	81,00	76,60	90,50	87,50	86,40	86,80	86,70
		Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	100%	108%	161%	157%	132%	106%	104,00%	105,00%	105,30%	108,20
MTM - 5 ans en %		8,53	8,31	12,79	10,81	9,34	9,00	9,81	9,88	9,39	8,10	7,31
Pénétration Diac VO en % HORS LE		26,17%	23,44%	17,86%	21,43%	28,00%	28,77%	32,04%	30,00%	30,08%	30,35	27,03
1/2 net VO en valeur unitaire €		265	29	1 000	768	880	774	855	829	724	247,00	0,00
Taux recommandation VO 4 mois%		88,9	75,00	62,50	63,60	75,00	87,50	91,70	80,00	78,60	80,60	81,10
1/2 net VN +VO en % / CA VN		2,97%	2,80%	6,23	4,27	5,01	4,80	4,55	4,65	3,92	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	14,00	-92,00	-70,00	101,00	204,00	453	682	417	243	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				-73,00	-20,00	39	125	115	62	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	20,00%	18,93%	19,50%	20,59%	20,43%	20,16%	20,89%	20,67%	19,98%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	6,30	7,50	3,80	2,50	2,50	6,30	5,00	3,80	1,30	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	71,30	68,80	68,80	67,50	67,50	67,50	76,30	77,50	80,10	77,00	81,30
	CMP (Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	192,00	196,00	194,00	200,00	194,95	195,00	178,00	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	94,44	97,42	110,04	108,58	108,37	108,61	105,48	101,78	100,22	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	8,16%	9,76%	5,00%	4,11%	4,00%	6,43%	9,13%	8,77%	8,22%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site % / N-1	93,19	101,19	185,26	198,11	193,15	172,93	158,14	162,39	147,55	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires / VN livrés (N-1)	X	x	373	366	nc	300	302	312	311	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs (site)	62,07%	65,37%	56,98%	60,80%	61,80%	68,31%	78,30%	75,21%	71,87%	83,43	0,00
		5	9	9	11	10	8	4	4	2	5	

Indicateurs		BAYEUX									Ref 10/2010	
01/12/2010		octobre	decembre	fevrier	mars	avril	juin	aout	sept	octobre	Bodemer	DR
	Taux de reco entreprise (notes 12 mois)%	79,47	80,30	80,17	79,73	81,03	79,37	80,27	80,67	83,47	79,70	80,10
	Taux recommandation PER4 (VN ATE) 4 mois	77,05	81,95	78,75	80,30	80,40	83,35	85,35	87,85	88,85	81,90	81,30
	TGI DIAC %	52,97%	54,64%	37,50%	41,67%	49,83%	57,66%	54,71%	54,99%	56,18%	49,61	45,76
	Assurances (rapport sinistraprime)				25,00	26,00	37,00	67,00	66,00	66,00	72,00	NS
	RESULTAT NET AVANT IS %	2,55%	2,62%	0,63%	0,91%	2,17%	1,65%	2,40%	2,26%	1,88%	0,79	0,00
	Taux d'absentéisme	0,34%	0,46%	0,28%	0,28%	0,37%	0,57%	0,71%	0,71%	0,71%	0,70	NS
	Taux d'accidents du travail	11,15	0,00	0,00	11,26	1,27	11,30	33,94	34,04	34,12	21,12	NS
	Avancement cdes VN / contrat en % :											
	RENAULT ?	122,10	152,00	17,30	28,70	34,40	49,90	60,20	73,20	83,10	78,70	0,00
	DACIA ?	122,00	146,00	7,70	19,20	40,80	60,80	73,10	78,50	84,60	82,40	0,00
	Livraisons VN / N-1 en %	106%	124%	146%	161%	130%	129%	116,00%	114,00%	106,90%	108,90	0,00
	Action Performance au cumul %	129,56	112,90	106,45	107,00	107,00	107,45	107,45	107,45	107,45	107,59	0,00
	Performance globale VPP	24,50	23,30	26,70	23,80	24,40	21,11	20,70	21,10	20,80	19,90	18,40
	Pénétration VU OA	38,60	29,40	35,00	33,90	34,10	34,92	34,50	34,00	34,50	21,70	24,00
	Pénétration DIAC VN en % HORS LC	35,86%	37,83%	27,08%	32,02%	35,12%	39,90%	39,08%	38,93%	38,07%	36,03	35,37
	1/2 net VN en %	3,33%	3,27%	1,50%	1,75%	2,73%	2,12%	2,60%	2,53%	2,31%	1,82	0,00
Taux recommandation VN 4 mois%	83,30	88,90	87,50	87,50	87,50	87,50	87,50	91,30	95,20	86,80	86,70	
	Liv.VO par rap. à N-1 (part mcd) %	95%	101%	96%	103%	97%	109%	109,00%	108,00%	108,80%	108,20	0,00
	MTM - 5 ans en %	11,19	11,46	8,49	8,86	8,82	9,20	9,77	10,16	10,45	8,10	7,31
	Pénétration Diac VO en % HORS LE	34,86%	38,14%	55,56%	46,81%	48,39%	54,46%	38,52%	40,00%	36,36%	30,35	27,03
	1/2 net VO en valeur unitaire €	201	265	255	195	294	295	408	384	347	247,00	0,00
	Taux recommandation VO 4 mois%	78,30	84,60	80,00	84,20	90,50	88,90	80,00	71,40	81,80	80,60	81,10
	1/2 net VN +VO en % / CA VN	4,00%	4,14%	2,09	2,20	3,46	3,00	3,93	3,82	3,55	2,70	0,00
	H vendues clients / rapport N-1 %	1164,00	1311,00	141,00	335,00	381,00	345	300	115	22	3893,00	0,00
	Entrées atelier / rapport N-1 %				175,00	231,00	153	93	84	58	1031,00	0,00
	1/2 net Atelier en %	22,27%	21,53%	22,03%	22,45%	22,94%	21,41%	21,73%	21,43%	21,11%	19,85	0,00
	Taux de retours 4 mois %	6,70	5,00	3,30	4,20	3,30	2,50	2,50	2,50	3,30	2,70	2,50
	Taux recommandation ATE 4 mois%	70,80	75,00	70,00	73,10	73,30	79,20	83,20	84,40	82,50	77,00	81,30
	CMP(Chiffre d'affaires Moyen/parc 10 ans)	X	x	105,69	105,04	105,16	99,52	99,14	99,60	254,01	211,06	0,00
	CA PR grossistes / N-1 ventes %	97,64	100,80	255,00	233,00	228,00	225,00	225,40	221,00	98,26	101,62	0,00
	1/2 net MPR en %	9,05%	10,59%	9,88%	9,55%	7,97%	10,44%	10,66%	10,47%	10,56%	8,42	0,00
	Evolution K / 1000 par site % /N-1	101,03	100,20	83,72	79,82	97,29	96,85	106,04	115,93	109,72	111,92	0,00
	Panier moyen accessoires/ VN livrés (N-1)	X	x	172	171	nc	158	162	161	173	224,00	0,00
	1/2 net APV/frais communs%(site)	100,48%	103,05%	99,27%	97,70%	101,10%	98,11%	101,26%	100,82%	97,86%	83,43	0,00
		6	0	5	6	4	4	4	4	3	5	