

ze**pros** | **CARROSSERIE** auto.zepros.fr

P.14

TECHNOLOGIE

IA: futur incontournable du sinistre



ANALYSE

Les carrossiers espagnols en mode rupture

Face aux contraintes économiques et environnementales, les carrossiers ibériques veulent réinventer leur modèle économique. Côté français, on observe. **P.6**



MARCHÉ

La peinture attendue au rebond

Après une année 2025 plus tendue que jamais côté volumes, l'exercice 2026 pourrait dessiner la tendance des prochaines années. **P.32**

ONE

BODY REPAIR
FORUM

CÔTÉ CONSTRUCTEURS COMME INDÉPENDANTS

**L'unique carrefour stratégique
dédié à la convergence des marchés
OES et IAM**

NOUS VOUS DONNONS RENDEZ-VOUS LES

12 & 13

MARS 2026

4^E ÉDITION
SAVE THE
DATE!



Dans l'écrin prestigieux
de l'hôtel BARRIÈRE

LE WESTMINSTER ★★

Le Touquet-Paris-Plage
(2h30 de Paris)

**PARTICIPEZ OU DEVENEZ
SPONSOR DE L'ÉDITION 2026 !**



PARTENAIRE
PLATINIUM 2026

PARTENAIRES GOLD 2026

PARTENAIRES SILVER 2026

UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR





Équilibre économique en question(s)

Deux questions parlementaires déposées en novembre et décembre 2025 font irruption dans le débat public. L'une de Jean-Pierre Bataille, député du Nord appartenant au groupe Libertés, Indépendants, Outre-mer et Territoires (LIOT), adressée au ministre de l'Économie. L'autre de Dany Wattebled, sénateur du même département, appartenant Les Indépendants - République et Territoires, au ministre des Transports. Toutes deux convergent : le secteur de la réparation-collision traverse une crise structurelle qui menace son équilibre concurrentiel. Les griefs évoqués par les parlementaires concernés sont précis. Intégration verticale des assureurs, subordination économique de cabinets d'experts, chiffrages parfois effectués à partir de

barèmes internes, orientation des assurés vers les réseaux agréés sans rappel à la loi Hamon garante du libre choix... Côté assurance, compagnies et mutuelles pointent toujours les offres promotionnelles excessives de certains ateliers sans agrément et dénoncent des écarts de facturation importants avec leurs réseaux agréés. En bris de glace, elles justifient leurs expertises systématiques auprès des ateliers non conventionnés comme un moyen d'objectiver les évaluations et de contenir la hausse des primes. Une position qui interroge sur l'équilibre du marché. La bataille du vitrage, dernier épisode médiatisé l'automne dernier jusque sur les plus grandes chaînes de télévision, cristallise ces tensions. Mais elle n'est qu'un symptôme d'un mal plus profond.

Car derrière ces accusations croisées se dessine un enjeu fondamental pour les réparateurs indépendants : la survie d'un tissu économique local face à la concentration capitaliste. Les élus réclament des initiatives concrètes pour garantir l'indépendance des experts, assurer la loyauté des relations, encadrer les pratiques contractuelles. Reste à savoir si le Gouvernement répondra par des mesures structurantes ou, à tout le moins, par une intermédiation sincère. 2026 s'annonce comme une année décisive. Entre régulation des dérives et préservation de la diversité du marché, l'équilibre sera difficile à trouver.

par Romain Thirion,
Rédacteur en chef adjoint Carrosserie
r.thirion@zepros.fr

INDICATEURS

ANALYSE

ACTUALITÉS

VOS RÉGIONS

FOCUS

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

BUSINESS

Apporteurs d'affaires

ENSEIGNES

MÉTIERS

Vitrage

Réparateurs tôliers

Peintres

Marché

Distributeurs équipementiers

NOUVEAUTÉS PRODUITS

DAF CONSEIL

P.4

P.6

P.8

P.10

P.14

P.18

P.20

P.22

P.26

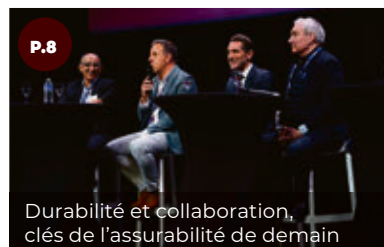
P.30

P.32

P.36

P.38

P.39



P.8

Durabilité et collaboration,
clés de l'assurabilité de demain



P.22

GlassGlass s'offre une mission
d'avenir



P.27

En tôlerie, Ford casse les prix



P.18

BCA Expertise détaille
sa stratégie RSE



P.37

PPG se muscèle en para-peinture
et outillage spécialisé

8-10 rue des Blés, Bât. M/36, 93210 La Plaine Saint-Denis - 0149985845 - contact-auto@zepros.fr - auto.zepros.fr • **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** : Philippe Paulic, 0662730602, p.paulic@zepros.fr • **ÉDITEUR DÉLÉGUÉ** : Serge Boillot, 0620111273, s.boillot@zepros.fr • **DIRECTRICE DE LA RÉDACTION** : Caroline Ridet, 0660768455, c.ridet@zepros.fr • **RÉDACTRICE EN CHEF** : Muriel Blancheton, 0660773007, m.blancheton@zepros.fr • **RÉDACTEUR EN CHEF RÉSEAU** : Jérémie Morvan, 0610654203, j.morvan@zepros.fr • **RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT CARROSSERIE** : Romain Thirion, 0666645860, r.thirion@zepros.fr • **PREMIER SECRÉTAIRE DE RÉDACTION** : Jean-Philippe Scardina, jp.scardina@zepros.fr • **CHEF DE STUDIO** : Marc Le Texier, maquette@zepros.fr • **MAQUETTISTES** : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO** : Léa Cuissard, François Legrand, Emmanuel Varrier, Thierry Goussin, Jean-Sébastien Thomas, Jean-Pierre Raynaud • **CRÉDIT PHOTOS ET ILLUSTRATIONS** : Droits réservés sauf mention contraire, Photo couverture : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION** : Sandrine Reumond, s.reumond@zepros.fr • **DIRECTRICE COMMERCIALE** : Nathalie Richard-Mathieu, 0669659383, n.richard-mathieu@zepros.fr • **DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT** : Benjamin Huet, 0761446052, b.huet@zepros.fr • **RESPONSABLE CLIENTÈLE** : Maxime Kaddour, m.kaddour@zepros.fr, 0698015367 • **RESPONSABLE ADMINISTRATIF** : Moufid Barkallah, m.barkallah@zepros.fr • **COMPTABLE** : David Vallès, d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION** : Roto Champagne, ZI Dame Huguenote, 2 rue des Frères Garnier, 52000 Chaumont • **DISTRIBUTION** : 16743 exemplaires (OJD 2024) • **MENTIONS LÉGALES** : Dépôt légal à parution, ISSN 2779-0290 - ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », S.A. au capital de 108000 € • RCS Bobigny B 483806717.

COÛT DE LA RÉPARATION

Statistiques SRA (évolution sur 2024)

HAUSSES DES COÛTS DE LA RÉPARATION SUR 2025

+ 5,9%sur le coût total de réparation
sur 12 mois glissants dont :

+5,5% du coût moyen des pièces

+3,7% du coût moyen horaire de la main-d'œuvre totale

+5,8% de l'équivalent horaire moyen du coût des ingrédients peinture

Évolution du coût des pièces
détachées sur 12 mois glissants,
en prenant en compte les
augmentations des paniers d'achat
lors des changements de modèle
de véhicules :**+ 7,6%**

Sur 2025, le coût des paniers pièces SRA (287 modèles de 30 marques, représentatifs des véhicules les plus sinistrés, en moyenne 42 pièces suivies par modèle) a progressé de 7,6 % sur un an (vs + 7,8 % en 2024). En complément, la facture main-d'œuvre a crû de 4,7 %, quand l'indice "ingrédients peinture" a crû de 5 %. Sur l'année, 15 des 30 marques suivies ont augmenté leurs tarifs, avec au cumul + 5,17 % (sans pondération SRA).

PLUS FORTE HAUSSE DES COÛTS 2025



SUZUKI

+ 12,03%



MINI

+ 8,24%



MAZDA

+ 7,85%



HYUNDAI

- 8,10%



LEXUS

+ 0,63%



NISSAN

+ 0,795%

Variation des tarifs et prix moyen en euros HT par famille de pièces suivies (sans pondération).

PIÈCES DE RÉEMPLOI (source : SRA)

TAUX D'UTILISATION DE PRE EN RÉPARATION-COLLISION SUR 2025

20,9%des rapports
d'expertise avec
au moins une PRE**6,1%**de PRE dans le total
des pièces remplacées
(véhicules tous âges)**8,5%**de PRE dans le total
des pièces remplacées
pour véhicules de 5 ans et +

Confirmation de la tendance positive de l'adoption des pièces de réemploi dans les réparations des sinistres de collision. Comparé à la même période de 2024, le critère "présence d'au moins une PRE dans le panier" a gagné 3,6 points.

CONJONCTURE ATELIERS

Baromètre Mobilians-Solware (évolution sur 2024)

Tout type d'atelier

**+ 2,5%**

Janvier-Décembre 2025

Pièces : + 2,7%

MO : + 2,3%

Entrées atelier : - 1,8%

Panier moyen : + 4,3%

2025 aura permis une reprise d'élan pour les 368 ateliers de carrosserie suivis par Mobilians-Solware qui cumulent 130,8 M€ de chiffre d'affaires. Et tout au long de l'année, l'activité est restée stable, autour de plus ou moins 4 entrées atelier par semaine. Et c'est bien la hausse continue du panier moyen – 1 704,60 € en moyenne – qui a porté la croissance.

PIÈCES

Baromètre Feda/Xerfi Specific

CA DISTRIBUTEUR VL DÉCEMBRE 2025

**Total
PR
+ 2,5%****dont
peinture-
carrosserie
+ 11,5%**

En VL, les distributeurs ont globalement atterri en 2025 sur une légère croissance de 0,4 %. En zoomant sur l'activité peinture-carrosserie, la progression est quasiment spectaculaire – de l'ordre de + 7 % –, boosté par un second semestre très porteur et largement gonflé par les performances de septembre (+ 6 %) et surtout de décembre, avec un T4 à + 9 %.

VÉHICULES D'OCCASION

Progression des ventes VO (Source : AutoScout24)



DÉCEMBRE 2025

+ 5,8%soit 455 594
immatriculations

CUMUL 12 MOIS

+ 0,7%soit 5 437 041
immatriculations

2025 : année de bascule pour AutoScout24, avec la montée en puissance de l'électrification mais toutefois des ventes Diesel toujours au firmament (80 % des ventes), un ratio de 3,3 VO vendu pour un VN, des prix en légère baisse (mais 40 % plus élevés qu'en 2019). Sur l'année, le marché est restée en deçà de 7,3 % par rapport aux ventes de 2019. Et 2026 commence mal, avec un repli de 9,8 % des transactions enregistrées en janvier.

Évolution du nombre de véhicules vendus par typologie de carburant

• DIESEL + 3% • ESSENCE - 1,5%
• ÉLECTRIQUE + 28,2% • HYBRIDE + 24,3%

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes VN (Source : CCFA/PFA-AAA)



DÉCEMBRE 2025

- 5,8%soit 172 927
immatriculations

CUMUL 12 MOIS

- 5%soit 1 632 154
immatriculations

L'année 2025 s'est bouclée sur des ventes VN en berne... et avec des volumes en déficit de 26,3 % vs 2019. Et la tendance devrait devenir structurelle, avec des ventes qui pourraient ne plus dépasser 1,7 million d'unités annuelles. Et 2026 commence dans le rouge, avec des immatriculations VPN à - 6,5 % sur janvier. Pour l'exercice, AAA Data prévoit un scénario à 1,6 million d'immatriculations, avec une part de marché de 25 % des modèles électriques.

Mix énergétique des véhicules en LLD (12 mois 2025)

Immatriculations VP + VUL en LLD (source : Anval Mobility Observatory)



Au global, les parts de marché des différentes énergies (VP + VUL) ressortent à 13,3 % pour l'Essence ; 32,5 % pour le Diesel ; 18,8 % pour l'électrique ; 34,7 % pour les hybrides (total), dont 6,6 % pour les rechargeables, 14 % pour les hybrides simples et 14 % pour les micro-hybrides.

VISIBILITÉ DIGITALE **» Nouveau «**

Baromètre Vasano - Indice de popularité : nombre moyen d'avis par établissement en 2025

Podium Top 5 enseignes vitrage

123 PARE-BRISE	267
CARGLASS	95
FRANCE PARE-BRISE	31
MONDIAL PARE-BRISE	22
RAPID PARE-BRISE	28

Pour 2026, nous changerons tous les mois les paramètres mis en avant suite à la vigie des notes Google de notre partenaire Vasano. Ce mois-ci : popularité des enseignes de vitrage et intérêt des consommateurs à commenter leur expérience. L'histoire (les relevés Vasano) ne dit pas si ce sont des avis positifs ou négatifs !

SINNEK

THE COLOR REVOLUTION

SINNEK est la marque de peinture premium pour carrosserie engagée vis-à-vis de la qualité, l'efficacité, la technologie et la couleur.

Un produit fait par des spécialistes pour des spécialistes en quête de garantie, de sécurité et d'une forte rentabilité.

SINNEK. THE COLOR REVOLUTION



www.sinnek.com

INITIATIVE

Les carrossiers espagnols brisent le consensus pour revoir leur modèle économique

Les organisations professionnelles spécialisées Asetra et Aprotalleres ont créé début février une coalition pour négocier avec les compagnies d'assurance, en rupture avec la stratégie de l'Alliance de la Carrosserie. Un mouvement qui révèle les fissures d'un modèle économique jugé "obsolète", où la complexification technique des réparations n'a pas été suivie d'une revalorisation tarifaire. Fin janvier, dans les locaux madrilènes d'Asetra, plusieurs représentants d'associations nationales de carrossiers espagnols se sont retrouvés pour analyser leurs relations avec les assureurs, notamment Mapfre et Mutua Madrileña. Deux organisations majeures, Asetra et Aprotalleres, ont proposé la création d'une coalition parallèle, témoignant d'une impatience croissante face à un statu quo jugé insoutenable. Dans un communiqué révélé par nos confrères d'Infotaller, Asetra et Aprotalleres dressent un constat radical : « *La réalité est que dans notre secteur, nous n'avons pas suffisamment progressé sur le plan entrepreneurial. La technologie a évolué de manière vertigineuse et la complexité des réparations s'est multipliée de façon exponentielle, et le coût de ce qui précède est supporté majoritairement par les ateliers* », martèle le texte.

Trois éléments jouent en défaveur de la rentabilité

Les organisations pointent trois aspects compromettant la rentabilité. Primo : le taux de



En septembre 2025, Asetra et Natram s'étaient réunis avec Mutua Madrileña pour programmer une étude conjointe des temps de montage-démontage inclus dans le barème de l'assureur.

main-d'œuvre systématiquement inférieur au tarif public. Secundo : l'interprétation à la baisse des barèmes de temps. Tertio : l'insuffisante prise en compte de l'inflation des produits de peinture. Le communiqué dénonce un « *blocage structurel* », où « *les barèmes restent ancrés dans le passé* » alors que la complexité technique s'est accrue.

Asetra et Aprotalleres insistent : « *L'alliance ne naît pas d'une initiative théorique ni d'un exercice de bureau. Elle surgit de l'atelier de carrosserie et pour le carrossier*. » Les deux organisations assument ainsi « *le compromis de mener ce changement, au lieu d'attendre que d'autres décident pour le collectif* ». Une formula-

tion qui critique implicitement la stratégie de l'Alliance de la Carrosserie. Le communiqué précise que ce mouvement ne signe pas la mort de l'Alliance, mais « *sa continuité au moyen d'un nouveau point de départ* ». Avec l'objectif de « *ne plus être le maillon faible de l'après-vente* ».

Feuille de route ambitieuse, ralliements incertains

La coalition affiche quatre objectifs : l'unité d'action des carrossiers espagnols ; l'adaptation des relations commerciales à la réalité économique ; le changement du modèle actuel ; et le respect des lois du marché. Quant à sa feuille de route, elle inclut des barèmes

réalistes et actualisés ; un modèle de durabilité environnementale qui cesse d'être « *une charge invisible pour l'atelier* » ; la gestion de la pièce de rechange ; l'adaptation au véhicule électrique ; la formation et le leadership sectoriel.

Mais cette ambition se heurte aux divisions du secteur... Si Asetra et Aprotalleres ont immédiatement souscrit à l'initiative le 29 janvier, trois jours après l'annonce, CETRAA, Fagnauto et Ganvam ont décliné l'invitation et maintenu leur engagement dans l'Alliance de la Carrosserie. Le communiqué appelle toutefois à l'implication de l'ensemble de l'écosystème : ateliers, assureurs, loueurs et fleteurs, experts, fabricants, distributeurs. « *Il est temps d'ordonner, professionnaliser et dignifier une activité essentielle pour la sécurité routière, la durabilité et l'avenir de l'automobile* », affirment les cosignataires. Reste à savoir si cette coalition parviendra à créer un rapport de force suffisant pour obtenir les évolutions tarifaires réclamées, ou si la division du secteur condamnera l'initiative à l'inefficacité. Ce qui se joue en Espagne dépasse le cadre ibérique... La question de la juste rémunération des réparations demeure un sujet de friction permanent dans toute l'Europe. Le modèle espagnol de coalition, s'il parvenait à produire des résultats tangibles, pourrait inspirer d'autres marchés confrontés aux mêmes déséquilibres. ●

r.thirion@zepros.fr

Points de vue franco-espagnols partagés

La FFC Mobilité Réparation et Services est allée à la rencontre du CETRAA pour échanger sur les réalités du métier de réparateur automobile des deux côtés des Pyrénées. Créée en 1979, l'organisation espagnole agit également sur des sujets clés comme la sécurité routière, l'environnement et la formation des jeunes aux métiers de l'automobile. Cette première réunion a permis aux deux structures de se présenter, de comparer leurs missions, mais surtout de mettre sur la table les vrais sujets qui pèsent sur les ateliers : fonctionnement du marché de l'assurance, méthodes d'expertise, process d'indemnisation, pression économique sur les réparateurs... Un point a fait consensus : les dérives dans certaines pratiques d'expertise et d'indemnisation, qui fragilisent les entreprises de réparation et compliquent leur travail au quotidien. L'enjeu dépasse largement les frontières nationales. « *Les banquiers assureurs étant des entreprises présentes sur les marchés européens, il est capital que les organisations des différents pays s'unissent pour faire valoir les droits de leurs adhérents* », estime Laurent Fourcade, président de la FFCM. D'où une volonté commune de travailler à défendre les réparateurs à l'échelle européenne face à des acteurs économiques déjà organisés au niveau international.



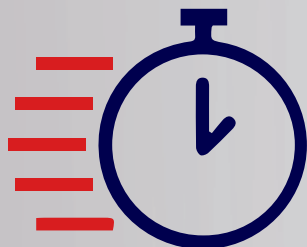
La plateforme informatique de gestion des sinistres automobiles par cession de créance

25 ans d'expérience – 140 000 dossiers annuels

UN DOSSIER HORS AGRÉMENT ? PROPOSEZ **LA CESSION DE CRÉANCE !**



Simplicité



Rapidité



Gestion 100%
dématérialisée



Pas d'avance de
frais pour le client

LA GARANTIE D'ÊTRE PAYÉ

RENSEIGNEMENTS ET ASSISTANCE FFC

01 44 29 71 29

RÉPARABILITÉ

Durabilité et collaboration,
clés de l'assurabilité de demain

« Une assurance verte n'est pas liée qu'à l'énergie des véhicules, mais aussi à la responsabilité de tous les acteurs de la réparation autour de la durabilité », posait d'emblée Bertrand Delignon, directeur IARD de la MACIF, lors de son intervention sur l'événement d'IBIS France 2025, coorganisé par CESVI France et le Groupe Covéa. « La hausse des coûts s'explique par celui du risque en hausse et lié à l'évolution des mobilités », affirme-t-il. La démonstration par les chiffres Covéa : 10,7 millions de véhicules assurés, un coût de réparation à + 25 % sur quatre ans et un parc qui devrait être électrifié à 50 % d'ici 2050. S'y ajoute le poids de l'empreinte carbone dans les bilans des grandes entreprises, assureurs inclus. Face à ces tensions, Christian Garrez, directeur général de Darva, rappelle que « pour progresser, il faut mesurer ». L'éditeur d'outils digitaux dédiés à la gestion de sinistres a d'ailleurs développé un système permettant aux fournisseurs de solutions de calcul d'empreinte carbone de se brancher pour mesurer l'évolution du marché.

Contradictoire
et collaboration

Sur le plan opérationnel, tant les réparateurs que les experts sont en première ligne avec en surplomb le débat contradictoire. « Cet échange est essentiel. Et il faut veiller au maintien à jour des compétences techniques du personnel et du bon équipement. Comme il convient de rémunérer comme elles le méritent lesdites compétences, indispensables à la capacité de réparer », insiste Catherine Morhet, cogérante de la Carrosserie MorheT à Saint-Michel-sur-Orge (91). Une collaboration qui doit s'étendre aux constructeurs. « La réparabilité n'est pas qu'un choix dans les bureaux d'études, elle doit être un droit dans les ateliers. Or certains constructeurs freinent l'accès aux données, le rempla-



De g. à dr. : Abdelmajid Saayed (Eurotôle), David Thévenot (Covéa), François Mondello (FFEA), Peter Canisius (Ford France) et Gauthier Laviron (GRYP).

cement automatique de certaines pièces et l'irréparabilité "by design". Aujourd'hui, trop souvent, réparer un phare exige de changer l'ensemble de la pièce. Dans une période de tension sur le pouvoir d'achat, ce n'est pas acceptable », martèle Christophe Apolant, responsable RSE & pilotage des prestataires indemnisation de Groupama. Sylvie Layec, senior vice-président ventes & marketing monde de Stellantis Parts & Services, a évoqué les matériaux recyclables, les efforts de réemploi et les solutions de réparation conçues par Stellantis pour maintenir en état les véhicules pendant plus de quinze ans.

PIEC ou réparation :
pragmatisme exigé

Ardents partisans de la PIEC, les assureurs continuent de se concentrer sur l'approvisionnement de leurs réseaux agréés. Toutefois, François Mondello, président de la FFEA, plaide pour un changement de paradigme. « La réparation durable ne doit plus être une réparation exceptionnelle. La pièce d'origine devrait toujours être la dernière des solutions », ose-t-il. Et la réparation, une solution de première intention, selon Christophe Apolant, pour trois raisons : « D'abord économique pour limiter la hausse des primes, puis écologique et enfin la satisfaction client. Car 50 % des réparations concernent des

véhicules de plus de dix ans à maintenir roulants. »

Avancer sur toutes les
méthodologies

Dans cette course, chacun prêche pour sa paroisse. Le débosselage sans peinture ? « Notre volonté est de projeter cette réparation bas-carbone sur du sinistre collision », précise Abdeljalil Saayed, directeur stratégie et développement d'Eurotôle. De son côté, Gauthier Laviron, cofondateur de GRYP, plaide pour l'impression 3D de pièces certifiées. L'entreprise bordelaise travaille d'ailleurs avec CESVI France pour « se rapprocher des standards constructeurs ». La pièce neuve n'a toutefois pas dit son dernier mot, à en croire Peter Canisius, directeur de Ford Service France, qui a baissé début 2026 le prix de certaines pièces de carrosserie pour les modèles de cinq ans et plus.

Formation et transparence,
investissements d'avenir

Dans cette nouvelle réalité, la formation se fait investissement stratégique. En 2026, CESVI va accélérer sur la formation à la réparation durable, avec un pôle R&D sur la réparabilité des VE et de leurs batteries, avec un nouveau bâtiment dédié à l'électrique qui sera construit sur le site du technocentre de Jaunay-Marigny (86). ●

r.thirion@zepros.fr

SYNDICAT

3^e mandat de président de la FNA pour Robert Bassols

En 2021, il remplaçait Gérard Polo à la présidence de la Fédération Nationale de l'Automobile. Fin novembre, Robert Bassols a été réélu pour trois ans. L'occasion de renouveler ses instances fédérales et d'acter plusieurs évolutions importantes. Le bureau fédéral est composé de : Robert Bassols, Alexandre Wurger, Bruno Choix, Gérald Sgobbo, Philippe Gimenez, Marie-Françoise Berrodier, Bertrand Billaud et Jean Yves Chevallier. « *Le renouvellement de nos instances, l'élargissement de nos métiers et le renforcement de notre présence territoriale traduisent notre ambition : accompagner tous les entrepreneurs-artisans de l'auto face aux transitions majeures du secteur* », se réjouit le président, qui vient donc d'être réélu pour la seconde fois.

Recalibrage des instances

Parce que l'écosystème bouge vite, l'organisation a souhaité



© Capucine HENRY

Deuxième réélection de Robert Bassols à la présidence de la FNA.

adapter ses instances consultatives aux mutations du monde artisanal. Ainsi, la composition et les périmètres de ses branches et commissions ont évolué. Exit donc la branche "métier Carburant", bonjour celle des "Énergies de la Mobilité".

De même, la commission sociale formation devient la Commission Sociale, Formation et Prospective. Encore un élargissement de périmètre d'action pour intégrer la transition vers les métiers de demain. La FNA regroupe dorénavant

vingt métiers avec l'intégration de ceux du : vitrage, déboselage sans peinture, véhicules d'époque, et réparation rapide. L'organisation a également ouvert de nouvelles structures de proximité : la FNA de l'Hérault, Île-de-France et Centre-Val de Loire.

Des élus formés pour mieux répondre aux attentes

Enfin, sur 2026, la fédération va déployer un grand plan de formation de ses élus avec l'Institut Supérieur des Métiers. Au programme : consolidation des savoir-faire afin de mieux représenter la FNA auprès des acteurs économiques et institutionnels, promouvoir l'action syndicale, construire un réseau de communication... Après le déménagement de son siège parisien à la Défense, la FNA veut enfoncer le clou d'une organisation qui se modernise et sait évoluer avec son temps. ●

c.ridet@zepros.fr

RSE

Rémunération verte pour transformer l'expertise auto



Depuis début janvier, le groupe Lang & Associés a franchi un cap en intégrant la performance carbone au cœur de son modèle de rémunération. Le groupe d'expertise automobile a conçu un système qui lie directement une part de la prime des experts à leur contribution à la réduction des émissions de CO₂. Précisia GES mesure la performance de chaque expert en comparant ses émissions réelles à un niveau de référence pré-

défini. Les critères évalués incluent notamment le taux de réparation (vs remplacement), l'usage de pièces de réemploi et la réduction des déplacements physiques (EAD, IA). Lorsque le score dépasse 100 %, les experts peuvent voir leur prime augmenter jusqu'à 10 %, une première dans la profession. L'initiative s'inscrit dans le prolongement de la création, il y a quelques années, de Carbon Risk Intelligence, filiale spécialisée dans la mesure de l'empreinte carbone et des pratiques durables. En associant directement la rémunération des collaborateurs à des critères bas-carbone, Lang & Associés espère encourager les bonnes pratiques internes, mais aussi impulser une dynamique plus large de transformation de la filière automobile. ●

R. T.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Les automobilistes adeptes de la PIEC

Les résultats sont sans appel : 91 % des automobilistes français sont favorables à l'utilisation des pièces issues de l'économie circulaire. C'est ce que révèle Valused dans son premier baromètre sur le sujet, réalisé en décembre 2025 avec OpinionWay. Pourtant, seulement 5,6 % des réparations ont été réalisées avec cette offre alternative. « *Notre rôle est de faciliter l'accès à ces pièces et d'accompagner le passage de l'intention à l'acte* », milite Julien Dubois, cofondateur de Valused. En effet, 60 % des automobilistes sont séduits par leur prix plus abordable et 26 % par leur impact environnemental. Et 61 % des réparateurs proposent systématiquement de la PIEC, une nette augmentation depuis 2023. Sauf que cet engouement ne se traduit pas forcément sur

le terrain. En 2025, seulement 5,9 % des pièces changées sont des PIEC, malgré une hausse de 11 % en 2024. La principale réserve des professionnels reste la qualité perçue des PIEC, notamment ceux qui n'utilisent pas de pièces d'occasion. La disponibilité et les délais d'approvisionnement restent une contrainte de plus aux yeux des réparateurs. ●

l.cuissard@zepros.fr



Aujourd'hui, 9 réparations sur 10 se font encore avec des pièces neuves.



Parlez-nous de vous !

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service ?

CONTACT-AUTO@ZEPROS.FR



86 | VOUNEUIL-SOUS-BIARD

VSB internalise ses travaux de carrosserie



Grâce à son atelier carrosserie, VSB peut désormais réaliser en interne toute la préparation de ses VO.

Reprise le 1^{er} septembre 2025 par Alban Simonet et son fils Pierre, VSB Automobiles est engagée dans une phase de transformation. L'entreprise, spécialisée depuis 2017 dans la vente de VO, conserve son cœur de métier tout en renforçant son offre de services. Positionnée sur la mécanique-entretien et la vente de pièces issues de l'économie circulaire, elle s'est dotée d'un atelier de

carrosserie, après un investissement de 90 000 € et un réaménagement des 3 200 m² de bâtiments. « Un espace de 340 m² est spécialement dédié à cet atelier qui est doté d'une cabine de peinture, d'un laboratoire et d'une aire de préparation ventilée », précise Alban Simonet. Un carrossier-peintre a déjà été recruté et deux embauches supplémentaires sont prévues à terme. Jusqu'à pré-

sent, ce type de travaux était sous-traité. « Notre objectif est double : réaliser en interne l'ensemble des opérations de préparation de nos VO – d'autant que nous disposons également d'un préparateur esthétique – et proposer aux particuliers une offre globale pour l'entretien de leur véhicule ; une activité que nous souhaitons fortement développer et qui représente aujourd'hui 12 % de notre CA. » Un choix aussi guidé par des considérations environnementales. « En évitant les déplacements de véhicules, nous limitons les émissions de CO₂ », souligne Alban Simonet. Fort de dix collaborateurs, le garage, sous enseigne AD, affiche un CA de 4,5 M€, dont 80 % réalisé dans le négoce de véhicules. L'activité carrosserie devrait booster le CA de 200 000 €. ●

Jean-Sébastien Thomas

54 | LAMATH

L'ancien carrossier est devenu sculpteur de métal

Carrossier pendant près de trente ans, dont une dizaine à la tête de sa propre carrosserie à Blainville-sur-l'Eau, Olivier Romain a changé de cap il y a deux ans ! « Ce n'est pas le métier qui me déplaisait, mais la façon de le faire et le système en général qui entoure aujourd'hui le monde de l'entreprise », assure l'ancien carrossier dans son atelier de Lamath, dans le Lunévillois. Un ras-le-bol général qui pousse l'ancien homme de l'auto à créer sa microentreprise, OR Créa, pour mener une nouvelle aventure humaine

et professionnelle. La passion de la carrosserie, version embellissement et peinture, et la volonté de continuer à « créer de belles choses, qui peuvent toucher les gens », l'anime toujours. Ces œuvres de métal expressives sont réalisées avec des pièces de récupération, « en grande majorité en provenance d'anciennes connaissances du milieu auto ». Exemple typique : un gorille d'une demitonne a été entièrement confectionné en pièces de récupération. Il a été assemblé dans les ateliers de l'un de ses anciens



Olivier Romain a tout plaqué pour se lancer dans la sculpture sur métal.

confrères. « Il fallait un peu de place pour y poser la bête. » L'artiste, même s'il assure ne pas réellement se considérer ainsi, commence à se faire un nom. La route est encore longue mais l'important est ailleurs pour l'aujourd'hui sculpteur de métal. ●

Emmanuel Varrier

71 | SAÔNE-ET-LOIRE

L'atelier Brois s'est ancré à Louhans

En 2012, Romain et Charline Brois ont racheté une carrosserie qui réparait des véhicules anciens et récents, avec l'objectif de se spécialiser dans les voitures de collection. «Lorsqu'on répare des voitures modernes, on est en contact avec des gens pressés qui ont besoin de leur véhicule. Lorsqu'on restaure des voitures anciennes, nous remettons en état des autos avec une histoire, qui appartiennent à des gens qui ont le temps et apprécient le travail bien fait. On passe de l'utilitaire aux loisirs, ce qui nous convient mieux», explique Charline Brois. Quinze personnes sont

réparties entre la mécanique, la carrosserie et la sellerie, avec des restaurations de véhicules, de la Peugeot 12-6 de 1926 à la Venturi 400 GT de 1996 (pistons et joint de culasse sur mesure). Beaucoup de voitures des années 1990 peuvent rouler tous les jours. «J'ai récemment remis en état une Renault Safrane biturbo et une R21 2 litres turbo. Ceux qui ne cherchent pas une sportive peuvent se tourner vers une R25 ou une Mercedes, même avec 200 000 km, en vérifiant les compressions et la consommation d'huile.» Dans les préconisations et l'œil expert du patron :



Charline et Romain Brois emploient une quinzaine de salariés.

les Citroën avec une suspension hydraulique (CX, BX, XM, Xantia avec un V6) demandent plus de budget pour l'entretien, les coupés Peugeot 406 en coupé ou 405 Mi 16 valent

moins de 10 000 €, «mais attention aux pare-chocs qui se fissurent. Certaines Clio Williams, Peugeot 205 GTI et Super 5 GT turbo rouillent.» ●

Jean-Pierre Raynaud

85 | SAINT-PAUL-EN-PAREDS

Jean Rouyer dégage ses Pistolets d'Or



Les carrossiers du groupe Jean Rouyer ont pu exprimer leur fibre artistique.

Fin 2025, la cérémonie de remise des Pistolets d'Or du groupe choletais Jean Rouyer Automobiles a encore fédéré les équipes et mis leur travail en valeur. C'est le souhait du groupe qui veut leur donner la chance de «s'exprimer dans la créativité», lance Yann Guilbaud, le directeur après-vente de JRA. Pour cette seconde édition, le groupe a intégré les apprentis dans ce challenge qui s'est déroulé en trois temps. Soixante-trois peintres ont d'abord participé à un questionnaire, puis douze finalistes ont participé à l'épreuve des ailes, incluant lustrage, poli-lustrage et rayure, raccord peinture noyé. Enfin, six peintres confirmés et trois

apprentis ont eu l'été pour finaliser leur capot en suivant un cahier des charges précis. Pour la première fois, la vingtaine de carrosseries du groupe (Renault, VW et les carrosseries blanches) ont participé à l'épreuve, en lien avec la montée en puissance du partenariat entre JRA et Ixell. La marque de Renault est intégrée au sein de toutes les carrosseries. «Le niveau est monté d'un cran cette année», a estimé Yann Guilbaud en annonçant les résultats. Les gagnants sont chez les peintres confirmés Régis Michelot, de la concession Renault de Pornic, et Cyril Ichou Paredes de VW Trignac parmi les apprentis. ●

Thierry Goussin

42 | ROANNE

Johann Auboyer est un homme heureux

La Carrosserie Auboyer ne s'occupe que de voitures de collection. «Après un CAP et un CQP, je me suis orienté vers ces voitures anciennes par goût et je me suis lancé seul. Il a fallu mériter la confiance des clients. Actuellement, nous sommes cinq à l'atelier. Chaque matin, je suis heureux de rejoindre mon atelier et de travailler sur d'aussi belles voitures», explique Johann Auboyer, qui a créé un réseau et attiré des collectionneurs suisses. Sur le salon Epoqu'auto, il exposait une Lancia Delta Evo de 1992, qui sera décapée avant d'être repeinte, et une Porsche 911 2,7 l entièrement

décapée pour remplacer le plancher et le support de train arrière puis peinte avec deux applications de vernis et poli-lustrée. «J'ai de plus en plus de Porsche, la marque reste très attractive. Si le véhicule a beaucoup de corrosion, il faut compter entre 35 000 et 45 000 € pour sa revente. La rareté des pièces peut augmenter le coût.» À noter, la deuxième place obtenue par son apprenti Clément Jougat, médaillé d'argent à l'épreuve nationale des World-Skills. Un jeune tout aussi passionné que lui pour les classiques. La relève est là... ●

J.-P. R.



Johann Auboyer devant une Porsche 911 2,7 l.

62 | BEAURAINS

La neuvième carrosserie du groupe Lempereur a ouvert ses portes

Le distributeur nordiste vient d'ouvrir sa neuvième carrosserie. Objectif à court terme : réaliser en interne toutes les opérations d'entretien-réparation. « Nous avons acheté un bâtiment de 1 200 m² en plein cœur de Boréal Parc, où nous sommes implantés avec nos concessions BMW/MINI, Nissan et Opel », explique Hughes Roger, directeur après-vente du groupe. Ce transfert de site a permis d'installer une carrosserie dernier cri et de rapatrier au sein des concessions la préparation esthétique des VO. « Au moment où les marges s'effritent, il est primordial pour nous de réduire le recours à la sous-traitance », poursuit le

patron du SAV. C'est pour cette raison que le groupe a renoncé aux agréments d'assurance. L'activité provient pour un tiers de la remise en état des VO et pour le reste des clients. La nouvelle entité arbore le label Unimark. Une exclusivité Lempereur déclinée également dans certaines concessions. À Beaurains, l'accent est mis sur la qualité de la réparation tout en respectant à la lettre le cahier des charges des constructeurs. Les salariés suivent des mises à niveau régulières pour répondre à l'attente des nouvelles technologies, la réparation des longerons en alu par exemple. « Nous sommes très proches du centre Mobilis/



La peinture est 100 % Axalta et les cabines sont badgées Europa, à quelques exceptions près. Pour les consommables, les distributeurs locaux sont les mieux placés.

GNFA de Carvin », se félicite Hughes Roger, ajoutant que la satisfaction du client passe aussi par la notion de prix. « C'est dans ce but que nous avons souvent recours à la pièce de réemploi pour des véhicules clients ou même des VO peu

récents. Les plateformes nous fournissent des éléments très documentés et sans surprise. Cela représente un énorme gain de temps, sans pour autant perdre de vue nos objectifs de vente PR. » ●

François Legrand

PAYS DE LA LOIRE

Ecova se renforce et rejoint Carrosity

Le groupe Ecova, dont le siège se situe à Elven (56), maille toujours le Grand Ouest par croissance externe. Il rassemble désormais sept centres agréés de déconstruction des VHU – suite au rachat des Éts Poirier à Mayenne (53) – et emploie 150 collaborateurs. En intégrant Poirier, Ecova atteint un CA de 22 M€ pour un volume de 16 500 véhicules traités. Grâce aux process industrialisés mis en place sur ses sites, le groupe réalise 61 % de son CA via la vente de pièces de réemploi. Il prévoit de poursuivre sa montée en puissance avec un objectif 2026 de 25 M€ et un volume attendu de 19 000 véhicules. De quoi répondre à une demande croissante de PRE et au partenariat scellé avec Covéa. Ecova fait en effet partie des seize recycleurs conventionnés et triés sur le volet par le groupe mutualiste. Dans ce cadre, Ecova a intégré la nouvelle plateforme de e-commerce Carrosity, créée par les groupes Covéa et Faubourg, pour diffuser



Jean-François Coleno (à gauche), va poursuivre la croissance externe.

auprès de la filière carrosserie les solutions issues de l'économie circulaire. « Avec Covéa, nous allons valoriser jusqu'à 30 pièces par véhicule, contre 20 en moyenne aujourd'hui », indique Jean-François Coleno, président du groupe Ecova. Il prévoit de nouvelles acquisitions et des investissements sur certains sites afin de « figurer dans les acteurs importants de la déconstruction automobile de demain ». ●

T. G.

86 | PAYRÉ

Une carrosserie redonne vie aux bâtiments Tillet

L'ancienne menuiserie Tillet, à Payré, entame une nouvelle vie. Il y a quelques mois, Jérémey Thebault a repris ces locaux pour y installer JT Carrosserie, un atelier carrosserie multimarque dédié aux automobiles, motos et poids lourds. Pour équiper son site, le gérant a investi dans une cabine de peinture Omia et un laboratoire de préparation. « Je suis aujourd'hui le seul carrossier-peintre du secteur », souligne-t-il. D'ailleurs, l'activité monte en puissance progressivement : « Nous enregistrons une petite dizaine d'entrées atelier par mois. Je travaille aussi en sous-traitance pour un garage

de Coulombiers. » Pour accompagner le lancement de son entreprise, Jérémey Thebault a rejoint l'enseigne Carro-Markes, enseigne maison du groupe Talbot Autodistribution. « J'ai toujours connu AD, d'abord en apprentissage puis en tant que salarié. C'est un partenaire de confiance », explique-t-il. Le chef d'entreprise collabore par ailleurs avec la société familiale Autocolor Service, de Fontaine-le-Comte, spécialisée dans la fourniture de peintures, d'outillage et de consommables, et située à quelques kilomètres de son garage. ●

J.-S. T.



Les locaux de l'ancienne menuiserie accueillent désormais une carrosserie.

ze AWARDS

CARROSSERIE

JEUDI 24 SEPTEMBRE 2026

Le groupe média ZEPROS récompense pour la 5^e année,
à l'ÉLYSÉES LINCOLN (Paris 8e),
les ENTREPRENEURS de la FILIÈRE CARROSSERIE

NE MANQUEZ PAS CET ÉVÉNEMENT PHARE DE LA PROFESSION !



8 PRIX SERONT DÉCERNÉS

ZEAWARD DU CARROSSIER RÉSEAU

ZEAWARD DU CARROSSIER INDÉPENDANT

ZEAWARD DU VITRAGE

ZEAWARD DU DISTRIBUTEUR PEINTURE
CARROSSERIE

ZEAWARD DU FABRICANT/ÉQUIPEMENTIER

ZEAWARD DE L'INNOVATION

ZEAWARD DU RECONDITIONNEMENT VO

ZEAWARD DU JURY

**POUR PARTICIPER, CANDIDATER
OU DEVENIR SPONSOR, FLASHEZ CE QR CODE !**



Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur www.auto.zepros.fr

PARTENAIRES PLATINUM 2026



TEXA

SINEK

PARTENAIRE GOLD 2026

UN ÉVÉNEMENT ORGANISÉ PAR

**zePROS
EVENTS**



L'incontournable futur de la réparation-collision

Selon l'étude Autofocus publiée par l'ANFA en décembre dernier, seules 6 % des entreprises de la branche déclarent utiliser des outils d'IA. Soit quatre points de moins que la moyenne nationale. Pourtant, au sein de ce paysage encore largement vierge, la réparation-collision se distingue.

Lorsque l'enquête interroge les professionnels sur leurs usages concrets de l'intelligence artificielle, les termes "expertise" et "chiffrage" (cf. page 16) arrivent en tête des activités métier citées, juste après les tâches administratives transverses. À partir de photos transmises directement par les conducteurs, d'algorithmes entraînés sur des bases de données constructeurs et de tarifs d'assureurs, les systèmes d'IA sont aujourd'hui capables de détecter automatiquement les dommages d'un véhicule et de calculer un coût de réparation. Ces technologies s'intègrent dans des arches, des portiques ou des logiciels de calcul toujours plus présents dans les ateliers. Le chiffrage automatique des réparations popularisé par Covéa, désormais remplacé par ExcellIA au sein du groupe mutualiste, permet notamment de traiter les sinistres de faible enjeu finan-

cier sans passage physique de l'expert.

Enjeux de productivité

Face aux difficultés de recrutement et aux exigences croissantes de productivité, certains ateliers pionniers vont déjà plus loin en automatisant partiellement l'activité. Des bras électriques articulés, pilotés par l'IA via une tablette, sont désormais capables de poncer. D'autres, tels que le robot PG90-E de PaintGo, adapté par Renault Group pour les process Ixell et également diffusé par certains groupements de distribution, permettent d'appliquer la peinture. L'automate combine un scanner qui intègre les données du véhicule et des algorithmes qui calculent la trajectoire optimale de pulvérisation. L'innovation répond à des contraintes techniques précises. « *Le robot permet par exemple de respecter avec précision les seuils millimétrés d'épaisseurs de couche de peinture imposés par certains constructeurs* », comme l'explique un responsable de carrosserie sollicité par l'ANFA.

Pour autant, automatisation ne signifie pas déshumanisation complète du processus. « *Le robot ne fait pas tout, tout seul, il faut un technicien qualifié pour le programmer* », souligne un autre responsable.

Indispensable pour superviser le scan du véhicule, sélectionner les zones à peindre, réaliser le masquage, charger le pistolet et régler la pression d'air. De quoi, dans certains cas, offrir une montée en compétences aux salariés.

Performance sous surveillance

Côté rachat de VO auprès de particuliers, l'inspection digitalisée basée sur l'IA par l'image s'est développée ces dernières années. L'opérateur reçoit les photos du client avec les propositions d'anomalies de l'IA et peut choisir de les valider ou de les décliner. « *Le grand problème c'est que l'IA génère des faux positifs : le passage d'un opérateur est obligatoire pour les détecter* », confirme le directeur de l'activité reprise d'un concessionnaire, qui témoigne dans Autofocus.

Cette vérification humaine permet non seulement de corriger les erreurs, mais aussi d'entraîner l'algorithme en lui notifiant ses défaillances. Un gain en temps et en confort pour les équipes : « *Parfois, on ne voit pas bien certaines choses, tu es obligé de te rapprocher, c'est fatigant. Là, cela apporte un deuxième regard* », résume un manager. ●

Dossier réalisé par
r.thirion@zepros.fr

“ Les différents cas d'usage montrent que l'IA doit être au service du geste professionnel : l'algorithme ne remplace pas l'expertise, il la prolonge et la sécurise. C'est dans le sens de cette complémentarité entre technologie et savoir-faire que la branche souhaite aujourd'hui avancer.



Marion Vidal, responsable de projets au sein de l'Observatoire des métiers des services de l'automobile.

FOCUS | CHIFFRES CLÉS



19,03%

des pros de la carrosserie et du pare-brise utilisent l'IA*.



32,61%

de carrossiers sous enseigne l'emploient déjà*.



10,77%

de carrossiers non rattachés à une enseigne le font*.



14,04%

des personnes travaillent dans un établissement de 11 à 19 salariés*.

*Etude ANFA sur l'utilisation d'outils d'IA dans les établissements de la branche

FOCUS | RESPONSABILITÉ

Des tensions à lever entre acteurs du sinistre

La modernisation accélérée qu'entraîne l'intelligence artificielle ne va pas sans soulever des enjeux majeurs, unanimement partagés par les professionnels interrogés par l'ANFA. Celle-ci rappelle qu'en juillet dernier, l'expérimentation menée par Mobilians était révélatrice d'une inadéquation entre les résultats des trois modes d'estimation d'un sinistre (réparateur, expert et logiciel intégrant de l'IA) sur un véhicule crashé à l'UTAC. Les résultats confirment à la fois les atouts et les limites de la technologie. En effet, l'IA propose une détection relativement fiable des dommages extérieurs, mais sa précision dépend fortement de la qualité des images (angle, lumière, résolution). Surtout, elle s'avère incapable d'évaluer les dommages internes. Les estimations réalisées par l'IA ont rarement mentionné la nécessité d'un démontage, d'un recalibrage ou d'une géométrie, pourtant préconisés par les expertises humaines. D'où le développement de solutions spécifiques par certains fournisseurs de solutions de chiffrage, comme Sidexa (cf. page 16). Ces im-



© BCA Expertise

perfections génèrent des tensions dans l'écosystème de la gestion de sinistre.

Impératifs juridiques et sécuritaires

« Nous, on perçoit l'IA comme un outil performant qui peut donner une aide dans la carrosserie. Les assurances voient plus que cela, mais il ne faut pas

prendre les résultats de l'IA pour argent comptant, on veut garder l'œil humain », alerte un responsable de carrosserie.

Le risque d'une sous-évaluation du coût des sinistres par les chiffrages assistés par l'IA pourrait fragiliser l'équilibre économique des réparateurs. Au-delà des enjeux économiques, la question de

la sécurité routière se pose aux réparateurs. Face à ces limites technologiques, les carrossiers insistent sur la nécessité que les professionnels conservent le contrôle exclusif de l'IA dans le cadre des réparations, afin de garantir des prestations conformes aux impératifs juridiques et sécuritaires. ●

FOCUS | RELATION CLIENT

L'IA oblige l'expert à repenser son positionnement

Entre gains de productivité et risque de déshumanisation, l'expertise automobile cherche un équilibre délicat où l'IA doit servir l'expérience client plutôt que la remplacer. Car c'est dans le rapport à l'assuré que l'expert est challengé. Si les assurés notent 4,8/5 la compétence technique de ses experts et 4,3/5 leur respect des processus, l'expérience client globale ne recueille qu'un maigre 2,8/5. « *Malgré la satisfaction exprimée vis-à-vis de l'expert, la note est relativement basse. Les sinistrés ressentent le professionnalisme de l'expert mais de l'insatisfaction par rapport au sinistre* », analyse Angèle Simon, responsable de la communication d'Alliance Experts, au moment de présenter l'étude réalisée par l'entreprise en amont de son sym-



« Le temps gagné grâce à la technologie doit être consacré à l'humain », affirmait François Mondello (à g.), président d'Alliance Experts, lors de son dernier symposium.

posium 2026. Car la qualité du parcours, sur lequel l'IA intervient déjà beaucoup, n'augure en rien de celle de l'expérience vécue. L'enjeu devient alors de concevoir des parcours pensés pour l'assuré et non uniquement pour l'organisation. Plusieurs irritants ont été identifiés : le client qui doit répéter son histoire plusieurs fois, les décisions tombant sans pédagogie, l'absence de dialogue

entre acteurs, l'enfermement dans des parcours rigides.

L'humain au centre

Invité à s'exprimer lors du symposium, Yann Ferguson, sociologue, directeur scientifique du laboratoire de recherche-action LaborIA et président du Conseil scientifique national de la DGFIP, souligne que l'IA actuelle vient challenger ses utilisateurs sur ce qui est pro-

fondement humain : la relation, qui reste au cœur du métier d'expert. À l'heure actuelle, « *le sujet de l'IA n'est pas de faire faire, mais bien de faire avec* », selon lui. Yann Le Cae, directeur stratégie et performance indemnisation d'Allianz, détaille la vision de l'assureur sur l'intégration de l'IA dans la gestion de sinistres. « *Nous avons installé une première brique d'IA au moment de la déclaration de sinistre avec notre filiale Solvd [N.D.L.R. : cf. page 19], qui va qualifier la mission, les dommages, et recherchera s'il y a une perte totale ou pas.* » Mais l'assureur insiste sur la délégation totale une fois l'expert missionné. « *Dès lors, nous ne voulons plus d'interférence entre le client et l'expert. S'il revient vers nous, c'est qu'il y a un problème* », précise-t-il. ●

FOCUS | CHIFFRAGE

Toujours plus loin dans l'analyse



Les éditeurs de solutions de chiffrage innovent pour optimiser l'estimation des réparations grâce à l'IA. Alimenté par des centaines de millions de sinistres, Qapter, de Sidexa, propose des suggestions de pièces non-visibles selon le choc, avec indicateur de confiance. « *L'IA identifie le type de matériau, l'accessibilité des pièces, la présence d'une barre de renfort ou le type de peinture* », explique Geoffroy Fontaine, directeur commercial de Solera. Une vue 3D permet d'arbitrer en un clic. Cette fonctionnalité permet même aux juniors d'effectuer la réception des véhicules. Chez Lacour, on compte sur la vidéo, qui « permet à l'IA de

mieux interpréter les images et d'aboutir à un chiffrage plus adéquat que les photos », souligne Emmanuel Rilhac, DG du groupe. Cette approche s'intègre dans Mosaic, plateforme centrée sur le dossier véhicule. Le système offre une adaptabilité aux besoins spécifiques de chaque réparateur. FastTrackAI de DAT interconnecte reconnaissance d'image et calcul automatisé. Le système détermine les dommages visibles puis indique les éléments potentiellement touchés selon le choc. Les résultats s'appuient sur le code VIN à 17 chiffres issu des données constructeurs, actualisées en permanence. ●

FOCUS | RESSOURCES HUMAINES

Le sens du travail en question

Si l'IA promet des gains de productivité, elle soulève également des questions sur l'expérience du travail. Dans le cas du robot de peinture, certains salariés expriment un sentiment de dépossession. « *Le robot applique la peinture mais ne fait pas la préparation en amont, c'est-à-dire des tâches un peu ingrates de ponçage, de masquage, etc. Donc en fait, on enlève à l'homme la partie qui donne le plus de satisfaction d'un résultat impeccable, c'est-à-dire le plaisir d'appliquer la peinture* », témoigne un technicien dans Autofocus.

Cette reconfiguration des tâches pose la question de la reconnaissance au travail. En déléguant à la machine les gestes les plus valorisants, l'automatisation risque de dévaloriser les savoir-faire et de standardiser le travail, selon l'enquête de l'Anfa, modifiant ainsi les dynamiques de reconnaissance professionnelle. Si aucun métier des services de l'automobile

n'apparaît automatisable dans son ensemble, cette transformation nécessite un dialogue social structuré autour de l'IA, pour exploiter les opportunités tout en encadrant les risques. À condition, soulignent les partenaires sociaux, que ces technologies soient « *pensées pour l'activité réelle* » et que leur usage soit accompagné dans des « *contextes d'organisation apprenante* ». ●



Certaines carrosseries de taille modeste tentent l'aventure du robot de peinture, comme ici la Carrosserie Hébrard d'Aurillac (15).

© Soeltra/Sidexa

© PaintGo France

Cet encart d'information est mis à disposition gratuitement au titre de l'article L. 541-10-18 du code de l'environnement. Cet encart est élaboré par CITEO.

***Petit à petit,
tout le monde
fait son tri.***



**ON NE
LÂCHE
RIEN!**

TRIONS SYSTÉMATIQUEMENT

TOUS LES EMBALLAGES ET PAPIERS SE TRIENT

RÉNOVATION

CapsAuto et Jantes Alu
Services partenaires

Dans un contexte où le prix de remplacement d'une jante alliage peut dépasser les 1 000 € pour des modèles premium, la réparation des jantes en aluminium constitue un levier technique, économique et responsable. Pourtant, cette solution reste peu intégrée aux parcours de sinistre automobile. D'où l'accord fraîchement signé pour une durée de deux ans entre Jantes Alu Services et CapsAuto, acteur de référence de la gestion de la réparation automobile pour des assureurs tels que Groupama, Gan, Allianz ou L'Olivier Assurance. « À travers cette collaboration, notre ambition est claire : former et accompagner les réparateurs aux enjeux spécifiques du reconditionnement de jantes en aluminium dans le cadre des sinistres et dommages automobiles », ex-

plique Rémy Genin, cofondateur de l'enseigne Jantes Alu Services.

Servir la professionnalisation

Avec plus de 15 ans d'expérience et un réseau de 27 ateliers, Jantes Alu Services mettra à disposition son savoir-faire terrain et son expertise opérationnelle afin d'élever les standards du secteur. À court terme, l'enseigne accompagnera le réseau de réparateurs agréés CapsAuto dans l'appropriation des nouvelles techniques de réparation, contribuant à leur montée en compétences. Pour CapsAuto, ce partenariat vient renforcer l'offre de services proposée à son écosystème de 3 000 réparateurs partenaires, en intégrant une expertise spécialisée à forte valeur ajoutée au sein de ses parcours de réparation auto-



Jantes Alu Services assure la prise en charge complète, de la réception au réacheminement des jantes réparées.

mobile. L'initiative s'inscrit dans une démarche globale visant à proposer des solutions plus efficaces et plus responsables, en cohérence avec les engagements RSE de la plateforme de gestion de sinistres. Pour les assureurs partenaires, la rénovation de jantes constitue une alternative économiquement plus favorable que le remplacement par une pièce neuve, permettant une meilleure maîtrise du coût moyen de réparation. ●

r.thirion@zepros.fr

TRANSITION

BCA Expertise détaille sa stratégie RSE

Le livret diffusé en décembre dernier par BCA Expertise structure sa démarche autour de plusieurs engagements. Le premier : la réduction de l'empreinte carbone via une gestion plus responsable des sinistres. Sa position de "tiers de confiance" lui permet d'orienter chaque décision vers les solutions les plus sobres en carbone et d'influer sur la réparabilité. Les résultats 2024

en témoignent : taux de réparation maintenu à 45,6 %, recours aux PIEC atteignant 15,8 % (+ 3,8 points) et 46,4 % d'EAD lors du premier examen. Bilan ? 33,4 kg d'équivalent CO₂ évités en moyenne par expertise.

Trois leviers clés pour réduire les émissions de CO₂

BCA Expertise s'est associé à Crédit Agricole Assurances, Europ Assistance et l'Institut

Louis Bachelier pour réaliser « la première mesure exhaustive des émissions de CO₂ liées à la gestion des sinistres automobiles en France ». Cette étude de référence révèle qu'un sinistre génère en moyenne 146 kg de CO₂e [N.D.L.R. : équivalent CO₂] et qu'un ensemble de leviers combinant réparation, économie circulaire et optimisation de la mobilité permet de réduire ces émissions d'environ 22 %. Le volet humain complète cette démarche. Avec un index égalité femmes-hommes de 99/100 et une parité parfaite au comité exécutif, BCA Expertise place l'inclusion au cœur de sa politique sociale. L'entreprise consacre 5,5 % de sa masse salariale à la formation. Des accords structurants favorisent l'équilibre vie privée/vie professionnelle, tandis que la politique handicap progresse avec 54 collaborateurs reconnus en situation de handicap. ●

R. T.

© BCA Expertise



En parallèle, l'entreprise contribue aux réflexions de la FFEA pour bâtir une méthodologie commune de mesure et de réduction de l'empreinte carbone.

GESTION DE SINISTRE

Solv'd clôt 2025 avec ambition sur le marché hexagonal

La filiale d'Allianz, basée à Munich, se rend visible depuis son implantation en France, où il réunit les forces de GT Motive et ControlExpert suite au rachat de P&D Consulting. « GT Motive a été lancé il y a dix-neuf ans en France... mais sans conquérir de pdm significatives. Le marché évolue vite en faveur de l'économie numérique, avec beaucoup d'intégration d'IA, et certains concurrents de Solvd n'offrent pas ce que le marché demande », explique Gaëtan Huillet, vice-président Europe de l'Ouest et UE. Cette implantation est quasi complète : il ne manque qu'Innovation Group, troisième composant de Solvd Group à l'international.

Stratégique Hexagone

La France représente un enjeu majeur pour le groupe de 3 700 collaborateurs, grâce à sa position de premier plan dans



Les équipes dirigeantes des composantes de Solvd Group (GT Motive et Control Expert).

l'assurance européenne et la maturité de son écosystème auto. « C'est l'un des principaux marchés mais sa complexité est élevée. En France, vous devez avoir un réseau national et nous allons commencer dans des secteurs intéressants en termes d'accidentologie. Mais être présent à Lyon et Paris ne suffit pas », confirme Norbert Dohmen, DG monde d'Innovation Group et responsable des réseaux de partenaires chez Solvd (6 000 ateliers dans le monde).

Cette complexité se traduit notamment par la nécessité d'être interfacé avec des acteurs majeurs de la gestion de sinistres, comme Darva, afin de pouvoir être connecté aux process assurantiels. « ControlExpert est certifié Darva depuis 2025. GT Motive est aussi en cours de certification », confirme Gaëtan Huillet. Le groupe prévoit de se connecter aux principaux acteurs de l'écosystème français, côté distribution de pièces de carrosserie (Carrosity, Alpha

Scale Distribution notamment) et informations techniques (CESVI). De quoi fournir à son futur réseau de carrosseries partenaires les armes pour absorber d'importants volumes de réparations.

L'IA centrale

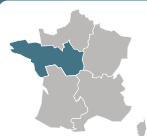
Au cœur de l'offre Solvd : des outils propriétaires alimentés par l'IA, du chatbot vocal aux solutions de détection et mesure des dommages, en passant par l'aide à la décision "réparation vs remplacement". Son assistant IA plus complet, déjà opérationnel en Allemagne, n'est pas encore déployé en France mais figure sur la feuille de route. Un module reste également à finaliser pour boucler la chaîne intégrée : Gateway, l'outil qui gère la chaîne de réparation de l'ordre de réparation à la facture. ●

R. T.



TOUTES VOS PLATEFORMES DANS UN SEUL PORTAIL

Import automatique, consolidation intelligente, classification IA, envoi de documents.
Vrum simplifie la gestion sinistres de votre carrosserie.



GRAND OUEST



41350 VINEUIL

A+GLASS BLOIS VINEUIL

44110 CHÂTEAUBRIANT

A+GLASS CHÂTEAUBRIANT



35150 JANZÉ

PRAGMA CARROSSERIE

GUILLAUME Julien & JOUAN Julien

35500 VITRÉ

CARROSSERIE MILET

FOUCHET Jacques



IDF NORD



59790 RONCHIN

AD RONCHIN CARROSSERIE RONCHIN

95100 ARGENTEUIL

AD ARGENTEUIL CARROSSERIE ET
GARAGE EXPERT AUTO PIECE 114



62127 TINCQUES

A+GLASS TINCQUES

62131 VERQUIN

A+GLASS VERQUIN

93320 LES PAVILLONS-SOUS-BOIS

A+GLASS LES PAVILLONS-SOUS-BOIS



91220 LE PLESSIS-PÂTÉ

GARAGE DU PLESSIS-PÂTÉ

91550 PARAY-VIEILLE-POSTE

KM AUTO

93100 MONTREUIL

SPEED GARAGE



77220 GRETZ-ARMAINVILLIERS

GLASSAUTO GRETZ-ARMAINVILLIERS

78460 VILLIERS-SAINT-FRÉDÉRIC

GLASSAUTO VILLIERS-SAINT-FRÉDÉRIC
(100 % mobile)

94460 VALENTON

GLASSAUTO VALENTON (100 % mobile)

95000 CERGY

GLASSAUTO CERGY (100 % mobile)



76370 MARTIN-L'ÉGLISE

OUIGLASS MERS-LES-BAINS

THÉRIN Jennifer



SUD-OUEST



47480 PONT-DU-CASSE

AD PONT-DU-CASSE CARROSSERIE
GARAGE ROMERO

64260 LOUVIE-JUZON

AD LOUVIE-JUZON CARROSSERIE
GARAGE SENEPART



64240 HASPARREN

A+GLASS HASPARREN



31120 PINSAGUEL

CARROSSERIE CARRERRASSE



33360 LATRESNE

GLASSAUTO LATRESNE

33500 LIBOURNE

GLASSAUTO LIBOURNE



33120 CHERRUEIX

GARAGE GUESNON



33980 AUDENGE

OUIGLASS AUDENGE

81100 CASTRES

OUIGLASS CASTRES

BOUHALISSA Adam, PORTIER Alexis
et BERNARD Alexandre

84130 LE PONTET

OUIGLASS AVIGNON

COURTEAUX Angélique



SUD-EST



06220 VALLAURIS

AD VALLAURIS CARROSSERIE ET
GARAGE EXPERT MORO AUTOMOBILE

13004 MARSEILLE

AD CARROSSERIE L'ATELIER
DES CHARTREUX

13380 PLAN-DE-CUQUES

AD PLAN-DE-CUQUES CARROSSERIE
L'ATELIER DE LA CASCADE

20600 FURIANI

AD AJACCIO CARROSSERIE CISMONTÉ
AUTOMOBILES

38150 ROUSSILLON

AD ROUSSILLON CARROSSERIE
ROUSSILLON AUTO SERVICES

38780 ESTRABLIN

AD CARROSSERIE AVENIR
CARROSSERIE



13015 MARSEILLE

A+GLASS MARSEILLE 15



11130 SIGEAN

CACCIA AUTOMOBILES

11200 LÉZIGNAN-CORBIÈRES

CARROSSERIE NOUVELLE
LEZIGNANAISE - CNL

11510 CAVES

CARROSSERIE PASCUAL

26200 MONTÉLIMAR

CARROSSERIE DU MEYROL

34500 BÉZIERS

CARROSSERIE ROMAIN SPAGNOLO
(secondaire)

34760 BOUJAN-SUR-LIBRON

CARROSSERIE SPAGNOLO

74210 DOUSSARD

CARROSSERIE DES CIMES

84170 MONTEUX

DF AUTOMOBILES 84

07200 AUBENAS

CARROSSERIE GOUNON



34770 GIGEAN

CARROSSERIE ANTONIO TEIXEIRA

05300 LARAGNE-MONTÉGLIN

GARAGE AUDIBERT



84370 BÉDARRIDES

NEXUSGLASS GUYOT AUTOS



13400 AUBAGNE

OUIGLASS LA CIOTAT ET LA VALENTINE
DEGUARA Romain

34920 LE CRÈS

OUIGLASS MONTPELLIER
DI PAOLO Guillaume



GRAND EST



39300 NEY

A+GLASS NEY

90100 DELLE

A+GLASS DELLE



10600 LA CHAPELLE-SAINT-LUC

GLASSAUTO LA CHAPELLE-SAINT-LUC

21400 CHÂTILLON-SUR-SEINE

GLASSAUTO CHÂTILLON-SUR-SEINE

68520 BURNHAUPT-LE-HAUT

GLASSAUTO BURNHAUPT-LE-HAUT

90000 BELFORT

GLASSAUTO BELFORT

DROM-COM



97122 BAIE-MAHAULT

A+GLASS BAIE-MAHAULT



**Carrossiers, peintres, tôliers, mécaniciens,
préparateurs, postes administratifs, ... H/F**

Postulez dès aujourd'hui !

WWW.AXIAL.ORG 



AXIAL, votre carrossier idéal !

STRATÉGIE

GlassGlass s'offre une mission d'avenir

Le réseau AGPS, issu de la fusion d'Actiglass et Glass Pro Services en 2022, adopte une nouvelle identité de marque et inscrit sa raison d'être dans ses statuts : celle d'entreprise à mission. La multiplication des noms – AGPS, Glass Pro Services, Actiglass, Réseau Pro – créait en effet de la confusion auprès des clients. « Afin d'être identifié facilement, il devenait nécessaire de clarifier l'offre et de créer une marque mémorable et déposable. Nous avons donc créé une commission marketing incluant des membres de nos réseaux et sélectionné une agence de branding spécialisée », explique Louis Deville, président d'AGPS. La superposition des suffixes et préfixes respectifs d'Actiglass et Glass Pro Services a ainsi donné naissance à GlassGlass. Avec une signature claire : "Pare-brise et vitrage. Partout, pour tous."

Cette identité graphique fédère désormais l'ensemble des activités du groupe : 35 concessionnaires VP et VUL, ainsi que 11 concessionnaires sur les véhicules lourds et spéciaux. Ces 46 entrepreneurs réalisent plus de 35 000 interventions annuelles via une centaine de véhicules atelier et 150 techniciens. L'ADN de GlassGlass repose toujours sur une offre 100 % mobile. Un positionnement qui séduit : le réseau a signé de nouveaux agréments avec des assureurs majeurs pour 2026.

Pionnier du secteur

L'adoption récente du statut d'entreprise à mission constitue le virage stratégique majeur de GlassGlass. Une première dans le secteur du vitrage automobile ! « Notre raison d'être est fondée sur des objectifs sociaux et environnementaux autour de trois valeurs : responsabilité, innovation, service fiable et durable », souligne Louis Deville. Nous avons constitué un comité de mission avec toutes les parties prenantes de l'entreprise – collaborateurs, clients, partenaires, assureurs et territoires – et sommes soumis au contrôle d'un



© GlassGlass

Le spécialiste des interventions sur site travaille déjà avec 70 % des assurances et mutuelles, ainsi qu'avec des flottes généralistes et spécifiques.

organisme tiers indépendant. » Cette mission vise à contribuer à la réussite entrepreneuriale du réseau à travers la création et le partage de valeurs, être la référence qualité du vitrage auto avec un réseau d'artisans impliqués localement, et enfin agir ensemble pour concilier la satisfaction des parties prenantes et le respect de l'environnement.

Le choix du statut d'entreprise à mission découle d'une réflexion approfondie. « Aucun label ne correspond à l'ensemble de nos valeurs. Nous étions à la recherche d'un engagement ferme, gravé dans le marbre de nos statuts. Une gouvernance agile, ouverte à nos parties prenantes, et une invitation permanente à la remise en question », insiste Frédéric Fourgous, directeur général.

La RSE au cœur du modèle

GlassGlass fait une priorité de son engagement environnemental. Les techniciens sont ainsi formés et engagés dans une démarche systématique : à chaque intervention, le technicien effectue un diagnostic préalable et procède à une réparation d'impact si le remplacement du pare-brise n'est pas nécessaire. « Une réparation émet dix fois moins de CO₂ qu'un

remplacement de pare-brise », précise le DG. « Certains de nos concessionnaires font 120 % de leurs objectifs de réparation. Le taux de réparation dans le réseau s'élève à 20 % côté VP et à 35 % côté PL. C'est certes moins rentable compte tenu de notre modèle itinérant, mais tenable car la redevance de nos concessionnaires sur la réparation a été supprimée », ajoute-t-il.

Cette priorité donnée à la réparation s'inscrit dans une stratégie RSE plus large, qui inclut également l'optimisation des tournées grâce à l'IA pour réduire les émissions de CO₂. GlassGlass garantit ainsi aux apporteurs transparence et maîtrise des coûts. Seul bémol : la non-recyclabilité des pare-brise contemporains, qui génère énormément de déchets...

Avec plus de 20 % de croissance par an depuis 2018, le réseau s'affirme comme « le champion chez les agréés ». Et pour structurer cette montée en puissance, GlassGlass dispose de son propre institut de formation, certifié Qualiopi et ouvert aux techniciens du vitrage, aux réparateurs et professionnels en reconversion, ainsi qu'aux jeunes diplômés. En cohésion avec l'objectif de faire réussir les artisans du réseau ! ●

r.thirion@zepros.fr

MAILLAGE

OuiGlass muscle sa présence en France

Le réseau de vitrage a terminé 2025 en beauté avec une salve d'ouvertures de nouveaux centres et le développement de services mobiles sur plusieurs territoires. C'est notamment le cas en Occitanie, où OuiGlass se développe à Montpellier (34) avec Guillaume Di Paolo comme dirigeant. Celui-ci s'est formé au vitrage auprès du OuiGlass de Nîmes (30) afin de préparer l'ouverture de son centre qui, outre la réparation et le remplacement de vitrage, propose aussi la pose de films teintés. L'enseigne poursuit également son expansion à Castres (81), portée par Adam Bouhalissa, Alexis Portier et Alexandre Bernard. Le nouvel établissement marque le deuxième projet du trio, après le lancement d'un premier centre à Colomiers (31) en février 2024. Le centre propose comme services additionnels la rénovation



Fin 2025, le réseau s'est renforcé sur cinq départements.

tion d'optique et le décalaminage des véhicules.

Renforcé sur les littoraux

Le centre OuiGlass d'Aubagne (13), dirigé depuis cinq ans par Romain Deguara, développe son activité sur les zones de La Ciotat et La Valentine afin de renforcer la proximité avec les automobilistes du territoire. L'établissement fait figure de véritable pôle automobile en proposant la réparation d'optique, la mécanique, la location de véhicule ainsi que la carrosserie-peinture ! Et ajoute à cet arc la corde de la pose mobile de vitrage automobile.

En Gironde, OuiGlass donne un nouvel élan à son centre d'Audenge (photo) avec une direction désormais assurée par un professionnel avec une solide formation en compta, gestion et finance. Le centre propose lui aussi des interventions mobiles et ajoutera dans les prochains mois la pose de vitres teintées ainsi qu'un accompagnement dans les démarches de carte grise.

Enfin, le centre dieppois dirigé par Jennifer Thérin depuis octobre 2023 élargit également son service de pose mobile jusqu'à Mers-les-Bains (76). OuiGlass Dieppe propose aujourd'hui une expertise complète en vitrage VL et PL, mais aussi en pose de pneumatiques et en mécanique. ●

l.cuissard@zepros.fr

En Bref

Sébastien Loeb ambassadeur de France Pare-Brise

Le réseau de vitrage renforce sa stratégie de communication avec l'arrivée du nonuple champion du monde de rallye WRC comme figure de proue. Objectif : s'appuyer sur le champion afin de véhiculer les valeurs de précision, de pédagogie et d'engagement à l'heure où les technologies embarquées (ADAS notamment) exigent une expertise avancée seule à même de répondre aux enjeux de sécurité des automobilistes.



CONTACTEZ...

LA RÉDAC

Caroline Ridet
c.ridet@zepros.fr
06 60 76 84 55

LA PUB

Benjamin Huet
b.huet@zepros.fr
07 61 44 60 52

LA DIFFUSION

Sandrine Reumond
s.reumond@zepros.fr
01 49 98 58 45



RÉSEAU

France Pare-Brise en croissance sur un marché contraint

Le réseau de vitrage a clôturé 2025 sur une progression de 9 % de son CA. Cette dynamique s'appuie sur plusieurs leviers stratégiques. La recalibration ADAS représente ainsi une part croissante de l'activité, capitalisant sur son expertise historique en matière de sécurité automobile. L'effort soutenu sur la réparation constitue un autre axe majeur, pour des raisons à la fois stratégiques, économiques pour le client final et environnementales. Cette orientation s'inscrit dans les enjeux actuels de maîtrise des coûts et de responsabilité environnementale qui animent l'ensemble de la filière réparation-collision.

Approche RSE privilégiée

Sur le plan environnemental au sens large, France Pare-Brise intègre la RSE à chaque étape du parcours client. Les analyses de cycle de vie (ACV) 2025



France Pare-Brise privilégie la réparation au remplacement et s'engage dans la collecte et la valorisation des pare-brise usagés.

montrent que le lieu de production des pièces impacte fortement l'empreinte carbone, incitant à privilégier les pièces européennes si possible. Logique pour une filiale du groupe Saint-Gobain, qui reste l'un des principaux producteurs de vitrage du Vieux Continent.

Outre un Net Promoter Score (NPS) de 88 en 2025, l'enseigne a également été distinguée "Enseigne la mieux notée sur Google en 2025" du vitrage auto par le label indépendant Vasano, avec une note moyenne de 4,87/5 sur plus de 12 700 avis clients. « Notre capacité à maintenir cette dynamique repose sur

la solidité de notre modèle, l'engagement de nos chefs d'entreprise et de leurs équipes, partout en France, ainsi que sur la qualité du travail mené au quotidien avec nos partenaires assurantiels et professionnels », se félicite Grégoire Papillard, directeur général de France Pare-Brise.

Maillage croissant

Le réseau poursuit également son expansion territoriale avec 20 nouveaux centres ouverts en 2025, portant son maillage à plus de 670 points de vente gérés par 200 chefs d'entreprise indépendants. Et d'autres ouvertures sont programmées au premier semestre 2026... Le développement repose principalement sur les centres physiques, tandis que les points de proximité – un tiers du réseau – jouent un rôle complémentaire dans la couverture territoriale. ●

R. T.

FORMATION

Glass&Boost étoffe son offre avec un second centre

Le spécialiste vitrage intensifie son maillage territorial avec l'ouverture d'un nouveau centre de formation à Boé (47), prévue le 16 septembre prochain. L'objectif affiché : professionnaliser le secteur du remplacement vitrage. Ce lieu permettra de proposer des parcours de formation proches

des besoins du terrain, avec des sessions spécialisées, notamment dans le remplacement et la réparation vitrage, ou encore le calibrage ADAS. C'est le second établissement qu'ouvre la marque du Groupe VSF, après une première inauguration en 2017 à Saint-Amand-Longpré (41).

Avec une équipe composée d'une responsable pédagogique (Laura Florance), d'un responsable formateur (Olivier Alamelou) et de quatre référents techniques (Stéphane, Kévin, Corentin, Mady), Glass&Boost propose un nouveau catalogue. Ainsi, la marque propose des formations thématiques, des sessions découverte du métier d'opérateur vitrage, ou encore un CQP en trois modules pour les participants souhaitant un diplôme reconnu par la profession. ●

L. C.

DÉVELOPPEMENT

Premier centre francilien pour 123 Pare-Brise

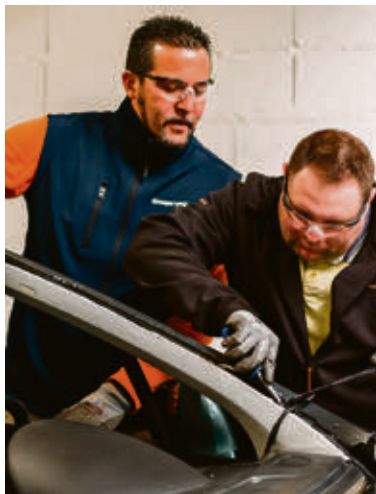
Le 15 janvier dernier a été inauguré le premier centre de l'enseigne en Île-de-France, à Savigny-le-Temple (77). Une étape importante car la région parisienne lui était jusqu'ici inaccessible, le secteur étant particulièrement doté en enseignes de vitrage... « L'ouverture de notre premier centre en région parisienne constitue une étape clé pour 123 Pare-Brise. Avec Savigny-le-Temple, nous engageons notre développement en Île-de-France en restant fidèles à nos valeurs. Nous sommes fiers de créer des emplois locaux et d'accompagner nos équipes avec une formation exigeante », déclare Ludovic Vaesken, directeur du réseau 123 Pare-Brise. Car l'enseigne recrute cinq collaborateurs sur les métiers de technicien vitrage et de conseiller commercial. 123 Pare-Brise renforce régu-



L'enseigne annonce un objectif de 200 agences d'ici septembre prochain.

lièrement ses équipes techniques et commerciales pour accompagner son expansion et s'ancrer durablement dans la région. Afin d'accompagner ses collaborateurs, le réseau a ouvert l'année dernière son centre de formation à Bourgoin-Jallieu (38). Dans cet espace, les techniciens y préparent notamment un CQP d'opérateur vitrage. ●

La rédaction





ANS DE SOLUTIONS PROFESSIONNELLES

FABRIQUE
EN FRANCE

NOUVEAUTÉ 2026



Système de découpe à double transmission pour pare-brise

- Double transmission : Cliquet ou Perceuse
- Double dépression : Sur batterie ou Sur pompe
- Découpe maîtrisée
- Simplicité d'utilisation



RÉF. IRON-CUT-DELUXE



ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Omia veut structurer le marché de la cabine reconditionnée

Le fabricant charentais, certifié Origine France Garantie, s'engage désormais sur l'ensemble du cycle de vie des équipements neufs qu'il produit. Pratiquant déjà le retrofit de cabine pour améliorer la performance énergétique des générations les plus anciennes, son offre s'étend au reconditionnement. Cette ambition prend forme avec Omia Origin, première garantie de reprise contractuelle signée par un fabricant dans le secteur.

Chaque entreprise propriétaire d'une cabine Omia souhaitant en acquérir une neuve peut obtenir qu'elle soit rachetée par le fabricant à une valeur de reprise ferme – entre 1 000 et 5 000€ – en fonction de son état et de son âge. « Il y a forcément un technicien Omia entre 50 et 100 km autour du réparateur pour voir la cabine et proposer une estimation au plus juste », affirme Stéphane Galichet, P-DG de la société charentaise. Plus besoin pour le carrossier de trouver un repreneur par lui-même ! Celle-ci sera ensuite contrôlée et reconditionnée dans l'usine Omia de L'Isle-d'Espagnac (16) avec des pièces

d'origine, puis testée et remise sur le marché de l'occasion avec une garantie constructeur d'un an et un suivi technique complet.

Un segment porteur

Une marketplace digitale dédiée y sera consacrée. « La hausse des matières premières et de l'énergie qui a suivi la pandémie de Covid-19 a fait grimper le prix des cabines neuves. Si nous sommes parvenus à le réduire avec notre nouveau modèle Touring, des fabricants étrangers, notamment chinois et turcs, sont arrivés sur le marché avec une offre low cost souvent non respectueuse des normes. Nous voulions donc permettre à des réparateurs rêvant d'une cabine Omia, mais sans les moyens de s'en offrir une, d'accéder à nos solutions à moindre coût... Nous adressons ainsi de nouveau le segment de marché des cabines à 20 000 € », se félicite Stéphane Galichet.

Équipe dédiée

Avec Omia Origin, le fabricant intègre le reconditionnement au cœur même de son activité industrielle. Chaque cabine



Côté mécanique, thermique ou, ici, électrique, les cabines reprises seront reconditionnées dans l'usine angoumoise d'Omia.

reprise rejoindra le site de 19 000 m² où travaillent 210 collaborateurs, dont 25 techniciens au bureau d'études. Ce choix s'inscrit dans une logique d'économie circulaire locale : prolonger la durée de vie des équipements, limiter les déchets, réduire les transports et préserver les ressources, tout en maintenant un haut niveau de performance. Le reconditionnement devient ainsi un acte de fabrication à part entière et permettra de faire croître un taux de remplacement des cabines évalué à « 5 à 6 % maximum en France », selon

Stéphane Galichet. L'entreprise produit plus de 600 cabines neuves par an, fort d'un parc installé de 25 000 équipements depuis 1968, date à laquelle le fabricant de solutions de soufflage d'air en serre agricole s'est mis à adresser le marché de la peinture industrielle et automobile. Dotée d'ambitions importantes également sur le marché export, l'entreprise sait aussi qu'un marché comme les pays du Maghreb peut être intéressé par ses cabines reconditionnées. ●

r.thirion@zepros.fr

ORGANIGRAMME

Nouvelle gouvernance pour la "tribu" Carflex



La "tribu" Carflex réunie lors des Carflex Days 2025, l'été dernier.

“POUR des carrossiers PAR des carrossiers”. Tel est l'adage fondateur de Carflex et, plus que jamais, le réseau en est digne et incarne totalement son image de “tribu”. Son assemblée générale 2025 a clairement mis en relief l'aspect collectif de son organisation. À commencer par sa présidence, ou plutôt sa coprésidence, puisque le nouveau conseil d'administration élu avant les fêtes de fin d'année a porté à sa tête deux hommes : Laurent Zammit, dirigeant de la carrosserie éponyme à Montpellier (34), et Guy Lambert, patron de l'entreprise familiale à Barberaz (73).

À leurs côtés, quatre administrateurs ont été élus : Thomas Mauro, pour la Carrosserie Mure située à Échirrolles (38), Christian Sauvignet, dirigeant de la Carrosserie CTA à Lorette (42), Alexandre Dufour, patron de la Carrosserie Bendix à Carros (06), et Linda Marguier, gérante de la Carrosserie Gresset de Pontarlier (25). Enfin, Nadine Doré, dirigeante de la Carrosserie Doré à Plouay (56), et Sébastien Staels, patron des carrosseries du Boulevard, ACN et Lavoisier à Lille (59), ont été élus également en tant que personnes qualifiées. ●

R. T.

STRATÉGIE

Ford casse les prix

Le constructeur américain annonce réduire jusqu'à 25 % le tarif de près de 6 000 références destinées à ses modèles produits jusqu'en 2019. Une initiative qui s'inscrit dans la stratégie de fidélisation de la marque et fait écho au précédent lancé par Stellantis avec sa gamme Eurorepar. Cette initiative concerne principalement les composants de carrosserie et d'éclairage les plus exposés lors des sinistres : pare-chocs, ailes, portières, panneaux latéraux, calandres, phares et feux. La mesure s'applique à une large gamme de modèles particuliers et utilitaires légers de génération précédente, dont les Fiesta, Focus, Mondeo, C-MAX, Kuga, Ranger. Ainsi, 35 modèles sont concernés par cette baisse tarifaire.

Le constructeur rappelle qu'environ 1,2 million de Fiesta produites entre 2008 et 2017 circulent encore aujourd'hui en Europe. « Cette initiative soutient la durabilité en prolongeant la durée de vie des véhicules et en favorisant leur remise en état », justifie le constructeur. Pour les réparateurs, l'accès à des pièces d'origine à prix revus à la baisse pourrait limiter les arbitrages défavorables face aux solutions adaptables ou issues du réemploi, notamment dans le cadre des réparations consécutives à des chocs.

Contexte juridique changeant
Cette décision intervient dans un contexte où l'âge moyen des véhicules en circulation en Europe continue d'augmenter, renforçant le poids stratégique de l'après-vente et de la



disponibilité des pièces pour les modèles de plus de cinq ou dix ans. Mais elle s'appuie également sur un changement juridique majeur opéré par la Cour de cassation en juin 2025, qui a mis fin au monopole des constructeurs sur les pièces de carrosserie dont le dessin est âgé de plus de dix ans, les faisant entrer dans le

domaine public. Pour Ford, la réduction tarifaire n'est donc pas qu'un simple coup de pouce commercial : elle s'inscrit dans une stratégie défensive de fidélisation de la clientèle face à la montée en puissance des pièces de qualité équivalente certifiée (PQEC).

R. T.

APPRENTISSAGE

Axial signe avec la CMA 31

Via son partenariat avec le centre de formation de la Chambre des métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne, le réseau entend développer l'apprentissage au sein de ses carrosseries adhérentes. Toujours dans l'objectif de sécuriser les recrutements, accompagner la transmission des savoir-faire et proposer des parcours de formation en phase avec les réalités terrain, comme il l'a déjà fait dans le cas de ses Classes Axial en 2025 et en 2026.

Concrètement, la convention-cadre prévoit de faciliter l'accueil des apprentis dans les carrosseries Axial, d'adapter les cursus aux exigences réglementaires et aux standards de qualité du réseau, et d'optimiser les parcours vers la réussite aux examens. Chaque année, une convention d'exécution viendra préciser les formations concernées et les effectifs visés. « Ce partenariat est une belle opportunité pour nos adhérents de recruter des talents formés aux exigences du métier, tout



Lucien Amoros, président de la CMA 31, et Adeline Bourdon.

en contribuant à la transmission des savoir-faire », souligne Adeline Bourdon, présidente du réseau Axial. Du côté du CMA Formation Muret, l'accord s'inscrit dans une logique d'ancrage économique local, avec des parcours qualifiants ouverts aussi bien aux jeunes qu'aux adultes en reconversion.

R. T.

PROFESSIONNALISATION

Le covering et le wrapping se dotent d'une certification

Ces deux techniques se professionnalisent encore cette année, avec la certification "Modifier l'apparence d'un véhicule sans recourir à une nouvelle peinture – technique du covering/wrapping". Le covering est une technique personnalisant l'apparence du véhicule sans recourir à une nouvelle peinture sur l'ensemble des éléments concernés. Le processus nécessite une parfaite maîtrise de la préparation des supports, du choix des matériaux et des techniques de pose adaptées aux formes des véhicules.

Cet apprentissage préparant au passage de la certification se passe dans des conditions reproduisant les environnements professionnels pour assurer une parfaite maîtrise des gestes techniques. À l'heure actuelle, le centre FMD-France prépare à cette certification en région parisienne et le centre BYFAB en région lyonnaise. À terme, ce programme sera

proposé dans d'autres centres de formation à travers la France. Une formation éligible à plusieurs dispositifs de financement, dont l'OPCO pour les entreprises souhaitant former leurs salariés, France Travail pour les demandeurs d'emploi, et Mon compte formation (CPF) pour une prise en charge individuelle.

R. T.



Cette structure professionnalise une pratique peu normée, mais fortement demandée sur le marché.

En Bref

Five Star tient son directeur réseau



À 57 ans, Hervé Charbit a pris la tête du réseau en début d'année et retrouve dans ses nouvelles fonctions de directeur de Five Star son expérience de management de réseau, principalement exercée dans sa précédente vie professionnelle auprès de grands constructeurs asiatiques. « *Il est une figure de l'après-vente et combine la technicité, les qualités humaines et la curiosité indispensables à son poste* », se réjouit Thomas Melzer, président du GIE Five Star.

Un carrossier Axial labellisé "Réparer Durablement"



KSL Carrosserie Béthunoise est la première entreprise française à bénéficier du label européen visant à promouvoir la durabilité et la responsabilité environnementale dans le secteur automobile. Les entreprises démontrent qu'elles assurent une gestion durable et responsable, réduisent leurs émissions de CO₂ et optimisent leur consommation, fournissent des rapports RSE...

weDAT arrive chez Carform

L'éditeur de solutions et le spécialiste allemand de la donnée automobile mettent en place une interface commune avec l'outil de chiffrage weDAT. Objectif : simplifier la gestion des réparations automobiles, fluidifier les échanges entre acteurs et renforcer la productivité des ateliers. Cette solution donne accès aux réparateurs à une synchronisation automatique des données entre Carform et weDAT (temps de main-d'œuvre, références de pièces et ingrédients nécessaires aux réparations).

DÉVELOPPEMENT

Le GIE Sud Carrosserie vise l'échelle nationale



L'ambition nationale marque un tournant pour un groupement qui a construit sa réputation sur une proximité avec ses membres.

Le groupement a dévoilé sa stratégie d'expansion nationale, portée par une dynamique de croissance soutenue : 31 nouveaux membres depuis 2024 pour atteindre 100 adhérents, et surtout une progression de 46 % des achats auprès des 29 fournisseurs référencés. Le conseil d'administration a donc proposé un plan structurant dont le premier axe a été de renforcer l'organisation

interne avec Alain Bessin, ex-président du GIE Five Star reconverti en consultant spécialisé dans le management de communautés de carrossiers, et un animateur dédié à la dynamique commerciale entre adhérents et partenaires fournisseurs. Les statuts du GIE ont été modifiés et un règlement intérieur créé pour encadrer l'accueil de nouveaux membres selon différents critères.

Quantitatifs, comme les zones de chalandise. Et qualitatifs, comme l'adhésion aux valeurs de Sud Carrosserie et l'utilisation de l'outil de pilotage Repair Soft. Le développement du portefeuille fournisseurs constitue le troisième pilier de cette stratégie.

Une approche participative

Fidèle à sa philosophie, le président Romuald Rozet a remis aux adhérents un questionnaire structuré autour de dix thématiques d'avenir. L'analyse des réponses dessinera les priorités de développement pour les trois ans à venir. « *En choisissant de grandir, le GIE Sud Carrosserie a l'ambition d'aider les carrossiers adhérents à mieux acheter, à partager leurs bonnes pratiques, en portant nos valeurs : le partage, le respect et la solidarité* », déclare le dirigeant de CDR Group, qui préside le groupement depuis sa création aux côtés de six autres carrossiers du sud de la France. ●

R. T.

E-RÉPUTATION

Five Star s'appuie sur Allogarage

Les plus de 500 adhérents Five Star en France dispose d'une fiche Allogarage Premium aux couleurs du réseau. L'interfaçage fait remonter en temps réel les indicateurs essentiels : nombre d'enquêtes envoyées, taux et nombre de réponses. Le logiciel de facturation intégré à Global Repair peut être configuré pour envoyer automatiquement des enquêtes de satisfaction par mail ou SMS après chaque passage en atelier. Les évaluations positives sont ensuite relayées automatiquement sur Facebook et Google My Business.

« *Nous avons réussi à convaincre nos carrossiers de s'engager en permettant une gestion fluide et non-contraindante, c'est une réelle satisfaction* », se félicite Thomas Melzer, président du GIE Five Star. Avec 40 000 prises de rendez-vous mensuels pour

plus de 25 000 garages recensés, Allogarage s'impose comme un acteur majeur de la décision client en après-vente. La plateforme bénéficie de la norme Afnor NF 20488, qui garantit la véracité des avis. « *Nous constituons une alternative qualitative et crédible*

aux avis Google publiés sans vérification. Nous apparaissions à la première position dans 90 % des recherches sur les 200 plus grandes villes françaises, ce qui confère un surcroît de visibilité significatif », souligne Nicolas Chevallier, P-DG d'Allogarage. ●

R. T.



Les retours clients permettent d'identifier les bonnes pratiques à diffuser et les axes d'amélioration.

Notre site internet fait peau neuve

EPS

/ Equipement, peinture, service /

/ PLUS CLAIR
/ PLUS FLUIDE
/ PLUS PERFORMANT



/ SCANNEZ-MOI /

+

UN SITE PENSÉ POUR LES PROFESSIONNELS :

/ Peinture automobile et industrielle
/ Carrosserie • Industrie • Bâtiment
/ Matériel et outillage

169 rue de la Forêt - 26000 Valence • 04 75 82 42 01 • 04 75 82 42 06 • contact@eps-peinture.fr



WORLD SKILLS

L'équipe de France de peinture peaufine sa préparation pour Shanghai

Ewen Gouedard, Juliette Gerard et Hugo Mays, le podium de la finale nationale d'octobre 2025, s'entraînent intensivement en vue de WorldSkills 2026 à Shanghai et d'EuroSkills en 2027 à Düsseldorf. Encadrés par Bastien Vairé, le champion d'Europe 2023, les trois compétiteurs alternent préparation technique et travail mental dans un programme où 70 à 80 % du temps est consacré aux "soft skills". Depuis la semaine de sélection organisée en novembre, le programme s'est structuré avec précision.

Ewen Gouedard, médaillé d'or de la finale nationale, s'envolera pour Shanghai en septembre prochain, tandis que Juliette Gerard, médaillée d'argent, participera à EuroSkills à

Düsseldorf un an plus tard. Quant à Hugo Mays, médaillé de bronze, il fait office de remplaçant. Leur calendrier enchaîne les semaines de stage intensif : après une première session chez 3M à Cergy (95) début janvier, les compétiteurs se sont retrouvés un mois plus tard chez Glasurit à Montataire (60), puis iront fin juin à Gray (70). Sur le chemin, les titulaires bénéficieront en avril prochain d'une semaine à Abou Dhabi afin de se confronter au niveau international.

Le mental, principale clé de la performance

Si la technique reste centrale, elle ne constitue que 20 à 30 % de la préparation globale... « La partie technique doit être fluide le jour J. C'est tout le reste



Les trois représentants français du métier Peinture automobile en plein entraînement chez 3M, sous l'égide de Bastien Vairé.

qui peut perturber et qui oblige à se préparer au maximum », analyse Bastien Vairé, chargé d'encadrer le trio. Le programme de préparation mentale s'inspire en partie des méthodes de la Formule 1, avec cours d'anglais et gestion du stress. Côté formation, les trois compétiteurs affichent des parcours diversifiés. Ewen a suivi un CAP Peinture puis un CQP

peintre confirmé, Hugo un Bac Pro Carrosserie puis un CQP Peinture, et Juliette un Bac Pro Carrosserie suivi d'un CAP Peinture en alternance. « Entre nous, il n'y a pas vraiment eu de rivalité : on est dans le même bateau, on va passer presque un an et demi ensemble. Cela ne sert à rien de se tirer dans les pattes », résume Hugo. ●

r.thirion@zepros.fr

PARTENARIAT

Axalta et Covéa partenaires jusqu'en 2031



Les équipes dirigeantes d'Axalta/Five Star et Covéa lors d'Equip Auto 2025.

Le fabricant de peinture et le groupe mutualiste ont officialisé le renouvellement pour cinq ans de leur accord signé pour la première fois en 2014. Toutes les marques premium d'Axalta – Cromax, Spies Hecker et Standox – restent au cœur du dispositif. Au-delà d'une simple reconduction contractuelle, les deux groupes revendiquent une vision commune fondée sur la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), la performance industrielle et la transformation durable de la réparation automobile. Les solutions techniques d'Axalta à faible consommation énergétique s'ins-

crivent dans cette logique d'optimisation des process et de réduction de l'empreinte environnementale. Le partenariat repose aussi sur un accompagnement terrain renforcé des carrossiers, combinant solutions techniques, optimisation des process de réparation et soutien opérationnel. L'accord intègre la poursuite du partenariat avec le centre technique CESVI France (Covéa) pour proposer des formations spécialisées (recalibration ADAS, réparation des plastiques, habilitation électrique), complétant ainsi l'offre de formation d'Axalta. ●

R. T.

FORMATION

R-M mise sur le "phygital"

Face à une forte demande des professionnels, la marque de BASF Coatings accélère et enrichit son catalogue de formations. On relève notamment la nouvelle formation "ATPTP – Application des teintes pastel et Liquid Color à très bas COV". D'une durée de 18 heures, elle permet d'identifier les particularités des teintes pastel et Liquid Color. « En 2026, R-M franchit une nouvelle étape avec l'ajout de cette formation au catalogue, renforcée par un écosystème digital complet : e-learning, vidéos et simulateur virtuel d'application », souligne Carole Palfray, responsable du département Technique

Europe de l'Ouest de BASF Coatings. Le catalogue de la marque est désormais 100 % digital. De plus, chaque carrosserie bénéficie d'un accès à des modules de e-learning via l'espace Learning University de Refinity. Pour autant, R-M offre toujours dix-huit modules en présentiel consacrés aux techniques d'application et à la colorimétrie. Ces formations sont dispensées au C.E.R.C.A.P à Dinan (22), au L.P.C.F.A de Brive-la-Gaillarde (23), au centre Anest Iwata France à Saint-Quentin-Fallavier (69) et au RCC de Breuil-le-Sec (60), sur le site de production R-M. ●

l.cuissard@zepros.fr



 ENTREPRISE
FRANÇAISE

SGI 30^{ANS}

SPRAY GUN IMPORT

CATALOGUE 2026



jetX

Né pour la performance



IMPORTATEUR EXCLUSIF

SATA

German Engineering

SGI LINE

EUROSIDER

visQmax



SPRAY GUN IMPORT

11, rue des Prés de Lyon - 10600 LA Chapelle St Luc

03 25 75 33 14 - www.sgi-france.com

contact@sgi-france.com

Si vous souhaitez une démonstration du pistolet ou une démonstration de la peinture à l'azote, n'hésitez pas à nous contacter.

TENDANCE

À année 2025 difficile, reprise 2026 incertaine

Le marché français de la peinture auto sort d'un exercice 2025 particulièrement éprouvant, plombé par un contexte économique morose et des incertitudes géopolitiques persistantes. Selon les chiffres du Conseil européen des peintures et encres, « le marché de la peinture de réparation a été en contraction de 8 % sur les trois premiers trimestres 2025 », indique Olivier Marion, Regional Business Manager chez BASF Coatings. « À fin septembre, la France était à -7,5 % sur 12 mois glissants en peinture et à -5,7 % sur les teintes de base. Le T3 était déjà en amélioration par rapport au S1, qui était sous les -10 % », confirme Emmanuel Delorme, responsable des ventes France de Lechler.

Pascal André, directeur général France d'AkzoNobel, souligne l'ampleur du phénomène : « Sur les trois premiers trimestres, la baisse a été à deux chiffres sur le marché français. » Une situation d'autant plus préoccupante que « par rapport aux années précédentes, il était possible de jouer sur le mix produits, toujours en notre faveur grâce au premium. Là, la baisse des volumes n'aide pas à compenser en valeur. »



La sinistralité en recul pèse sur le marché de la peinture, raccourcissant le délai de prise en charge.

Sinistres en recul, assurés vigilants
Plusieurs facteurs expliquent cette contraction. Olivier Marion évoque « une grande prudence des particuliers, une consommation qui ne repart pas depuis le Covid-19 et donc un taux d'épargne au plus haut depuis

les années 1970 ». S'ajoutent à cela des immatriculations de véhicules neufs en baisse, « impactées par les incertitudes liées au changement de technologie des motorisations », un âge moyen du parc qui augmente et « un taux d'accidentologie en baisse grâce aux technologies d'aides à la conduite. » Emmanuel Delorme note une tendance européenne : « Le niveau de recul est constant sur toute l'Europe. Il n'y a pourtant pas de baisse de la circulation ni de contraction du parc, mais un problème de pouvoir d'achat

généralisé qui se fait sentir même lorsqu'il n'y a que le coût de la franchise à avancer. »

2026 entre espoir de stabilisation et prudence

Les perspectives pour l'année 2026 restent incertaines car « les incertitudes évoquées demeurent », selon Olivier Marion. Tout en espérant mieux, Emmanuel Delorme admet que « le contexte général – à la fois politique, international – laisse perplexe quant à l'amélioration à court terme. Ce début d'année est dans la continuité de la précédente. »

Chez AkzoNobel, Pascal André n'anticipe pas de revirement de marché, avec une stabilisation plutôt qu'une baisse. « Peut-être que les -10 % de 2025 deviendront le standard du marché ? » La stabilisation serait attendue au second semestre, après une nouvelle baisse au premier semestre. ●

Dossier réalisé par
r.thirion@zepros.fr

NIVEAUX DE GAMME

L'offre "mainstream" s'impose

Face à la contraction du marché et aux exigences parfois contradictoires des carrossiers, le segment mainstream – des produits offrant une bonne qualité colorimétrique pour un prix contenu – s'affirme comme une tendance structurante pour 2026. Les fabricants investissent massivement dans ces gammes qui répondent à une demande des carrossiers traditionnels en phase de croissance, par opposition à une offre premium choisie principalement par les ateliers les plus structurés, voire les groupes multisites, en quête de productivité extrême et capables de suivre tous leurs indicateurs de performance. Yves Valor, Indirect Business Manager France d'Axalta, annonce clairement ses priorités : « Enfoncer le clou sur nos gammes "mainstream plus". C'est le cœur du marché. » Lancée en sep-

tembre 2025, cette ligne vise un segment bien identifié : « Les carrossiers qui sont bons mais n'ont pas l'ambition d'exploser les compteurs de la performance ni de croître fortement. Ceux-ci ont besoin d'un produit facile, éprouvé, homologué. »

Colorimétrie non compromise

La promesse technique est claire avec Cromax EZ+ (Cromax), Standoflow (Standex) et Hy-FLX (Spies Hecker) : « Les produits ont la même base pigmentaire, mais dans une concentration moindre. Ce qui offre une qualité colorimétrique aussi forte mais exige plus de passes. Cela correspond bien à la structure du carrossier français traditionnel, qui peut perdre son peintre à tout moment et devoir le remplacer rapidement. Il ne lui faut pas une solution trop technique, qui serait trop longue à

prendre en main par le nouveau peintre, et que le prix au litre soit plus abordable. » Yves Valor souligne l'intérêt économique global : « Le stockage est plus modéré : la rotation est donc plus faible. » Une approche que connaissent bien les fabricants de marques dites B.

Unai de la Fuente, responsable des ventes France de Sinnek, souligne l'évolution de la clientèle : « Lorsque nous étions en phase d'introduction sur le marché français, nous rentrions dans des ateliers plus

modestes. Mais petit à petit, on transite vers des ateliers de plus grande envergure, de cinq à quinze personnes. Nous attaquons aujourd'hui aussi bien des carrossiers A que C. »

Tout un segment à adresser

AkzoNobel annonce également un virage avec les marques Dynacoat et Wanda, que le fabricant néerlandais a déposées en termes de tarif. Au printemps, des teintes de base s'ajouteront aux apprêts et vernis existants. « Ces teintes seront d'une nouvelle technologie », explique Pascal André. L'objectif ? « Répondre aux carrossiers sans accord assureur, sans homologation constructeur, qui veulent du prix sans compromettre la qualité. » Cependant la technologie reste premium : même spectrophotomètre, colorimétrie équivalente, mais exigeant plusieurs couches. ●



DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les produits “verts” progressent

Les solutions estampillées “durables” s’installent durablement dans les catalogues des fabricants de peinture, avec une distinction nette entre les technologies de séchage air et UV, chacune répondant à des besoins spécifiques. Olivier Marion souligne la maturité de l’offre de BASF Coatings : « Nous avons lancé la gamme e-Sense chez R-M et la gamme EcoBalance chez Glasurit en 2018. Depuis, nous sommes en constante progression depuis, pour aujourd’hui avoir quasiment l’intégralité de notre offre apprêts, vernis, diluants et durcisseurs dans cette approche. » L’innovation réside dans la diversification des sources de matières premières durables : « Initiée avec une approche matière première d’origine renouvelable (biomass balance), nous l’avons complétée avec le process Chemcycling, qui fait intervenir des matières premières



À ses produits biosourcés, BASF a ajouté il y a un peu plus d’un an une ligne de produits “upcyclés”, ou plutôt “chemcyclés”.

issues du recyclage des pneus. » Cette dernière technologie équipe les nouveaux vernis cuisson basse température Glasurit A-C-24 et R-M C 2P42 : « Cette approche a été extrêmement bien accueillie par les carrossiers, le recyclage des pneumatiques étant une problématique très liée à nos métiers. » Et BASF a élargi son offre en 2025 : nouveaux liants, ainsi qu’une offre dédiée PL/VUL qui permet de procéder à une réparation ou à une mise

en peinture en utilisant des produits EcoBalance. Une démarche globale qui vise tous les segments du marché.

Le séchage air privilégié

Sur les technologies de séchage, BASF défend une approche air optimisée : « Nos carrossiers ont besoin de solutions de haute qualité, faciles à appliquer, rapides et faibles consommatrices d’énergie. Ces types de technologie à séchage rapide, basse température ou UV, sont parfaits

tement en adéquation avec ces besoins d’efficacité et de contrôle de la facture énergétique. » AkzoNobel partage cette vision avec son vernis Optima prévu en juin prochain. « Il promet beaucoup de flexibilité, avec un séchage en cabine possible à moins de 60 °C. Ce qui répond également aux objectifs de notre programme Sustainable Repair Network », explique Pascal André

En revanche, la dynamique est moindre pour les produits à séchage UV. « Nous n’avons toujours pas de vernis, par choix. L’apprêt UV fonctionne bien, mais c’est un produit de complément surtout pertinent en spot repair. Il aide à segmenter les réparations et éviter le goulet d’étranglement en cabine. Mais cela ne remplacera jamais nos apprêts garnissants traditionnels... Notre apprêt Optima, lui, peut sécher en cabine, à l’air ou à l’infrarouge. » ●

TECHNOLOGIE

Entre succès confirmés et stratégies prudentes

L’automatisation du mélange de teintes connaît un déploiement accéléré. Les fabricants de peinture adoptent toutefois des positionnements contrastés entre engagement massif et prudence stratégique. Chez Axalta, « la planète Iruus tourne bien : nous comptons désormais plus de 120 Iruus Mix en France, moins de deux ans après le déploiement effectif », se réjouit Yves Valor. Une réussite qui s’accompagne d’une vision claire du profil client : « Des carrossiers hyper-processés, avec des compagnons très attentifs. Et derrière, la robotisation qui arrive. La Carrosserie Rabatel, client Axalta à Saint-Marcellin (36), a été la première équipée. » Côté mélange automatisé, PPG fait figure de précurseur avec MoonWalk, initialement lancé en zone EMEA en 2019 et qui « se déploie désormais rapidement aux États-Unis, au Canada et en Amérique du Sud », rappelle Alban d’Epenoux,

directeur marketing monde de PPG Automotive Refinish. Plusieurs milliers sont installés dans le monde. Le lancement de Mix’n’Shake à Equip Auto Paris, en octobre dernier, pour l’optimisation du mélange, est la suite logique du mouvement.

Robotisation scrutée, automatisation prônée

Pascal André affiche une stratégie prudente sur la robotisation de l’application : « Nous ne voulons pas associer la marque avec un fabricant de robot pour l’instant car on manque de recul sur la fiabilité, et nous ne voulons pas que l’on nous impute le suivi technique de l’outil. » En revanche, la machine de préparation de teintes Santint adaptée aux spécifications du fabricant constitue « un gros différenciant », ce qu’a confirmé le roadshow 2025 d’AkzoNobel. « Nous disposons désormais de notre propre force technique pour s’occuper de l’après-

vente. Plus besoin de passer par un prestataire », se félicite le DG France. AkzoNobel capitalise sur son expertise en décoration, historiquement habituée au dosage robotisé, pour former des « techniciens de mélange peinture automatisé ».

Les “tier 2” entre deux eaux

Chez Sinnek, Unai de la Fuente en est certain : « L’automatisation, c’est le futur. Nous travaillons actuellement avec la

machine conçue par Alfa, mais nous ne nous arrêtons pas là. » Emmanuel Delorme (Lechler) est plus nuancé : « Les automates pour les teintes ont du sens, mais ne sont pas nécessaires partout. C’est un outil supplémentaire. Quant à la robotisation, viendra un moment où les techniciens seront partiellement remplacés, surtout dans les grosses carrosseries ou les usines de reconditionnement de véhicules d’occasion. » ●



Presque tous les fabricants de peinture présents sur le marché français proposent une solution de dosage automatisée.

PISTOLETS

Contexte sous tension où l'innovation perdure

Contrairement au marché de la peinture, celui des pistolets a su sortir de 2025 sur une croissance jugée "correcte" au global. Chez Anest Iwata, la progression est même estimée entre 3 et 4 %, malgré la baisse des volumes de réparation et une concurrence qui a affûté ses armes. « Ces éléments n'ont pas bousculé nos positions », observe Christophe Marconnet, P-DG d'Anest Iwata France.

Un marché challengé

Le second semestre, porté notamment par Equip Auto, a permis à l'équipementier de dépasser ses performances 2024 grâce au succès du WS Primer, un pistolet dédié aux sous-couches. Un segment longtemps négligé en atelier. « Leur application n'est pas toujours bien maîtrisée. Avoir un pistolet adapté permet de réduire le ponçage, de sécuriser le mouillé-sur-mouillé et de baisser la consommation d'ap-

prêt d'environ 20 % », précise C. Marconnet.

Chez Enovcar, désormais troisième acteur du marché, l'année s'est soldée par une croissance de 20 %, tirée particulièrement par la marque Walcom. Une dynamique qui s'appuie de plus en plus sur la reconnaissance des fabricants de peinture, un levier clé pour convaincre les ateliers. « Être homologué par les fabricants est devenu indispensable. Aujourd'hui, Walcom est validé par BASF sur les lignes 90 et 100 de Glasurit, et nous avançons avec AkzoNobel et Axalta », souligne Benjamin Martineau, dirigeant associé d'Enovcar. Un point stratégique sur un marché très prescripteur, où les techniciens peinture des fabricants jouent un rôle central. « Historiquement, la cooptation bénéficie à des marques comme SATA ou Anest Iwata. À nous de nous inscrire durablement dans ce schéma », ajoute-t-il.

Chez SGI, importateur exclusif de SATA, l'année a été « exceptionnelle » grâce au lancement du Jet X, dont les ventes ont été multipliées par... trois. « On est passé d'un marché de renouvellement à un marché de conquête. Les peintres attendaient des outils connectés, capables d'apporter un vrai plus en termes d'application », explique Mathieu de Oliveira, directeur commercial.

La robotisation sert les pistolets

Pour Anest Iwata, l'évolution des usages, notamment en application robotisée, renforce encore l'importance du pistolet. « Le robot ne corrige rien : il exécute. Si le pistolet n'est pas parfaitement réglé, les défauts ressortent immédiatement. Notre technologie de pré-atomisation

La connectivité et l'extrême spécialisation des pistolets répondent à des besoins croissants dans des ateliers en quête de productivité.



brevetée permet d'économiser jusqu'à 25 % de produit tout en augmentant la productivité », conclut Christophe Marconnet. Une réalité qui confirme que, dans un contexte de process toujours plus normés et mesurés, le pistolet de peinture reste un outil stratégique. ●

AIR COMPRIMÉ

Des détails qui font la différence

Compresseur intelligent, déshumidification maîtrisée : les équipements du circuit d'air deviennent des leviers stratégiques de productivité en carrosserie. Longtemps considérés comme des infrastructures de fond d'atelier, les compresseurs et équipements d'air comprimé sont désormais au cœur des arbitrages d'investissement. Chez Anest Iwata, la progression reste soutenue, avec une croissance à deux chiffres en 2025. « L'intégration d'aimants permanents et de variateurs de vitesse nous permet de générer 30 à 40 % d'économies

d'énergie », explique Christophe Marconnet. Autre évolution notable : la réduction des volumes de cuves. Là où 500 litres restent la norme en France, la gamme Caiman propose désormais du 270 litres. « Grâce

au variateur, on réduit l'encombrement sans perte de performance. À terme, les volumes de cuve vont diminuer dans les ateliers français. » Les compresseurs sans huile, plus coûteux mais plus propres, séduisent surtout les groupes structurés, sensibles au retour sur investissement et à la qualité du flux d'air. Côté optimisation du circuit, le séchage et la filtration restent des fondamentaux. Le marché est aujourd'hui mature : la majorité des cabines sont équipées de filtres-détendeurs avec purge automatique.

L'azote stable mais exigeant

Du côté de la pulvérisation à l'azote, les machines spéci-

fiques continuent de trouver leur place. Même si cela implique des réglages très fins et donc une formation technique pointue.

Selon SGI, qui distribue en exclusivité l'Eurosider, machine leader du marché, les ventes restent stables d'une année sur l'autre, avec un marché jugé porteur mais exigeant en accompagnement. Chaque installation mobilise en effet plusieurs jours : démonstration, mise en service et formation. « Le plus important reste bien entendu la bonne utilisation du matériel », souligne Mathieu de Oliveira. SGI renforce d'ailleurs ses effectifs techniques dédiés à l'azote. L'argument est double : une qualité d'application plus constante et une meilleure maîtrise des consommations. Pour les ateliers, la logique évolue vers une approche plus entrepreneuriale. ●



La réduction de l'encombrement du compresseur dans l'atelier devient progressivement une priorité



SHERWIN-WILLIAMS.

COLLISION **CORE**
PRONTO

RÉVOLUTIONNEZ VOS MÉLANGES

**SHERWIN
WILLIAMS®**

**AVEC LE
DOSEUR
AUTOMATIQUE
COLLISION
CORE PRONTO**

Associée à l'expertise de Sherwin-Williams, notre machine innovante révolutionne vos capacités de production et de mélange des couleurs.

Pour une précision parfaite et une efficacité optimale à chaque utilisation, choisissez Pronto.



Précision des couleurs à chaque utilisation



Intégré à nos CRS



Réduction des déchets grâce à une taille de goutte pouvant atteindre 0,0077 ml



COMPATIBLE AVEC NOTRE
SYSTÈME DE PEINTURE
HYDRODILUABLE ULTRA 9K

SCANNEZ POUR
VOIR NOTRE VIDÉO



PARTENARIAT

Alternative Autoparts accède au premium avec Lesonal

Nouvelle étape dans le développement de son business peinture pour le groupement, qui a signé en décembre dernier un accord centralisé avec le fabricant néerlandais pour le référencement de Lesonal, sa marque premium positionnée en alternative à Sikkens. « C'est la première fois que l'on confie notre marque à un partenaire au niveau national. Lesonal a été repositionnée en premium depuis une quinzaine d'années, et nous avons fait en sorte de lui ouvrir les mêmes homologations constructeurs que Sikkens et les mêmes accords avec nos apporteurs d'affaires », confirme Pascal André, directeur général France d'AkzoNobel.

Une vingtaine de distributeurs dans les tuyaux

L'accord ouvre aux distributeurs AA un dispositif complet :



Alternative Autoparts pourra aussi proposer à ses clients la machine de dosage automatique d'AkzoNobel et l'appareil de réchauffage et d'humidification d'air pour pistoler PaintPerformAir.

accès au réseau de carrosserie Acoat Selected, machine automatique de préparation de teinte, accompagnement commercial et technique renforcé... Sans oublier un potentiel accès aux partenariats avec les apporteurs d'affaires comme Assercar, dont AkzoNobel est partenaire peinture national. « Nous avons identifié une vingtaine de distributeurs potentiellement concernés qui sont déjà en train de

programmer leur rendez-vous avec AkzoNobel », précise Julien Lefort, DG adjoint d'Alternative Autoparts. Lequel se réjouit du levier qu'offre ce partenariat aux adhérents du groupement : « Cela donne un coup de boost à un distributeur qui ne faisait jusqu'ici que de la marque B : il peut monter en puissance auprès de certaines typologies de clients. Nous avons élaboré un contrat de deux ans qui leur

permet de bien développer la marque. »

Personnel dédié et formé

Côté formation, les techniciens des distributeurs seront formés au centre de formation AkzoNobel (Montataire, dans l'Oise). Le fabricant a créé cinq postes de commerciaux terrain spécifiquement pour accompagner les distributeurs du groupement. « Nous avons été très clairs avec les distributeurs : c'est un business qui n'a rien à voir avec la pièce, il va falloir structurer leur organisation pour réussir », prévient Pascal André. Un deal gagnant-gagnant donc : la marque va pouvoir accélérer son développement, et AA bénéficier d'un levier supplémentaire pour attirer de nouveaux partenaires distributeurs. ●

r.thirion@zepros.fr

ÉQUIPEMENT

Norfil attaque 2026 bardé de nouveautés

Avec sa société sœur GCP Solutions, l'ex-Normandie Filtres compte sur ses nouveautés présentées sur Equip Auto 2025 pour réussir 2026. Au premier rang figurent les laveurs de pistolets Netomax 4 et 5, dont « le modèle à double enceinte de nettoyage permet de traiter en même temps des pistolets dédiés aux produits solvantés et aux produits hydrodiluables, en mode automatique ou manuel », explique Florent Harang, codirigeant de la société familiale. Est également au catalogue une nouvelle génération de sècheurs UV à LED à double longueur d'onde, promettant une durée de vie allant jusqu'à 35 000 heures. Dernière innovation : l'ensemble spécial aluminium constitué de la turbine aspirante Theos (1,6 kW, 2,2 kW et 3 kW) et de l'unité de filtration de ponçage alu, certifiée ATEX II 3D et reliée à la ligne d'aspiration haute pression. « Nous avons un vrai savoir-faire



Le sècheur ILAT UVLED 4000 a été présenté sur Equip Auto.

d'installation de l'ensemble du poste peinture et accompagnons nos clients dans leur mise en conformité. Nous misons sur la modularité, comme le ferait un cuisiniste », conclut Florent Harang. ●

R. T.

DIVERSIFICATION

CLAS ouvre le chantier "carrosserie"

Des valeurs fortes « basées sur l'humain » et gagnantes ; un CA de 22 M€ sur son exercice 2024-2025 (+ 40 % en cinq ans) : le spécialiste savoyard de l'outillage à main et de l'équipement de garage peut afficher sa nouvelle feuille de route avec sérénité. Parmi les chantiers en cours figure le développement à l'international, qui représente 20 % du CA actuellement, à travers sa présence en Europe, au Maghreb, dans les Émirats arabes unis... jusqu'en Inde ! Dans sa stratégie – inchangée depuis le rachat du groupe par Philippe Barrault en 2008 – d'apporter

95 à 98 % des besoins en atelier, le patron a mis l'accent sur le segment de la carrosserie – « l'objectif de ces deux prochaines années ». Et ce, après avoir remis à plat son offre vitrage l'an dernier. Une stratégie qui passe aussi par son offre B-Line, alternative économique aux produits premium pour des réparateurs ayant une utilisation plus occasionnelle des outils. La logistique va aussi être optimisée avec un agrandissement de 3 500 m² de son bateau amiral de Chignin, déjà complété en 2024 par l'entrepôt savoyard de Montmélian. ●

j.morvan@zepros.fr



Pour fêter ses 30 ans, CLAS a réuni fin janvier 500 personnes au sein de Savoieexpo, à Chambéry (73).

CONCENTRATION

PPG acquiert EMM et se muscle en para-peinture et outillage spécialisé



En acquérant EMM, PPG se dote également de gammes d'EPI.

Le fabricant de peinture américain élargit son périmètre au-delà des seuls revêtements en intégrant le spécialiste européen des équipements et consommables carrosserie. Cette opération, annoncée tout récemment, s'inscrit dans la continuité de la stratégie d'innovation du secteur et tire le meilleur parti de l'union entre EMM et Chemicar, achevée

il y a deux ans. L'opération lui permet d'intégrer des marques telles que Colad, Finixa et Hamach. Bien implantées dans le paysage de la réparation-collision et en particulier de la para-peinture – masquage, protections, solutions de ponçage, systèmes d'aspiration –, elles permettent au géant américain de couvrir en propre les besoins complémentaires

aux peintures et vernis traditionnels.

Consolidation de l'offre

En intégrant leur expertise sous la bannière de PPG, le groupe de Pittsburgh mise sur une offre consolidée, couvrant les revêtements haut de gamme et les outils et consommables indispensables à l'atelier moderne. Pour les carrossiers, cela promet une plus grande cohérence technique entre produits, accessoires et équipements, ainsi qu'un soutien plus structuré en matière de formation, disponibilité et durabilité des solutions. Dans un secteur où les fabricants cherchent à dépasser la simple fourniture de peinture pour proposer des systèmes complets de préparation et d'application, cette acquisition renforce la capacité de PPG à proposer une chaîne de valeur complète pour la finition automobile. ●

R. T.

DISTRIBUTION

AAG repense son organisation pour une nouvelle phase

Quatre mois après son arrivée aux commandes d'AAG France, Albéric Chopelin a redessiné son équipe managériale. Sa feuille de route : renforcer l'efficacité opérationnelle, clarifier les responsabilités et soutenir une trajectoire de croissance durable et rentable, dans un environnement de marché exigeant. Quatre collaborateurs sont reconduits : Sylvain Belorgey conserve la direction administrative et financière ; Pauline Jolly à la direction RH et Mercilia Manolescu la direction Informatique ; tandis que Luc Fournier reste aux manettes de Back2Car. En revanche, opération "chamboule-tout" pour les fonctions cœur de l'activité du distributeur, avec trois nouveaux entrants :

- Thierry Poirat (ex-Stellantis) est nommé directeur Marketing et Réseaux en remplacement d'Arnaud de Lusigny, qui quitte AAG.
- Grégoire Koudrine prend en charge la direction Supply Chain et Logistique.
- Retour à Levallois-Perret pour Lucile Olivas qui, après près de dix ans chez Stellantis, retrouve ses fonctions de directrice des achats AAG assumées pendant quatre ans dans les années 2010. Elle remplace ainsi Marc Ripotot, appelé à d'autres fonctions.

Deux promotions internes

Ce dernier est promu directeur des ventes. Il remplace à ce poste Steven Jouve, qui quitte AAG. Entré au sein du groupe fin 2022 pour prendre la



Entre continuité, promotion interne et renforts externes, Albéric Chopelin s'est construit une équipe à sa main.

direction de la région Paris-Nord-Centre, Julien Guenet est promu directeur des filiales. c.ridet@zepros.fr

En Bref

AkzoNobel mobilise les étudiants



"Quels leviers actionner pour améliorer la transition énergétique, à l'efficacité des processus atelier et à l'économie circulaire ?" : c'est le thème sur lequel des étudiants MBA de l'EDHEC Business School ont planché dans le cadre d'un hackathon d'une journée organisé par AkzoNobel Vehicle Refinishes. Une pierre de plus à l'édifice "Sustainable Repair Network", programme lancé en 2023 par l'industriel néerlandais.

Texa France : L. Mahieux bientôt aux commandes



En mai prochain et après dix-huit ans passés à la tête de Texa France, Francis Pègues (à g. sur la photo) partira à la retraite. Date de la prise de fonction effective de Laurent Mahieux (à dr.). Un "pro" du matériel pour piloter la filiale française puisqu'il affiche vingt années de carrière chez RAV France, filiale du groupe italien Ravaglioli, spécialiste matériel.

Nouveau P-DG pour Indra



Xavier Kaufman est nommé à la tête de la filiale de The Future Is NEUTRAL (plateforme Renault).

Il succède à

Florence Bailleul, qui a permis à Indra Automotive Recycling de prendre un tournant stratégique à partir de 2023. Il aligne plus de vingt-cinq ans d'expérience dans l'industrie auto, principalement chez Renault.

Compatible avec
tous les types de
véhicules



XVBSA | VITRAGE

Outil de découpe pare-brise compact et performant

Outil de découpe pare-brise nouvelle génération, l'IRON CUT associe compacité, fiabilité et performance. Conçu et assemblé en France, il se caractérise par sa double transmission – manuelle par clé à cliquet et électrique compatible visseuse – garantissant une coupe rapide, précise et sécurisée sur tout type de vitrage automobile. Son système de double dépression, électrique par batterie USB-C avec indicateur LED et manuel via une pompe de secours intégrée, assure un maintien constant sans effort. Léger, ergonomique et polyvalent, il fonctionne avec une corde acier ou nylon pour un déroulement fluide et sans interruption. En cas de panne, le mode manuel prend le relais. De plus, il est très simple à installer et ne nécessite qu'un entretien minimal. Une fois chargé (1h45 pour une charge complète), l'outil dispose d'une autonomie de fonctionnement d'environ 4h30.

www.vbsa.fr



RESTOM | CONSOMMABLE

Système anticorrosif pour les "anciennes"

Protec Look 6100 est une solution anticorrosion qui, sous la forme d'un film incolore, protège la carrosserie des véhicules de plus de 30 ans durablement contre l'humidité et les UV tout en respectant la patine, l'oxydation légère ou un vernis d'origine fatigué. Applicable en une seule couche au pinceau, au pistolet ou au chiffon, il sèche en 4 heures et reste réversible grâce à l'utilisation du produit Lavcar 6051. Compatible avec de nombreux métaux, le produit est conditionné en 250 ml (pour les petites pièces) et 1 l (projet complet).

www.restom.net



GLASURIT | INGRÉDIENT PEINTURE

Nouvel apprêt mouillé-sur-mouillé

AraClass, la gamme la plus avancée de BASF Coatings, s'enrichit du apprêt mouillé-sur-mouillé A-U 909/903, utilisable avec tous les systèmes de teintures de base Glasurit. Il permet de gagner en performance grâce à l'absence de ponçage et à des temps de séchage très courts. De plus, il réduit la consommation de produits, les émissions de CO₂, et soutient la durabilité via la certification Cycled®. Associé à la Ligne 100 et au vernis A-C24, il offre le procédé basse énergie le plus rapide du marché, sans compromis sur la finition.

www.glasurit.com

CLAS | VITRAGE

Ventouse électrique sur batterie



La ventouse électrique OC 0690 est conçue spécifiquement pour la manipulation des vitrages pesant jusqu'à 130 kg. Elle s'adapte à tous les pare-brise, même aux formes les plus complexes. Dotée d'une batterie lithium rechargeable offrant jusqu'à 4 heures d'autonomie via un port USB-C, elle garantit une utilisation continue et pratique. Sa conception durable intègre un système de filtration double couche limitant la poussière et prolongeant la performance d'aspiration. Enfin, elle est facile à entretenir grâce à son compartiment arrière permettant le remplacement de la batterie. Prix : 89 € HT.

www.clas.com/fr

3M | OUTILLAGE

Pistolet pulvérisateur à haut rendement

Le pistolet de pulvérisation haut rendement 2 3M™ se distingue par son corps en fibre de carbone très léger et durable, une conception monobloc avec crochet intégré et des commandes marquées au laser pour des réglages précis. Sa gâchette ergonomique réduit la fatigue et sa surface lisse facilite le nettoyage. Compatible avec les buses, pièces et accessoires des pistolets de pulvérisation à haut rendement 3M™ existants, il permet de passer rapidement d'un revêtement épais à une finition ultrafine.

www.3mfrance.fr



SPIES HECKER | INGRÉDIENT PEINTURE

Laque de finition pour véhicules utilitaires

La laque de finition Permafleet HS Race 690 de la marque Spies Hecker, entité d'Axalta, est conçue pour les besoins des carrossiers opérant sur les véhicules utilitaires, fourgons, voire camions. Avec son haut pouvoir couvrant, elle offre une brillance élevée et une durabilité renforcée tout en simplifiant l'application : deux couches en mode standard, voire 1,5 couche pour gagner du temps et réduire la consommation. Compatible avec les systèmes Permafleet existants mais aussi très flexible, elle peut sécher en cabine ou à l'air libre pendant la nuit.

www.spieshecker.fr





Parole d'expert...



Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

La transformation du marché automobile, avec près de 60 % de ventes de véhicules électrifiés sur le neuf, impacte fortement la carrosserie. Nouveaux matériaux, électronique embarquée, ADAS et architectures complexes modifient les méthodes de réparation. Mais le thermique reste dominant : le parc de plus de 8 ans est encore à 99 % thermique et le restera encore majoritairement en 2035. Pour les carrossiers, l'enjeu est double : maîtriser les techniques traditionnelles tout en intégrant les nouvelles exigences liées aux véhicules récents. La compétence ne se limite plus à la tôlerie ou à la peinture : elle devient globale, transverse et stratégique.

Carrosserie et électronique : le duo incontournable

Après un impact, ce ne sont plus seulement les tôles qu'il faut redresser. Capteurs, radars, airbags, calculateurs,



ABS ou ESP peuvent être affectés. Sans diagnostic et remise en état électronique, la réparation reste incomplète. En intégrant ces compétences à votre process carrosserie, vous sécurisez vos restitutions, évitez la sous-traitance systématique et affirmez votre position d'expert face aux assureurs comme aux clients.

Scannez-moi



Habilitations électriques : un impératif pour le carrossier

Même lorsqu'il n'intervient que sur la carrosserie, le carrossier peut être exposé aux tensions électriques élevées présentes sur les véhicules hybrides et électriques. Dépose de pare-chocs, remplacement de pièces structurales ou intervention à proximité des câbles haute tension et des batteries peut créer un risque réel. Les habilitations électriques sont donc nécessaires pour identifier les zones dangereuses, adapter les méthodes de travail et appliquer



les procédures de sécurité afin d'assurer des interventions sûres et conformes.

Scannez-moi



ADAS : sécurité et recalibration, un impératif pour les carrossiers

Les systèmes ADAS, désormais intégrés à la majorité des véhicules récents, s'appuient sur des capteurs, radars et caméras directement liés aux éléments de carrosserie. Toute opération de réparation, de remplacement ou de redressage – pare-chocs, aile, pare-brise ou structure – peut modifier leur positionnement.

Une recalibration, statique ou dynamique selon les préconisations constructeur est alors indispensable pour garantir le bon fonctionnement de ces aides à la conduite.



Pour le carrossier, la maîtrise des ADAS est devenue un enjeu clé : elle engage sa responsabilité, assure la conformité du véhicule réparé et conditionne la sécurité du client final.

Scannez-moi



Évaluer la compétence globale du réparateur-carrossier

SKILLS est un outil d'évaluation des compétences pensé pour les carrossiers considérés comme réparateurs globaux. Il mesure les connaissances techniques sur les structures, les matériaux, les systèmes du véhicule, les ADAS et la



sécurité des véhicules électrifiés. En objectivant le niveau réel de chaque collaborateur, SKILLS valorise les acquis et identifie précisément les besoins de formation. Il permet de construire des parcours cohérents, alignés avec la réalité terrain et les exigences techniques actuelles du métier.

Scannez-moi



TECHNI'Boost : former le carrossier au véhicule dans son ensemble

Les TECHNI'Boost de DAF Conseil sont des rendez-vous techniques conçus pour les carrossiers qui assument pleinement leur rôle de réparateurs automobiles.



Les sessions abordent des thématiques transverses : compréhension du véhicule, structures modernes, ADAS et sécurité VE. Ces formations pratiques permettent d'acquérir des méthodes applicables immédiatement en atelier, d'échanger avec des experts et de sécuriser les réparations. L'objectif : rendre le carrossier plus autonome, plus crédible et plus performant sur tous les véhicules.

Scannez-moi



Cette rubrique est VOTRE rubrique !

DAF Conseil accompagne notre nouvelle approche « DigiPrint », avec formations et informations techniques au bout de votre smartphone !

Si vous ne l'avez pas déjà fait, téléchargez une appli de lecture de QR code et le tour est joué : vous entrez dans l'univers complet de services et de produits dédiés à la performance de votre atelier !





VSF

N°1 EN FRANCE
DE LA DISTRIBUTION
DE VITRAGES
DE REMPLACEMENT

parebrisevsf.com



VSF : EXPERT VITRAGE à vos côtés depuis plus de 30 ans

Un stock exceptionnel de vitrages de remplacement pour tous types de véhicules.

+ de 30 000 références de vitrages en stock en France

Pare-brise, lunettes, glaces latérales, toits vitrés certifiés OEE (Original Equipment Equivalent)

Un stock permettant de couvrir + de 96% du parc automobile en circulation.

+ Des experts à votre écoute sur le terrain

Commerciaux, chargés de clientèle, SAV, référents techniques à vos côtés au quotidien.

+ Traçabilité de vos commandes et livraison rapide

Un suivi pour chaque pièce expédiée et une livraison assurée sous 24h en France.

Groupe vsf.

VSF Panther Pro Glass&Boost