

ACTUS

Exit Nobilas, bonjour Prefikar

La plateforme de gestion de sinistres change d'identité et de stratégie à la suite de sa reprise par Axa. Fin d'une époque. **P.8**



RÉPARATEURS

La crise Covid favorise la réparation

Quatrième tentative pour légaliser l'ouverture à la concurrence du marché des pièces de carrosserie... Bientôt la fin du monopole des constructeurs ? **P.26**

19 662
exemplaires

Mise en
distribution
certifiée



N°15 | Déc. 2020-Janv. 2021

METIERS

CARROSSERIE **ze**pros

zepros.fr

Huit outils de calibrage à la loupe

P.18



ADAS

SAVOIR CHOISIR SA CIBLE

P.16

COMPARATIF Cinq cabines à la Une

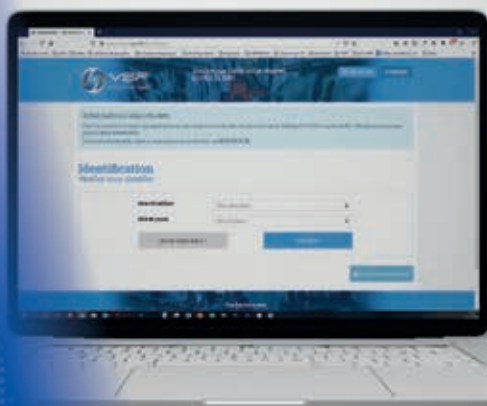
P. 28





**+ de 280 000 pièces
en stock**

Toutes marques confondues (AIXAM à ZIL)
pour véhicules légers, utilitaires, voitures
sans permis, poids-lourds, bus, camping
cars, véhicules agricoles et TP.



Votre espace dédié



Commandez en toute sécurité
via votre espace «myVSF».



**Livraison dans
les meilleurs délais**

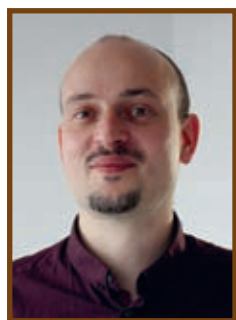
Préparation de la commande le jour même
pour toute commande confirmée
avant 16h.



Une équipe à votre écoute



Du lundi au vendredi de 8h à 18h30.



Nicolas Girault
Chef de rubrique

ÉDITO

Joyeux Noël
et Bonne Année

Toute l'équipe Zepros
Carrosserie vous souhaite
d'excellentes fêtes de fin
d'année et vous adresse
ses meilleurs vœux
pour 2021

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Planète	04
France	06
Vos régions	12
Enseignes	14

Entre ruptures et mutations

Clap de fin pour 2020 ! Et de mémoire d'homme, personne n'a jamais connu une telle année. Essentiels, les carrossiers ne font pas partie des professions les plus touchées comme les restaurateurs, mais il leur aura fallu affronter une situation aussi compliquée qu'inédite. Les observations du marché et des réseaux, à commencer par celles de la FFC avec GiPA (lire page 26), montrent clairement combien la réalité peut être vécue différemment d'une entreprise et/ou d'une région à une autre. Fait notable : les plus gros ateliers n'occupent pas toujours la place la plus confortable.

Les distributeurs ont bien constaté le redécollage en réparation au second semestre, malgré le reconfinement, limitant ainsi les dégâts. Les automobilistes ont moins roulé sur la fin de l'année mais les sinistres ont davantage alimenté les ateliers qu'en mars/avril. Et les aides gouvernementales ont également réduit les défaillances d'entreprises.

À présent débute le temps de la résilience. Car toute crise provoque ruptures et mutations. Les pros vont donc surmonter de nouveaux défis : digitalisation en mode accéléré, en particulier sur les échanges BtoB (lire page 34), poussée des normes sur les installations de cabines de peinture, généralisation des Adas... Car l'épisode aigu du Covid-19 n'a pas modifié les échéances.

Alors pour ne pas finir comme le dinosaure de la réparation-collision, le carrossier va devoir investir. C'est d'ailleurs pour cela que Zepros Carrosserie a inséré deux comparatifs exclusifs dans ce numéro. Le premier compile les principaux outils de recalibrage (lire page 18). Le second dépoussière plusieurs modèles de cabines (lire page 28). Histoire de commencer 2021 en étant mieux armé, dès que nous tomberons tous les masques. Excellentes fêtes à tous ! ●



Gros plan sur la carrosserie Beltramelli



Philippe Leroux, nouvelle tête pour Centaure

FOCUS

ADAS : savoir choisir sa cible

RÉSEAUX

VITRAGE

GROS PLAN

RÉPARATEURS-TÔLIERS

PEINTRES

PNEUMATIQUES

DISRIBUTEURS ÉQUIPEMENTIERS

NOUVEAUTÉS ATELIER

MANAGEMENT & RH

L'IMAGE DU MOIS



Impossible de rater les couleurs de Standox sur la cabine de peinture de la carrosserie Métiffiot à Valence (26), approvisionnée par le distributeur EPS. Les deux finalistes des Ze Awards Carrosserie 2020 sont ainsi réunis.



8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél.: 0149985845 - Fax.: 0149985847 - email: contact-auto@zepros.fr - Internet: www.zepros.fr • **Directeur de la publication**: Philippe Paulic - Tél.: 0662730602 - p.paulic@zepros.fr • **Éditeur délégué**: Serge Boillot - Tél.: 0620111273 - s.boillot@zepros.fr • **RÉDACTION Directrice de la rédaction**: Caroline Ridet - Tél.: 0660768455 - c.ridet@zepros.fr • **Rédactrice en chef**: Muriel Blancheton - Tél.: 0660773007 - m.blancheton@zepros.fr • **Chef de rubrique**: Nicolas Girault - n.girault@zepros.fr • **Secrétariat de rédaction**: Jean-Philippe Scardina - jp.scardina@zepros.fr • **Maquette**: Premier maquettiste: Marc Le Texier - maquette@zepros.fr, Isabelle Cerf et Thierry Pouilleute • **Ont participé à ce numéro**: Rubriques: Martial Burat (Technique) • Correspondants régionaux: Alsace Christophe Nagys, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Renaud Chasle, Centre Martine Rigaudie, Franche-Comté Patrick Lamy, Rhône-Alpes Vincent Riberolles Limousin, Bourgogne, Ile-de-France et Nord-Pas-de-Calais contacter rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Paca Olivier Muselet, Pays de la Loire Thierry Goussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Credit photos et illustrations**: Droits réservés sauf mention contraire - Photo couverture: © Adobe Stock • **MARKETING-DIFFUSION** Clément Bécam - c.becam@zepros.fr • **PUBLICITÉ** • **Directrice commerciale**: Nathalie Richard-Mathieu - Tél.: 0669659383 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directeur du développement**: Benjamin Huet - Tél.: 0766257768 - b.huet@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable**: Moufid Barkallah - m.barkallah@zepros.fr - **Assistante**: Marie Beaumelou - m.beaumelou@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • **OJD**: Mise en distribution certifiée 2019: 19 662 ex. OJD/ACPM janv. 2019 à déc. 2019 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.



PLANÈTE CARROSSIERS

Croissance, innovations, plantages et actions. À l'heure de la mondialisation, zappez large avec Zepros !



1 JAPON

Une Viper à six roues façon US Army

C'est une customisation peu commune: repérée sur Instagram, cette Dodge Viper RT/10 à six roues revue et corrigée par un passionné japonais. Entièrement repensée pour accueillir quatre roues à l'arrière avec des jantes de 20'', elle est dotée d'un kit carrosserie unique, avec une teinte vert mat et des autocollants faisant penser aux couleurs de l'armée américaine. Des pots d'échappement supplémentaires – mais factices – ont été installés sur les côtés du véhicule. Il n'est pas précisé si les deux roues supplémentaires ajoutent un plus aux performances du moteur V10 situé sous le capot...

2 ALLEMAGNE

Les sinistres baissent, mais leur coût augmente

La sinistralité des véhicules a connu un net recul au premier semestre 2020 – aux alentours de 20 % – due à la crise Covid et à ses effets sur la circulation routière. Cependant, le coût moyen des réparations a augmenté d'environ 5 %. L'Association allemande des assurances (GDV) explique cette hausse par le fait que les pièces de robe (phares, pare-brise, ailes...) sont plus chères. D'où la pression des assureurs pour pousser leurs clients à aller chez leurs centres partenaires, avec des tarifs de prestation négociés à la baisse. Ainsi, la part du respect des préconisations des assureurs a connu une forte hausse sur la dernière décennie, passant de 9 % en 2010 à 22 % dix ans plus tard.





3 CANADA

GM et Mitchell créent leur réseau de réparation

Le constructeur américain et le leader des solutions de gestion de sinistres en Amérique du Nord font cause commune et proposent désormais leur propre réseau de réparation de carrosserie. Les membres du nouveau réseau canadien bénéficient ainsi d'un programme de formation spécifique pour réparer les véhicules General Motors, mais aussi d'outils spécialisés et standards dans tous les garages partenaires pour les aider à réparer les véhicules, même les plus complexes (Adas...). Mitchell agit pour sa part en tant qu'administrateur du programme : les garages membres utilisent le système Mitchell Cloud Estimating pour évaluer les travaux à effectuer, établir un devis, etc. Dès 2021, le réseau s'étendra aux réparateurs indépendants canadiens et aux opérateurs multisites.



4 ESPAGNE

Mapfre condamné pour sous-évaluation des dommages

Le tribunal de première instance de Séville vient de condamner Mapfre Espagne pour avoir sous-évalué les dégâts subis par le véhicule de l'un de ses assurés. En effet, l'assureur n'avait évalué les dommages qu'à 450 €. Un tarif bien maigre au regard des dégâts constatés... C'est pourquoi Altayr (Association andalouse des ateliers et des restaurateurs), le client et le centre de réparation ont fait appel à une expertise indépendante qui, elle, a évalué les dommages à... 2 616 €, soit presque six fois plus ! D'où un procès pour dénoncer les pratiques de l'assureur, qui a finalement donné raison au client, soit le paiement de la somme demandée, à laquelle se sont ajoutés les intérêts à compter de la date du sinistre et les frais de procédure.



Vite!

ASSURANCES

UFC-Que Choisir poursuit son offensive



L'association affirme que 600 000 consommateurs ont téléchargé son courrier-type réclamant une baisse de leur prime auto. L'UFC-Que Choisir a lancé cette campagne après avoir constaté la hausse envisagée de 2 % par les assurances en 2021, malgré la chute de 16 % de la sinistralité sur 2020. En mai, elle avait déjà dénoncé leur économie de 2,2 Md€ lors du confinement. L'association souligne qu'aucune – excepté la Maif et la Matmut – n'effectue de ristourne pour leurs assurés... sinon, discrètement, au coup par coup.

EXPERTS

Sensibilisation au VE pour le Cevsi



Après les réseaux de carrossiers en septembre, le Technocentre de Poitiers (86) a accueilli les experts auto à l'occasion du crash-test avant et arrière d'un véhicule électrique (Peugeot e-208). Au menu de cette journée : présentation des procédures de mise en sécurité des VE avant intervention en atelier, sensibilisation aux problématiques du recalibrage des Adas et de leurs dernières innovations...

SOUTIEN

Les assureurs prorogent les aides

La Fédération française de l'assurance a accepté la demande du CNPA formulée fin novembre. Alors qu'au début du reconfinement beaucoup d'assureurs avaient arrêté leurs aides aux réparateurs (lancées en avril), la chute d'activité globale des ateliers avait atteint 50 %. Jusqu'à fin février, les assurances reconduisent donc la prise en charge des frais de décontamination, paient aux tarifs publics, raccourcissent leurs délais de paiement, etc.

LÉGISLATION

La libéralisation des pièces encore retoquée

La libre concurrence n'est pas pour demain. Une fois encore, le texte instaurant la libéralisation des pièces de carrosserie est repoussé. La loi d'accélération de simplification de l'action publique a été considérée comme un cavalier législatif et retoqué par le Conseil constitutionnel. C'est donc la seconde fois en un an que ce projet de loi est repoussé : déjà en décembre 2019, il avait été retiré de la loi d'orientation des mobilités pour le même motif. Pourtant promulguée au niveau européen depuis 1998, la retranscription de ce principe en droit national français a toujours été repoussée. Son adoption aurait modifié les droits d'auteur, des dessins et modèles, réduisant la protection



Pour la seconde fois, le Conseil constitutionnel annule un article libéralisant les pièces de robe.

des pièces de robe de vingt-cinq à dix ans à partir de la sortie des VN. Le vitrage aurait été soumis à la concurrence dès le 1^{er} janvier prochain, en faveur notamment des équipementiers et des distributeurs indépendants...

Promesse non tenue

Aujourd'hui, la Feda affirme avoir pourtant attiré l'attention

du Premier ministre sur ce risque. « La libéralisation des pièces détachées n'aboutira que dans le cadre d'un véhicule législatif adapté, et non pas en la rattachant à un texte en discussion. Il importe donc qu'un projet de loi et/ou une proposition de loi consacrés à ce sujet puisse être rapidement déposé et inscrit à l'ordre du jour du Parlement en

2021 », affirme le syndicat professionnel. Il souligne que l'engagement d'Édouard Philippe (Premier ministre de l'époque) pour une ouverture partielle et progressive de ce marché n'a pas été tenu. « C'est un mauvais coup porté au pouvoir d'achat des automobilistes et à la libre concurrence dans la filière », affirme Mathieu Séguin, délégué général de la Feda. De fait, les prix des constructeurs sur leurs pièces de carrosserie augmentent depuis plus de trois ans, avec même une accélération historique ces derniers mois. Ce poste pèse de plus en plus lourd sur la facture de réparation, avec des conséquences sur l'avenir des véhicules sinistrés dans les ateliers de carrosserie. ●

VÉHICULES DE COURTOISIE

Fleetway mise sur la qualité pour les carrossiers

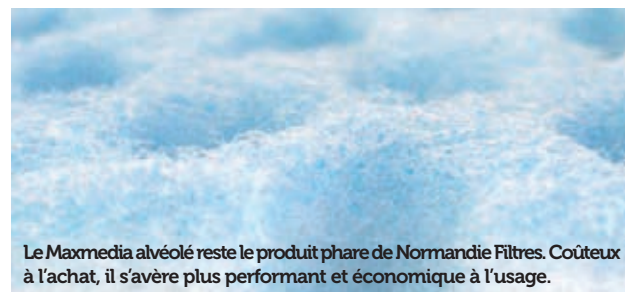
Elite Auto relance une offre dédiée aux pros sous la marque Fleetway. Au menu : véhicules en LLD et LOA. Les carrossiers pourraient représenter 30 à 40 % des clients de Fleetway. « Sur ce marché, nous ne visons pas à être leader en volume, mais en qualité. Car ils attendent une proximité, une réactivité et des engagements. Nous n'y serons pas les moins chers, mais nous misons sur la qualité de service pour fidéliser ces clients », explique Jean-Loup Savigny, DG de Galilée (holding regroupant Elite Auto et Fleetway). Depuis septembre dernier,

le courtier propose aux TPE et PME des véhicules via son site en ligne et ses commerciaux traitant les grands comptes (réseaux de réparateurs, concessions, etc.). Son ambition qualitative passe par des services supérieurs aux standards du marché. Ainsi, Yolande Rundstadler, responsable opérationnelle Fleetway, précise que « nous avons mis en place une charte qualité prévoyant une transparence et une communication fluide tout au long de la durée du contrat, de la livraison du véhicule à la restitution, dans une démarche d'amélioration continue ». ●



NORME

Normandie Filtres rénove les labos



Le Maxmedia alvéolé reste le produit phare de Normandie Filtres. Coûteux à l'achat, il s'avère plus performant et économique à l'usage.

La remise à niveau des installations de peinture est l'une des principales activités du moment du spécialiste français de la filtration... qui transmet les bonnes pratiques. « En ce moment, notre cheval de bataille est la mise aux normes des laboratoires de peinture. Nous les équipons de table de préparation et de balances aspirantes, ainsi que de poubelles ventilées », annonce Jacques Béghin, responsable des ventes et services de Normandie Filtres. Idéalement, l'équipement de lavage des pistolets est installé dans un second local ou à l'exté-

rieur... Cette remise à niveau est d'abord réalisée par les concessionnaires les plus soucieux de leur poste carrosserie, Renault Retail en tête. Parallèlement, dans le domaine de la filtration des cabines, ils sont passés de médias en fibre de verre (filtrant 50 à 60 % des particules supérieures à 30 microns) à des modèles alvéolés en matière synthétique (captant 99 % des particules de plus de 10 microns). Ceux-ci limitent l'encrassement des cabines et réduisent les intervalles de maintenance. Certains ateliers indépendants suivent ce modèle. ●



**Centaure vous remercie
pour votre fidélité et
votre confiance !**

JOYEUSES FÊTES !



GESTION DE SINISTRES

Exit Nobilas,
bonjour Prefikar

Thomas Kretzschmar, président de Prefikar, était responsable achat assurantiel de Direct Assurance (filiale d'Axa).

La plateforme de gestion de sinistres modifie aujourd'hui sa stratégie et son identité à la suite de son rachat par Axa en 2019. Fin d'une époque.

« Nous voulons consolider certaines de nos forces historiques comme le SAD, la prise de rendez-vous en ligne, les garanties de volume... Et transformer notre modèle en étant plus incitatif, plus fluide et plus simple avec nos réparateurs », affirme Thomas Kretzschmar. Le président de Prefikar (ex-Nobilas) a succédé à Laurence Vivet-Ract en octobre 2019 et son directeur général Alexandre Cervini parti en milieu d'année. Ce nouveau patron doit marquer une véritable transformation de la plateforme de gestion de sinistres.

Être à l'écoute des préoccupations terrain

Sa mutation a été préparée en consultant ses 500 partenaires réparateurs revendiqués début 2020. Plusieurs d'entre eux confirment à Zepros que le changement de propriétaire est perceptible : l'approche très financière d'Innovation Group a cédé la place à un Axa très à l'écoute des réalités du terrain. « Nous voulons renforcer les aspects gagnant-gagnant du partenariat réparateurs et apporteurs d'affaires,

notamment en valorisant la réparation et en rémunérant mieux le T2, pour éviter certains changements de pièces, explique Thomas Kretzschmar. Nous modulons aussi davantage les cotisations de nos réparateurs qui font du SAD et maîtrisent leurs coûts. 60 % de notre réseau bénéficie ainsi de baisses plus ou moins importantes selon leurs performances. » Des remises sur pied de facture jusqu'à 2,5 % encourageant aussi l'emploi de l'outil Alpha Scale (pour l'appro en pièces).

Une approche plus gestionnaire

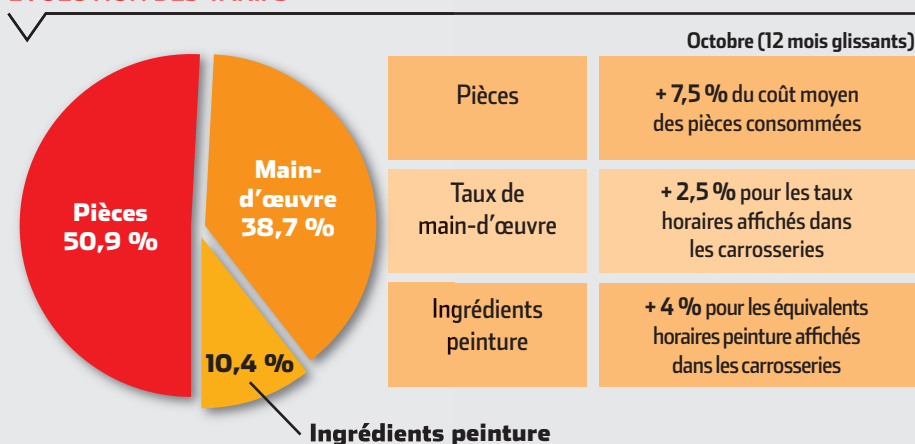
Ayant atteint l'année dernière un chiffre d'affaires de 30 M€ en gérant 200 000 dossiers, Prefikar opère donc plusieurs ruptures. Poussant les carrossiers à devenir plus gestionnaires sous la houlette de son ancien propriétaire, la plateforme avait été accusée par certains d'être très intrusive dans leurs affaires (notamment pour l'approvisionnement), avec plusieurs procès à la clé contre certains rebelles... et même l'un de nos confrères ! Mais depuis, le paysage des ateliers a changé et le lifting de Nobilas débouchera peut-être sur des relations plus sereines et apaisées avec les opposants au trublion de l'époque. ●

LA MÉTÉO DE LA CARROSSERIE

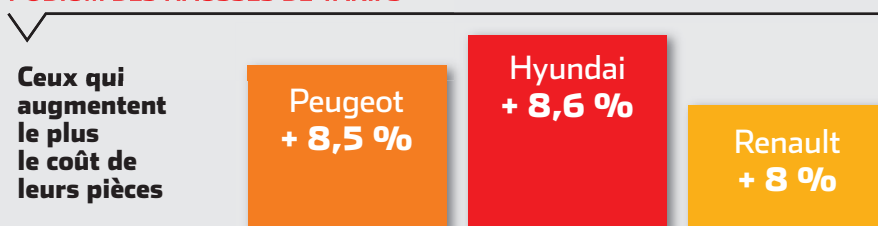
RÉPARTITION DE LA FACTURE

+5,8% sur le coût total de réparation
(sur les douze derniers mois)

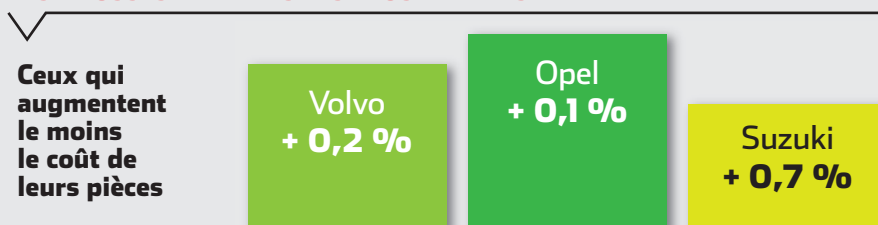
ÉVOLUTION DES TARIFS



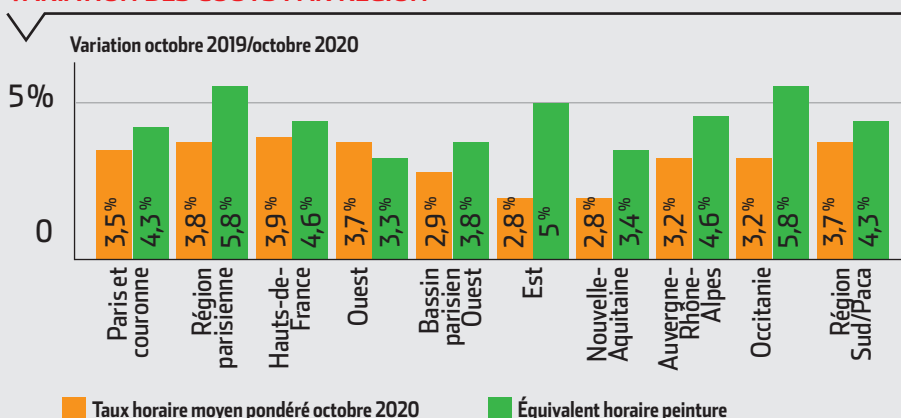
PODIUM DES HAUSSES DE TARIFS



LES HAUSSES DE TARIFS LES PLUS LIMITÉES



VARIATION DES COÛTS PAR RÉGION



L'étude SRA du troisième trimestre 2020 observe une hausse du coût des pièces sans précédent depuis quatorze ans, atteignant + 6,5 %. Ainsi qu'une flambée des coûts de réparation également due à la généralisation d'équipements coûteux (Adas...). Côté peinture, si l'inflation des produits s'élève davantage que l'an dernier (+ 3,5 % en 2019), leur part dans la facture recule. Car les réparateurs revalorisent leur équivalent horaire peinture, qui n'avait pas suivi l'évolution du prix des fabricants ces dernières années.



GÉNÉRATEUR DE PASSIONS DEPUIS 1986

Le réseau de carrossiers indépendants AXIAL s'associe aux GNFA, CFA, lycées et collèges pour présenter le monde de la réparation-collision aux jeunes générations



Axial, votre ligne de conduite

WWW.AXIAL.ORG



Lechler Hydrofan High Efficiency réduit les coûts de réparation!

Consommation produit -30%
Réduction de temps de process -20%

Demandez votre démo au 04.76.53.71.88 ou au distributeur Lechler proche de chez vous. www.lechler.eu – lechler.france@lechler.eu

LECHLER



Caring about the differences!

CESSION DE CRÉANCE

Les syndicats saluent unanimement la loi



L'adoption définitive de ce mode de paiement dans le cadre légal enchante les trois principaux syndicats de la réparation. Tous comptent sur cet outil pour étendre le libre choix du réparateur. Le 3 décembre dernier, l'amendement de l'article 20 de la loi DDADUE 2020-1508* proposé par le CNPA a été définitivement adopté par le Parlement. Celui-ci introduit dans le Code des assurances le principe de l'annulation de toute clause contractuelle interdisant la cession de créance**. Une pratique litigieuse ayant fait l'objet de plusieurs conflits devant les tribunaux ces dernières années. Car si la majorité des assureurs acceptent désormais cet outil de plus en plus utilisé par les réparateurs, d'autres faisaient encore de la résistance... notamment dans le domaine du vitrage, où certains réseaux sont accusés d'abus par des assureurs. La FNA et la FFC se sont aussi

félicités de cette victoire. La première rappelle son fonctionnement à ses adhérents. La seconde avait amélioré son outil dédié (le logiciel Tribu) dès cet été.

L'emploi de la cession de créance simplifié

Quelques jours avant l'adoption de la loi, elle a rapporté que les 25 carrosseries du groupe Maurin l'avaient adopté. Le concessionnaire simplifie et généralise ainsi l'emploi de la cession de créance. Tandis que de son côté, le CNPA rappelle que ses membres bénéficient de formulaires automatiques et de dispositifs de notification figurant sur son site internet pour exploiter le nouveau texte juridique. Celui-ci entrera en vigueur dès publication de la loi. Il est applicable à tous les contrats en cours. ●

* Projet de loi adaptant en Droit français diverses dispositions du droit de l'Union européenne en matière économique et financière.

** Article L. 211-5-2.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Dekra signe un partenariat avec ProovStation

Le portiques de la start-up française a séduit l'organisme allemand d'experts présent dans 60 pays. Deux exemplaires de son système d'inspection automatique (en 3D assisté par l'IA) de carrosserie ont été commandés par Dekra. Un nouveau coup de pouce à l'international pour cette technologie et une consécration pour l'incubateur Moove Lab (du CNPA), qui l'a coachée ! En France, ce système fabriqué dans la Vallée de la Loire a dernièrement été adopté par le groupe Bernard.



Vite!



DÉCHETS

Autoéco se concentre sur les plus petits ateliers

Concessionnaires et réseaux de réparation tracent de mieux en mieux leurs déchets.

La plateforme collectant ces données les aide à s'améliorer et à rester exemplaires.

OUTIL

Enregistrer pour refacturer

La refacturation du traitement des déchets d'atelier valorisables aux clients est autorisée par la DGCCRF... À condition de tenir un registre des déchets triés sortants. Leur forfaitisation reste interdite. La plateforme www.autoeco.com propose un service recensant les déchets refacturables ainsi que le mode de calcul à suivre selon leur type pour rester dans la légalité. Cet outil comprend un historique de refacturation pour optimiser ce poste.



«Aujourd'hui, nous avons une vue cohérente sur le recyclage des déchets de 90% des garages existants, notamment grâce à notre travail avec le CNPA. Mais il y a encore des trous dans notre raquette», observe Olivier Fort, président fondateur d'Autoéco. La plateforme de collecte de données environnementales a ainsi répertorié 40 300 ateliers de réparation auto ayant fait collecter leurs déchets au moins une fois en 2019 par l'un des 160 collecteurs de déchets agréés. Un chiffre s'étendant à 55 949 réparateurs sur trois ans, en comptant les moins réguliers.

Les grandes enseignes jouent le jeu

L'essentiel de ces données (590 000 lignes de collecte en 2019) est rapporté par les dix plus importants collecteurs français



Olivier Fort, président fondateur d'Autoéco.

(Chimirec, Derichebourg, Paprec, Suez, Veolia...). Pour l'instant, les meilleurs élèves en matière de traitement des déchets sont souvent les réparateurs les plus importants. Autoéco compte ainsi une quarantaine d'adhérents parmi les réseaux indépendants (AD, Eurorepar, Five Star...), centres autos (Speedy) et concessionnaires de 45 marques (VP et V*). Autant d'enseignes qui poussent leurs membres à se faire référencer auprès de la plateforme pour afficher la gestion écores-

ponsable de leurs déchets. Une démarche vouée à s'étendre à l'ensemble de la profession... Aux réparateurs de s'adapter à ces exigences environnementales, quelle que soit leur taille. Autoéco peut les aider avec des outils dédiés : veille réglementaire, aide au déclaratif selon les catégories de déchets (liquides pétroliers, peinture, etc.), en portant désormais ses efforts vers les réparateurs les plus modestes. ●

* Seules les marques Suzuki et Ford manquent à l'appel.



LiggooGun

La solution d'éclairage LED universelle pour pistolet à peinture

Compatible avec 90% des pistolets du marché !

Dispositif lumineux à LED sans fil, jusqu'à 6 heures d'autonomie et 90 grammes seulement !



en partenariat avec

Liggoo

SPRAY GUN IMPORT

11 rue des Prés de Lyon

10600 La Chapelle-Saint-Luc

03 25 75 33 14

www.sgi-france.com

MADE IN FRANCE



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !
m.blancheton@zeppros.fr

44 | NANTES MÉTROPOLE

Rapid Pare-Brise maille le territoire

Rapid Pare-Brise poursuit son maillage de la métropole nantaise. Après Saint-Herblain et Carquefou, c'est au sud de l'agglomération, à Saint-Sébastien-sur-Loire, que vient d'ouvrir un troisième centre. On retrouve derrière cette dynamique la société SRP Nantes dirigée par le franchisé Étienne Vincent.

67 | ENTZHEIM

Le Mobility Center fait peau neuve



Installé depuis 2015 près de l'aéroport de Strasbourg, le Mobility Center d'ALD Automotive présente depuis la mi-octobre un nouveau visage. Outre une nouvelle formule LLD multi-marque de véhicules neufs particuliers ou utilitaires et la vente de VO, la trentaine de collaborateurs, dont douze en atelier, offrent de nombreuses prestations selon le « pack » contracté, de la maintenance classique à la carrosserie, de la livraison à domicile à la conciergerie 24h/24 sur la France entière.

54 | VANDŒUVRE

122 ans pour l'Automobile Club Lorrain

Plus d'un demi-siècle au service de l'automobile et des conducteurs ! L'Automobile Club Lorrain vient de souffler ses 122 bougies. Installé aujourd'hui du côté du boulevard Barthou, l'ADN n'a pas changé mais évolué avec notamment des réflexions sur les nouvelles mobilités. L'Automobile Club Lorrain est dirigé par Philippe Thomardel et présidé par Thierry Marchal.

51 | TAISSY

Allogarage roule pour Caraxial

Cela récompense le travail d'une équipe et témoigne de la satisfaction de notre clientèle. » Fabrice Gervasoni est le pilote de Caraxial à Taissy (adhérent Axial) et vient de recevoir le prix Allogarage de la part des membres de son réseau dans le cadre du baromètre annuel mettant en avant les meilleurs garages sélectionnés par la plateforme. Une reconnaissance pour celui qui a repris les commandes de

l'entreprise familiale fondée par son père Philippe. Une transmission d'entreprise progressive et en douceur. Maître-carrossier, le pilote de l'entreprise et ses huit collaborateurs répondent aux demandes des clients « en suivant les règles de l'art. Aujourd'hui, vous ne pouvez pas faire ce métier sans cette approche indispensable. Il y a beaucoup d'humain dans la carrosserie. Quand un client vient, il est un peu inquiet...



Membre du réseau Axial, Fabrice Gervasoni (au centre) a reçu le prix Allogarage édition 2020.

Nous sommes là pour lui dire que tout va bien se passer. L'accompagnement est super-important. » De l'humanité dans la mécanique, l'approche ne peut se faire qu'avec un investissement constant. « Les véhicules évoluent, les modes de mobilité également, nous aussi. Nous sommes prêts par rapport aux hybrides ou aux

VE. » Le tout passant par un investissement en termes de formation continue et via l'apprentissage. « Il faut redonner l'envie aux jeunes de venir vers nos métiers. Les choses avancent dans le bon sens. » Le prix Allogarage, une reconnaissance de plus pour ces pros aguerris et à l'écoute. ● Emmanuel Varrier

63 | CLERMONT-FERRAND

Comment pousser l'insertion des jeunes



La signature a eu lieu en présence du président national des carrossiers Yves Levallant et du président régional François Cerdano.

Une convention a été signée entre l'ANEF 63 et le CNPA pour faciliter l'insertion des jeunes de 16 à 30 ans dans les métiers du commerce et de la réparation auto dans le Puy-de-Dôme. « C'est une première pour nous de signer ce partenariat avec une vocation aussi importante », a déclaré François Roche, président de l'ANEF 63 qui accompagne près de 3 700 personnes par an dans le cadre de ses missions de protection de l'enfance et d'insertion par le logement. Au quotidien, l'ANEF 63 et les personnes accompagnées par l'association sont confrontées à de fortes problématiques d'insertion. « Si on peut

adjoindre le social, la formation et la transmission, c'est gagné », explique Éric Portier, le président du CNPA 63, fédérant plus de 200 entreprises. La démarche repose sur une première expérience réussie d'accueil d'un jeune en stage dans le garage de François Cerdano, gérant de FC Carrosserie et président régional des carrossiers d'Auvergne au CNPA, à Clermont-Ferrand. Avec cette convention, les partenaires souhaitent aller plus loin en mobilisant les entreprises de la métropole clermontoise membres du CNPA, avant de s'étendre à toutes les entreprises du département. ●

Jean-Pierre Raynaud

68 | BURNHAUPT-LE-HAUT

JT Auto bouscule le parcours client

Ils ont démarré en 1994 avec la vente de véhicules importés puis ont racheté l'agence Peugeot de leurs parents en 1999. Les co-dirigeants Jacky et Thierry Maranzana, aux portes de Mulhouse, sont désormais à la tête d'une affaire de 5,4 M€ de CA pour dix-sept salariés. La mécanique et la carrosserie représentent 40 % de l'activité, le reste est axé sur le VO. Les deux frères privilégient une approche toutes marques et une relative indépendance. JT Automobiles adhère aux réseaux Bosch Car Service et Five Star et travaille sans agrément des compagnies d'assurances. De même, ils sont habilités pour la conversion des moteurs au bioéthanol et le niveau 1 de Bosch pour les véhicules électriques. Par ailleurs, côté VO, ils travaillent sous enseigne Distinxion et disposent de véhicules récents de moins de quatre ans. « Nous proposons

une formule à la carte qui permet à la clientèle de changer régulièrement de véhicules haut de gamme », explique Thierry Maranzana. Dans une période troublée, ce dernier constate que les clients prennent de plus en plus de temps pour passer à l'acte d'achat. « Il faut les rassurer et proposer de nouveaux services, par exemple la livraison ou la prise en charge du véhicule à domicile. » ●

Christophe Nagyos



« Le parcours client ne sera pas le même à l'issue de la crise », estime Thierry et Jacky Maranzana.



63 | COURNON-D'AUVERGNE

CIA est passé de Partner's à Groupauto

Nous nous sommes lancés en 2012 dans l'aventure AAG avec Partner's, tout en restant indépendants en carrosserie. Nous sommes Groupauto depuis le 1^{er} mai pour développer les réseaux Top Garage et Top Carrosserie en Auvergne et allons prospecter les agents mécontents ou les carrosseries AD », lancent Pascal Tabourier et Pierre Roure. Objectif des fondateurs de CIA : trois à cinq panneaux par an. Ces derniers misent sur les gammes de Color Sélection

et 3M, « qui se vendent bien, tout comme l'apprêt UV séchant en 30 secondes », lancent les anciens de l'Autodistribution qui n'ont pas chômé pendant le confinement. Leurs six collaborateurs ont été au chômage partiel en mars et l'État a pris en charge 84 % des salaires. Ils ont géré les affaires courantes, ouvert de nouveaux comptes et maintenu 80 % du CA « sans avoir d'impayés ! À la fermeture d'AAG, nous sommes allés nous dépanner sur des plateformes régionales.



Les gérants de CIA, Pascal Tabourier (logistique-direction commerciale) et Pierre Roure (gestion-comptabilité).

Les professionnels venaient directement se servir. » Ils ont revu le rayonnage du magasin de 700 m² et sont devenus distributeur officiel Napa. CIA a augmenté son CA de 12 %. Le distributeur a un accord avec General Paint en gamme hydro et brillant opaque et mise en 2021 sur les systèmes

de calibrage Adas de Hella Gutmann. « Nous en avons déjà vendu trois », poursuivent les deux amis qui ont installé des machines peinture chez sept carrossiers. Et depuis avril dernier, ils ont recruté quatre collaborateurs. ●

J.-P. R.



NOUVELLE-AQUITAINE

Les pros préparés veulent se rassurer



Des services après-vente ouverts, un accueil sur rendez-vous pour la livraison de véhicules : depuis l'annonce du reconfinement, les professionnels communiquent largement. « Nous incitons les carrossiers à maintenir le lien avec les clients via des SMS et des mails, pour montrer que nous sommes là, et j'ai l'impression que c'est assez bien suivi », témoigne Jean-François Michel, président de la FFC Réparateurs Grand Sud-Ouest. Avec ce deuxième confinement, sont-ils pour autant davantage

rodés ? « Moralement, les réparateurs, qui font face à une nouvelle baisse d'activité, accusent le coup. Certains avaient contracté des prêts au printemps. Alors qu'ils viennent de commencer à rembourser, il y a de nouveau cette cassure. Ils sont dans l'inquiétude. » Mais la profession veut se rassurer en se basant sur l'expérience du premier confinement... qui a donné lieu ensuite à une explosion du business, sachant que pour tous, « Il y aura un après ». ●

Hélène Lerivrain



03 | MONTLUÇON

Investissements reportés chez Guineberts

Nicolas Briant (CAP-BEP carrosserie-peinture) a réalisé son rêve d'enfance en achetant son atelier 40000 € en 2016 après avoir été apprenti chez Moll. « Je voulais faire construire un bâtiment mais le budget était énorme. La carrosserie des Guineberts a été créée en 1983. J'ai repeint les murs, acheté des ponts, investi dans la cabine, démarché Leclerc, qui loue des véhicules et me les amène pour les réparations. » Le petit patron revient sur le premier confinement. « Mon ouvrier, la secrétaire et les deux apprentis

étaient au chômage partiel. Je travaillais seul, sans contact avec les clients. Ils garaient leur véhicule devant le garage et laissaient les clés dans la boîte aux lettres. Le devis et l'ordre de réparation étaient établis par échange de mails. » Quelques agréments lui assurent un travail régulier à moins de 50 € HT de l'heure. « Dans les petites villes, si les prix sont exorbitants, on ne travaille pas. » Le bilan du 30 septembre montre que l'année ne sera pas mauvaise. « Je voulais investir dans un chauffage plus rapide de la cabine de peinture (15000 €).



Nicolas Briant voulait investir dans sa cabine de peinture.

Ce sera reporté. » Nicolas Briant répare les VO du concessionnaire VW Dalauto et du Grand Garage Montluçonnais (Citroën). « Je ne compte pas mes heures. Et j'ai huit véhicules de courtoisie, assurés à la MACIF. » ●

J.-P. R.



63 | AUBIÈRE

« Quinze jours de travail d'avance »

Cet été, nous avons réceptionné les voitures des gens qui ont eu peur durant le confinement. Septembre a été compliqué mais nous avons ressenti la reprise en octobre. Donc ce deuxième confinement est un coup de frein brutal », lance Benjamin Labonne, patron des carrosseries éponymes. Ce dernier pointe un marché en baisse de 40 % puisque les gens roulent moins et les gros événements

ont été annulés. Idem pour les réunions professionnelles interdites le soir. « Nous avons six semaines d'avance sur le planning, mais les prévisions sont retom-



Benjamin Labonne freine pour l'instant ses investissements.

bées à deux. D'habitude, durant l'automne, les entrées sont régulières. Là, il faudra envisager du chômage partiel tout en prospectant et retravaillant nos réseaux. Les marchands de VO, qui nous font travailler, sont aussi impactés. Dans ces conditions, nous stoppons les investissements. » Les achats prévus d'un outil de calibrage des Adas et un pont de géométrie sont donc différés... ●

J.-P. R.



37420 BEAUMONT-EN-VEÉRON
AD CARROSSERIE PIMOT

56500 LOCMINÉ
AD CARROSSERIE LE QUEFFRINEC



61600 SAINT-AURICE-DU-DÉSERT
CARROSSERIE SOQUIN RIOUL
Rioul Christopher



85800 LE FENOILLER
LIFT AUTO
Guilbaud Maxime

35130 LA GUERCHÉ-DE-RETAGNE
AUTO SERVICES GUERCHAIS
Ricard Stéphane



14700 FALAISE
CARROSSERIE BGA
Maury Sylvain

29880 GUISSENY
GARAGE GUIZIOU
Thevenau Alain

45460 BRAY-EN-VAL
BRAY AUTO 45
Coussin Arnaud

49250 LOIRE-AUTHION
HOSTO'CAR
Pousse Nadège



60940 MONCEAUX
EBS AUTO
Bourson Jean-Baptiste

78370 PLAISIR

AUTO PLAISIR

Suhas Olivier

59285 ARNÈKE

GARAGE BOO ET VANHEE

Lionet Edith & Vanhee Yvonne



62240 DESVRES

MARCOTTE AUTOMOBILES

Marcotte Jean-Luc

59700 MARCQ-EN-BARCEUL

GARAGE MARCQ AUTO

Samad Sabri

59491 VILLENEUVE-D'ASCQ

GARAGE DE LA RIVIERA

Declerck Cédric

59480 LA BASSÉE

GARAGE ALEX AUTO LA BASSÉE

Di Lulio Alexandre

59490 SOMAIN

AUTO PARTS SOMAIN

Dupuy Guillaume

76886 DIEPPE CEDEX

CARROSSERIE MAGOT

Cadot Olivier

91350 GRIGNY

GARAGE DES DEUX CÈDRES

Mansour Pascal



95150 TAVERNY

IDF ÉLECTRONIQUE CAR

Gamain Cédric

80090 AMIENS

GARAGE GAMAIN CÉDRIC

Vardanian Vachagan

95310 SAINT-OUEN-L'AUMÔNE

PROXICAR

Grandjean Thibault



59118 WAMBRECHIES

CENTRE REPAIR ZEN

Jupin Guillaume



60300 SENLIS

CARROSSERIE MAURY

Guizou Olivier

62117 BREBIÈRES

CARROSSERIE COUSSIN

Afonso Gomes Jorge

80260 VILLERS-BOCAGE

GARAGE DILLOARD

Dilloard Laurent

76300 SOTTEVILLE-LÈS-ROUEN

CARROSSERIE SOTTEVILLAISE

Benmouhoub Oualid

92700 COLOMBES

GARAGE EUROPRESTIGE

Morais Gomes De Lima Alexandre



SUD-OUEST



47200 MARMANDE

AD CARROSSERIE ETS CONSTANT
AUTOMOBILE

12000 RODEZ

AD CARROSSERIE COSTES CUNILL

31200 TOULOUSE

AD CARROSSERIE

RM AUTOMOBILE

09000 FOIX

AD CARROSSERIE ET GARAGE

EXPERT FB DIFFUSION -
VPN ARIÈGE



47130 PORT-SAINT-MARIE

CARROSSERIE MILLIOT



79180 CHAURAY

CENTRAL AUTO SERVICES

Moreau Danny



82000 MONTAUBAN

BRC AUTOMOBILES

Rouges Benoît

33370 YVRAC

CARROSSERIE ARCOS -

DE ABREU AMORIM

De Abreu Amorim José Carlos

64200 BASSUSSARRY

CARROSSERIE DU GOLF

Cazeaux Philippe

64110 JURANÇON

CARROSSERIE BOURG

Bourg Bruno

31770 COLOMIERS

CARROSSERIE REPARUTIL

Petit François



64520 BIDACHE

GARAGE DU ROND-POINT

Afonso Gomes Jorge



SUD-EST



06640 SAINT-JEANNET

AD SAINT JEANNET

CARROSSERIE AB AUTO 2

30620 BERNIS

AD CARROSSERIE TRINTIGNAC

69280 SAINTE-CONSORCE

AD CARROSSERIE MÉCA PASSION

84420 PIOLENC

AD CARROSSERIE MAGIC AUTO



30900 NÎMES

JRC COLORS



83300 DRAGUIGNAN

EMIL'AUTO - AS MOTOR SHOP
Sahcoun Émile

42560 MARGERIE-CHANTAGRET

BARTHÉLÉMY ALAIN
Barthélémy Alain

69440 TALUYERS

CARROSSERIE DES MONTS
DU LYONNAIS
Robalo Nicolas

83120 SAINTE-MAXIME

RS 83

Martins Christophe

73100 AIX-LES-BAINS

CARROSSERIE AIX-T-TIC
Gérin Grégory



11800 TRÈBES

GARAGE RAZOUS

Razous Philippe



15700 ALLY

SARL ALLY AUTOMOBILES

Delbas Jean-Claude



GRAND EST



71400 AUTUN

AD CARROSSERIE AUTUNOISE

39100 SAMPANS

AD CARROSSERIE
FG CARROSSERIE



57970 YUTZ

CARROSSERIE CARMINE



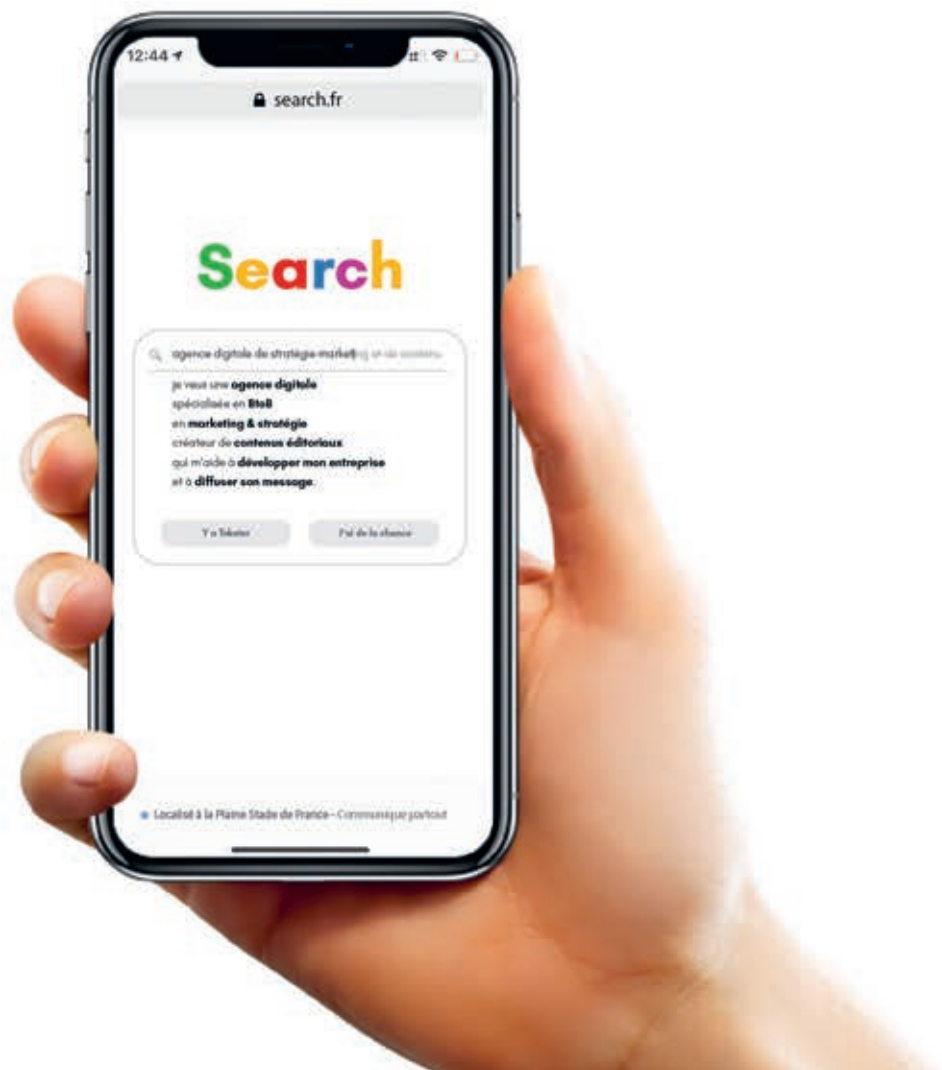
21540 SOMBERNON

VALLÉE COLOR
Bidault Philippe

Tokster l'agence digitale de content

qui ne se contente pas
que de vous contenter.

découvrez nous sur tokster.fr



LiDAR (Light Detection And Ranging) sur la face avant du véhicule ou sur la face intérieure du pare-brise. Scanner laser améliorant la précision de mesure des distances et permettant d'identifier des formes.

Caméras à l'intérieur du pare-brise, au niveau du pied du rétroviseur central. Avec le radar frontal afin d'assurer la fonction de freinage automatique d'urgence en identifiant véhicules, piétons, cyclistes, animaux – les plus sophistiquées voient la nuit en infrarouge.

Capteurs ultrasons courte portée en partie centrale des pare-chocs (pour les manœuvres de parking). Les **capteurs longue portée** en partie latérale des pare-chocs sont notamment employés pour le parking automatisé.

Radar frontal à ondes millimétriques derrière la calandre ou le pare-chocs. Il mesure la distance et la vitesse d'approche du véhicule roulant devant (pour ajuster automatiquement la vitesse, maintenir une distance de sécurité et le freinage d'urgence).

FOCUS

ADAS

Savoir choisir sa cible

L'installation obligatoire de systèmes d'aide à la conduite sur les VN est imminente, alors même qu'une part importante du parc est déjà équipée. Problème : l'investissement en atelier reste non-négligeable et doit être mûrement réfléchi.

Après réparation d'une pièce équipée d'un capteur Adas (Advanced driver-assistance systems), celui-ci doit être recalibré afin que les données transmises au véhicule sur son environnement soient correctes. Cette opération engage donc la responsabilité du réparateur sur la sécurité du véhicule et implique un investissement important (compter 10 000 à 15 000 €). D'autant plus que cet équipement n'étant pas standardisé, des différences de procédure existent d'un véhicule à l'autre.

Un tiers du parc est d'ores et déjà équipé

Cette technique est néanmoins appelée à se généraliser. Car si ces capteurs (radar, lidar et ca-

méra) – véritables yeux de l'électronique embarquée – sont apparus sur les véhicules haut de gamme, ils équipent désormais les citadines de série. Un tiers du parc en est déjà doté et la réglementation va maintenant les imposer à tous. S'ils veulent éviter de dépendre (en coût et disponibilité) des concessionnaires pour cette opération, les carrossiers doivent donc s'équiper d'outils de recalibrage. Depuis plusieurs années, les réseaux de réparateurs poussent leurs adhérents dans cette voie. Au choix : huit systèmes ont été homologués par le Technocentre du Cescvi. Ils emploient des technologies différentes, plus ou moins contraignantes... À commencer par le nombre de cibles nécessaires pour réparer l'ensemble des modèles de véhicules du parc roulant – représentant elles aussi un coût.

Mais si certains carrossiers se félicitent de cet investissement, face au volume d'opérations réalisées dans leurs ateliers, d'autres regrettent de s'être lancés trop tôt.

Bien réfléchir avant de s'équiper !

Quelques-uns mutualisent donc cet équipement en s'associant à plusieurs pour acquérir des modèles transportables*. Une solution intéressante lorsque les volumes de véhicules concernés ne sont pas encore au rendez-vous dans l'atelier. Bémol : ces outils sensibles peuvent se détériorer lors de leur transfert d'un site à l'autre. Leurs exemples démontrent que les carrossiers doivent soigneusement étudier leurs besoins avant de choisir l'outil qui leur conviendra le mieux. ●

* Sur une aire plate et adaptée, pas sur un parking !

CHIFFRES

38 % des véhicules du parc français sont dotés de systèmes d'aide à la trajectoire.

31 % sont pourvus de freinage automatique d'urgence (AEB) reposant sur les Adas.

103 € Prix moyen d'un capteur (source : SRA).

1 337 € maximum pour une caméra de pare-brise (source : SRA).

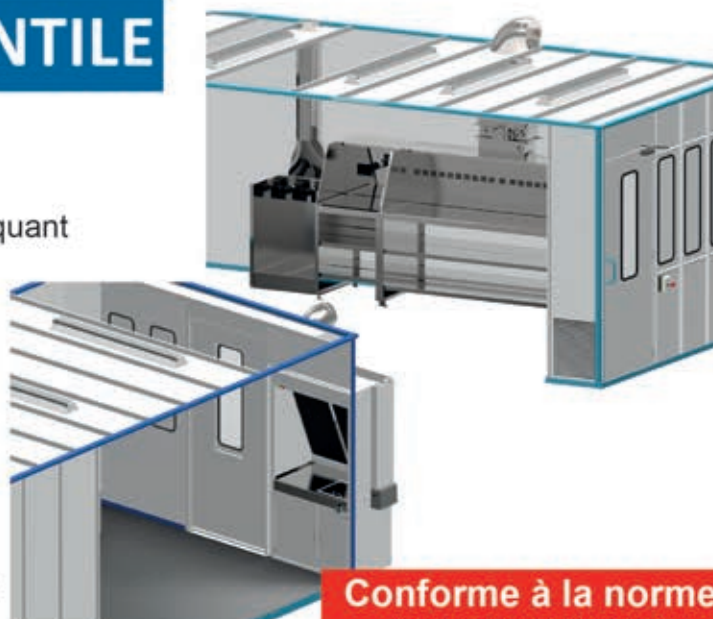
30 min. de durée moyenne pour le recalibrage.



Mise en conformité des zones de préparation peinture Accompagnement personnalisé

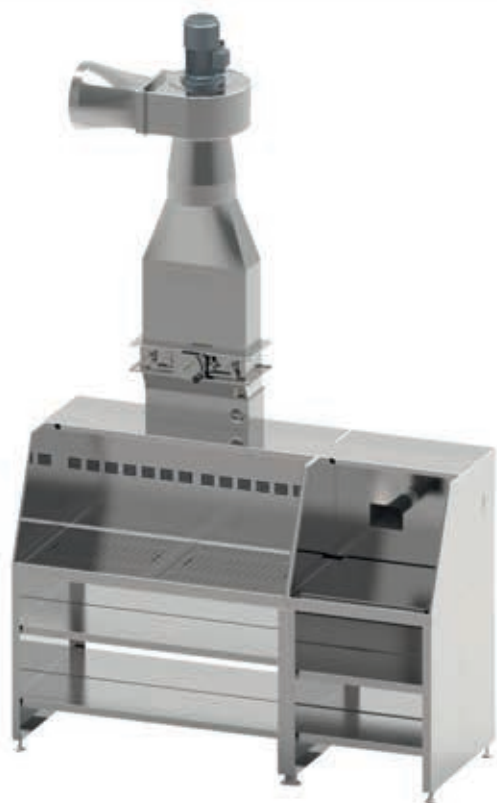
BOX DE PREPARATION VENTILE

- ◆ Construction epoxy blanc ou galva
- ◆ Montage sans boulon : Panneau modulaire autobloquant
- ◆ Module sur mesure
- ◆ Facilité d'installation et d'implantation
- ◆ Solution ouverte et évolutive
- ◆ Ergonomie des postes de travail
- ◆ Gestion des environnements de travail sur cahier des charges
- ◆ Possibilité de séparer la zone Nettoyage de pistolet



Conforme à la norme
AFNOR T35.014

TABLE DE PREPARATION



MASTERPAINT

- ◆ Zone de travail modulaire pour préparation des peintures, rangement, stockage.
- ◆ Zone de travail et pesée sécurisée
- ◆ Confort d'utilisation
- ◆ Ventilation performante et homogène
- ◆ Capacité de stockage
- ◆ Moto-ventilateur haute pression

Conforme à la norme
AFNOR T35.014



Adresse : 164 route de Valmont - BP 102 - 76403 FECAMP Cedex - France
Tél. NF +33 (0) 2 35 29 08 86 - Tél. GCP +33 (0) 2 35 29 40 80
www.normandie-filtres.fr - info@normandie-filtres.com - www.gcpindustrie.fr - info@gcpindustrie.fr

INTERVIEW **ÉRIC BLAISEAU**, RESPONSABLE PÔLE MÉCANIQUE ET ÉLECTRONIQUE AU CESVI FRANCE

■ Quels sont les principaux arguments pour que les carrossiers s'équipent et se forment au recalibrage des Adas ?

Éric Blaiseau : Le carrossier a l'obligation de rendre un véhicule fini. La recalibration de ceux qu'ils réparent est donc obligatoire. Toutefois, il doit tenir compte du taux de remplacement des véhicules dans sa région. Mais tous les VN devront être équipés d'Adas à partir de 2024. Ensuite, pour effectuer

leur choix, il est conseillé de tenir compte de l'outil de diag dont il dispose déjà.

■ Quelles sont les bonnes et mauvaises pratiques en matière de recalibrage ? Avec quels enjeux ?

É. B. : Le recalibrage des Adas doit être effectué au minimum à partir de l'axe de trajectoire

du véhicule (dirigé par son train arrière) et non pas son axe de symétrie. Il doit être réalisé avec des outils respectant cette méthodologie, donc labellisés par le Cesvi... Et, bien entendu, par des techniciens formés.

■ En combien de temps et à quel prix peut-on se former au recalibrage ?

OBLIGATION

Dans quels cas recalibre-t-on les Adas ?

- Géométrie des trains roulants.
- Changement de pare-brise.
- Intervention sur le radar et son support.
- Changement d'un élément supportant un Adas.

É. B. : Au Cesvi, cette formation dure deux jours, pour une session regroupant huit à dix personnes. Elle comprend

également un essai sur piste. L'an dernier, 1650 stagiaires l'ont suivie. Au premier trimestre 2021, elle sera facturée 861 € HT (au lieu de 1150 €) et 1035 € HT à partir d'avril prochain.

SÉCURITÉ

Attention, l'axe de poussée n'est pas suffisant !

Les outils existants ne recalibrant pas les Adas à partir de l'axe de poussée (ou trajectoire) du véhicule ne sont pas labellisés par le Cesvi... Et beaucoup s'en tiennent à ce principe. Mais certains fabricants et spécialistes rappellent que la seule prise en compte de l'axe de poussée ne suffit pas pour un bon recalibrage. Les règles de l'art imposent en plus un contrôle de parallélisme du train avant. Cet impératif implique un passage au banc de géométrie qui – économiquement – n'arrange pas tout le monde. À commencer par certains spécialistes de la réparation vitrage.



Mahle Braimbee est le seul fabricant proposant un outil tout-digital.

■ Quelles sont les évolutions possibles des Adas dans le futur ?

É. B. : On peut imaginer des liens entre les phares intelligents (de type Matrix) et les différentes fonctionnalités pour éclairer « là où les caméras du véhicule regardent ». L'appareil de calibrage sera alors nécessaire pour positionner le rétrophare avant leur recalibrage suite au remplacement des optiques. ●

SOLUTION (FOURNISSEUR)	NÉCESSITÉ D'UN ESPACE DÉDIÉ POUR INSTALLER LE SYSTÈME	INSTALLATION DES CIBLES, MANUELLE OU AUTOMATISÉE ?	OUTIL DE DIAG MAISON INDISPENSABLE POUR FAIRE LES RECALIBRAGES ?	MÉTHODE À FAIRE
ACTIA	Non, juste un espace plat. Jusqu'à 3 m de dégagement devant le véhicule (la moyenne étant de 1,5 m).	Réglage manuel du portique et positionnement automatisé.	Non, mais préférable.	Contrôle/re...
AUTEL	Oui, sans fenêtre donnant sur le soleil. Surface de 9 m x 6 m.	Réglage motorisé et manuel. Les cibles sont aimantées sur le support.	Oui.	Oui, car les... et arrière o... du constru...
BOSCH	Oui, pour respecter la distance constructeur cible-caméras. Surface idéale de 50 m².	Installation manuelle des cibles, réglage avec technologie 3D.	Non, mais s'assurer que l'outil peut dialoguer avec les calculateurs Adas.	A minima... de l'axe de...
DELPHI	Oui, une surface plane de 2,7 m x 2,3 m x 7,5 m. Pour certains VUL, la hauteur mesurée du bord supérieur de la cible peut atteindre 1,85 m.	Installation manuelle en 5 à 10 minutes.	Non, mais préférable.	Contrôles... réservoir r... éclairage o...
HELLA	Non (appareil CSC Tool facile à ranger), juste un espace plat de 40 m² pour certaines marques de véhicules.	Réglage manuel et mécanique.	Oui.	Géométrie...
MAHLE-BRAINBEE	Non, juste un espace plat de 3 m de large (l'image sur l'écran adapte automatiquement la position de la cible).	Automatique sur cibles digitales.	Oui.	Pas de con... l'axe de po...
SNAP-ON	Oui, surface de 25 m².	Manuel.	Non, mais s'assurer que l'outil peut dialoguer avec les calculateurs Adas.	Géométrie... à la précor... volant dro...
TEXA	Oui, obligatoirement (préconisations constructeurs).	Manuel, avec ajustage en hauteur électrique.	Oui, avec nos outils pour bien positionner le panneau suivant la méthode Texa.	NC

FOCUS TÉMOIGNAGE

Investir, oui.... mais au bon moment

Si certains se félicitent d'avoir investi dans les Adas, d'autres déchantent... C'est le cas d'Anne Baudouin, gérante de la carrosserie Monnet à Niot (79). Première de son secteur à proposer le recalibrage, elle ne le regrette pas. Mais elle affirme avoir réagi trop tôt, peinant à amortir les 15 000 € d'investissement. Avec dix-huit interventions sur l'année au tarif de 80 € le recalibrage de la caméra du pare-brise et un peu plus de 200 € pour une intervention en collision... sans oublier les problèmes techniques rencontrés : « Pour un pare-brise, j'ai passé jusqu'à 4 heures au lieu de 20 minutes », souligne la carrossière.

Utilisé souvent sur les véhicules récents

A contrario, Bruno Renée est enthousiaste. Le dirigeant de la carrosserie AMBO à Hérouville-



Outil de recalibrage employé par la carrosserie AMBO (réseau Axial).

Saint-Clair (14) a équipé immédiatement sa nouvelle carrosserie. « Le système que nous avons choisi est hyperperformant car on a un grand choix de cibles. On peut également gérer tout ce qui est calculateur. Depuis que nous l'utilisons, nous n'avons jamais été bloqués

sur un véhicule. On l'utilise régulièrement car nous travaillons beaucoup sur des véhicules récents, techniquement avancés. Quasiment pour la moitié des chantiers nous avons de la recalibration, ne serait-ce que des capteurs de pare-chocs. Aujourd'hui, un système Adas dans un atelier

permet d'être autonome. Avant, il fallait systématiquement se rapprocher des concessionnaires. Aujourd'hui, on vit en autonomie. Enfin, nous avons besoin du système pour faire des diagnostics de calculateurs embarqués car nous intervenons sur beaucoup de véhicules électriques. » ●

FOCUS RÉPARATION

L'œil des experts...

L'observatoire de l'association SRA observe que les capteurs Adas sont souvent situés dans des zones très vulnérables aux sinistres, notamment au niveau des pare-chocs et derrière la calandre. Les experts auto soulignent donc l'impact croissant du remplacement de ces systèmes dans les coûts de réparation, en hausse de 12,8 % en 2018. Ce qui les a poussés à revoir à la hausse le coût moyen des sinistres. Par exemple, ils ont étudié un choc à 15 km/h nécessitant le remplacement du radar frontal embarqué coûtant 438 à 946 € HT sur les véhicules français. Pour la caméra de pare-brise, le prix varie de 336 à 1 337 €. Côté temps de recalibrage, les experts constatent une moyenne de 30 minutes en plus des réparations, tous systèmes confondus. ●

ÉVALUATION DES RISQUES ET CONTRÔLES À EFFECTUER AVANT LA PROCÉDURE	COMBIEN DE PANNEAUX DÉDIÉS AUX CONSTRUCTEURS ?	UN DIAG COMPLET EST-IL NÉCESSAIRE AVANT RECALIBRAGE ?	PRIX POUR UN RECALIBRAGE DE CAMÉRA DE PARE-BRISE
Réglage géométrie possible, recalibrage nécessaire.	10 cibles pour la calibration des radars (Renault, PSA, Mercedes, Toyota, VAG, Hyundai, Fiat, Nissan, Mazda, Alfa Romeo).	Pas systématiquement, mais possible avec Multidiag.	Caméra pare-brise: 200 à 220 € HT; radar face véhicule: 230 à 250 € HT; géométrie avec mise en conformité de l'axe de trajectoire: 70 à 120 € HT.
Les valeurs du train avant doivent être dans les tolérances constructeur.	42 systèmes Adas calibrables.	Oui, à condition qu'aucun calculateur ne soit en défaut.	Variable selon les enseignes.
Le contrôle voire le réglage poussé de l'essieu arrière.	18 références (dont kits de deux panneaux).	Au réparateur de choisir.	Constaté dans les ateliers indépendants: de 80 et 165 € pour une calibration de caméra uniquement.
Géométrie, propreté du pare-brise, rempli et véhicule vide, correction de la zone...	7 panneaux pour 14 cibles couvrant 31 marques.	Oui.	Variable selon chaque marque constructeur.
Seulement dans certains cas.	20 panneaux couvrant 35 marques.	Préférable de faire un scanner pour détecter d'éventuelles pannes électriques.	De 150 à 210 € HT.
Contrôle des trains nécessaires, poussée étant pris en compte.	90 % du parc roulant.	Oui.	De 220 à 350 € HT.
Assiette du véhicule conforme à la norme OEM, pression des pneus, etc.	18 cibles caméras AV et 4 radars.	Conseillé.	Variable selon chaque marque constructeur.
	31 panneaux.	Oui.	Variable.



Vite!

PARTENARIAT

Axial adopte les services FFC

Le réseau adossé à l'Edra a signé un partenariat avec la branche Mobilité Carrossiers-Réparateurs du syndicat. Les carrossiers d'Axial bénéficient désormais des multiples services que la FFC Mobilité met à disposition à la carte et à tarifs préférentiels : outil de cession de créance et plateforme FFC Experts (aide juridique, fiscale...). En retour, la FFC étend ses rangs aux non-adhérents parmi les 380 membres d'Axial... pour reconquérir sa représentativité officielle en 2021.

RECRUTEMENT

4^e franchisé pour Fix Auto

La carrosserie Mazière devient Fix Auto Libourne, en Gironde. Cet atelier de 1500 m² est animé par douze salariés. Il s'agit donc du quatrième franchisé à rejoindre l'enseigne. Celle-ci compte désormais seize ateliers au niveau national. À noter : l'accélération des recrutements ces derniers mois concerne exclusivement le sud-ouest de la France...

PARTENARIAT

Carflex appuie l'économie locale

« Soutenir c'est permis ! » est un tirage au sort organisé chez tous les membres de Carflex. Tous les mercredis, l'un de leurs clients reçoit un bon d'achat de 50 € à dépenser chez les commerçants et artisans de proximité. Lancée le 25 novembre dernier, l'opération s'achèvera par un tirage spécial offrant cinq séjours dans les établissements Relais & Châteaux. Objectif : fidéliser les clients en soutenant l'économie locale, dans le contexte de la mise en place d'une politique RSE au niveau du réseau.

CONVENTION

Alliance muscle ses réseaux de carrossiers

PGE, vitrage, VN-VO et support technique Adas figurent au menu des conventions des réseaux Top et Précisium Carrosserie... à la suite des autres réseaux indépendants.

Lors des conventions virtuelles des réseaux Alliance Automotive Group (en marge de Garage Expo du 5 au 20 novembre), le groupement a encore poussé les membres de Top Carrosserie et Précisium Carrosserie à investir (réparation Adas) et à se diversifier à l'aide d'une boîte à outils de services dupliquée dans toutes les enseignes du groupe. Au programme : le vitrage avec les labels Preci'Glass et Top'Glass, les Adas

avec formations dédiées et assistance via la hotline Techbook. En 2021, ses techniciens pourront prendre le contrôle à distance de l'outil de diag du garage pour déverrouiller le calculateur du véhicule à réparer. Diversification toujours avec une plateforme de vente de véhicules et un chapitre grands comptes avec une appli facilitatrice. Les réseaux carrossiers AAG collent ainsi aux tendances suivies par leurs homologues.

Recours limité au PGE

« Seule la moitié des carrossiers ont fait appel au prêt garanti par l'État, alors qu'ils ont intérêt à y



De g. à dr. : Cindy Demasure (marketing réseaux), Vincent Congnet (directeur des réseaux), Gregory Galiffi (présentateur de Direct Auto), Arnaud Ledun (directeur développement réseaux), Jessica Demarchi (responsable marketing réseaux) et Jean-Pierre Stefani (directeur technique AAG).

recourir pour sécuriser leur trésorerie au premier trimestre 2021 ou pour investir », souligne Vincent Congnet. Le directeur des réseaux AAG observe que si leur activité a bien redémarré après le confinement en juin-juillet et s'est maintenue après, les réparateurs doivent néanmoins

s'attendre à une baisse d'activité de 20 % sur l'année. « Mais le vote récent de la cession de créance pourrait changer le rôle des carrossiers », affirme Arnaud Ledun, directeur développement des réseaux. Reste à voir comment les réparateurs exploiteront ces outils pour braver la crise Covid. ●

CARROSSERIE RAPIDE

Les Five Star accélèrent sur Repair Zen

Naissance d'un centre spécialisé pour la réparation rapide : le réseau d'Axalta marque ainsi une étape dans le développement de son concept qui devrait gagner du terrain en 2021. Le premier centre entièrement dédié à la réparation rapide ouvert par un carrossier Five Star donne un coup de fouet à Repair Zen. Ce site est installé dans l'atelier historique de FJ Motors à Wambrechies (59), après déménagement



L'enseigne Repair Zen compte déjà 207 points de réparation.

ment dans des locaux plus vastes. L'atelier de carrosserie rapide peut réparer huit véhicules par jour avec trois réparateurs, sous 800 m² couverts. « Nous avons investi 30 000 € (hors cabine de peinture) dans une Daisy Wheel*, huit véhicules de prêt et la formation de trois compagnons », explique Guillaume Jupin, gérant de FJ Motors. Ses deux entités traitent davantage de clients, répartis entre les deux sites selon les chocs. Deux centres Five Star similaires sont en cours d'installation, l'objectif étant d'en compter une quinzaine fin 2021. « L'an prochain nous lancerons une communication nationale télévisée pour faire connaître Repair Zen », promet Alain Bessin, président de Five Star. Cibles principales : VO et retour de LOA. ●

* Outil de mélange automatique de peinture.

BILAN

Les « Acoat Selected » moins touchés par le Covid

Comme tous les réseaux, celui adossé à AkzoNobel suit attentivement la situation de ses membres lors du reconfinement. Il observe certains signes encourageants. « Les réparateurs Acoat Selected sont restés ouverts, sans rencontrer de difficultés d'approvisionnement pour cette deuxième vague », souligne Bruno Pourret, président du réseau. Atout majeur par rapport au premier confinement : les distributeurs de peinture et fournisseurs de pièces (indépendants et constructeurs) ont maintenu leur activité. Néanmoins, au début du reconfinement certains des 200 réparateurs Acoat Selected ont vu leurs rendez-vous baisser de 30 à 50 % et la limitation des déplacements a affecté leur activité. Précédemment, « elle avait globalement repris, malgré des disparités



Bruno Pourret, président du réseau Acoat Selected.

notables entre les différents secteurs géographiques. Dans leur ensemble, les réparateurs semblaient plutôt satisfaits d'avoir retrouvé un niveau convenable en dépit des incertitudes liées aux risques économiques et sociaux. » Bruno Pourret prévoit donc que leur impact sur les ateliers dépendra du fonds de roulement propre à chaque entreprise... ●

LA SOLUTION DE MOBILITÉ

pour les professionnels de l'automobile

(garages, carrossiers, réparateurs ...)

TOYOTA C-HR

Dynamic Business



1.8 Hybride 122

boîte automatique, hybride, peinture métallisée, suréquipée, climatisation automatique, bluetooth, jantes 17"

à partir de
199€ HT /mois^(*)
37 mois / 30 000 km

Carte grise
INCLUDE !

NISSAN MICRA

Acenta



IGT 100

boîte manuelle, essence, connexion smartphone Apple CarPlay et Android auto, climatisation manuelle, bluetooth, jantes 16"

à partir de
87€ HT /mois^(*)
24 mois / 20 000 km

TOYOTA AYGO

Pro My20



1.0 VVT-i X-Pro

boîte manuelle, essence, peinture métallisée, suréquipée, climatisation manuelle, bluetooth, jantes 15"

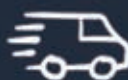
à partir de
79€ HT /mois^(*)
27 mois / 20 000 km

Carte grise
INCLUDE !

LES AVANTAGES FLEETWAY COURTOISIE



Un interlocuteur dédié
à votre écoute



Livraison toute France
et sur site client



Financement 100%
garanti^(**)

Fleetway
COURTOISIE

Nombreux véhicules en stock livrables sous 1 mois
www.courtoisie-fleetway.fr

contactez-nous
01 30 49 40 59

(*) Offres réservées aux professionnels de l'automobile. Offres de Location Longue Durée sans apport. Sous réserve d'acceptation du dossier par l'organisme de financement et de modification des tarifs constructeurs. Autres véhicules, autres couples durée/kilométrage disponibles, nous consulter. Les photos sont non contractuelles, elles peuvent montrer des équipements en option. Tarifs susceptibles d'être modifiés selon nos accords partenaires (constructeurs et financiers). (**) En cas de refus de financement en direct par nos partenaires financiers, Fleetway peut se porter garant pour le compte du client moyennant une majoration de loyer de 15€HT/mois (dossier soumis à la validation de Fleetway).



VITRAGE

Rubrique réalisée par n.girault@zepros.fr

Vite!

ENSEIGNE

SiliGlass est né



Spécialiste de la réparation pneumatique, Siligom propose à ses 200 membres de se diversifier avec la réparation vitrage sous une bannière spécifique. L'activité des 30 SiliGlass déjà actifs repose sur la plateforme sili-glass.fr. Celle-ci leur offre de la visibilité en proposant à leurs clients rédaction de devis et prise de rendez-vous en ligne. Le nouveau réseau leur offre la franchise dans la limite de 100 €. Surtout, ils bénéficient de services clé en main, pneus et vitrage.

CONFINEMENT

Rapid Pare-Brise joue ses jockeys

L'enseigne adossée aux Mousquetaires propose le SAD à sa clientèle. Après prise de rendez-vous au téléphone, ses jockeys récupèrent le véhicule à l'adresse du client (domicile ou travail). Après réparation, il lui est retourné (désinfecté) de la même manière. Les 270 Rapid Pare-Brise tirent ainsi les leçons du premier confinement, au cours duquel les réparations de véhicules étaient autorisées sans que les clients n'en profitent, par peur ou parce que mal informés.

DIVERSIFICATION

AAG pousse Top et Précis Glass

Parmi les pistes de développement présentées aux carrossiers de ses deux réseaux lors de sa dernière convention, Alliance Automotive Group a lancé deux labels de vitrage. Avec en ligne de mire un potentiel jusqu'à 30 000 € de CA additionnel auprès de 5 % de leurs clients, estime le groupement. Ses adhérents profitent d'une boîte à outils spécifique (visibilité digitale, signalétique, animation commerciale, etc.), avant de bénéficier d'un futur stock de vitrage.

ASSURANCE

Covéa mise sur les réseaux les mieux structurés

Pour satisfaire ses clients, la plateforme de gestion de sinistre favorise les enseignes dotées des meilleurs outils de gestion... sur un marché aussi concurrentiel que rentable. « Notre prestataire agréé représentant la compagnie d'assurances, nous attendons donc de lui qu'il soit irréprochable (horaires, condition d'accueil, qualité des travaux, etc.) vis-à-vis de nos assurés. Et c'est particulièrement vrai dans le vitrage, pour lequel nous lui demandons de collecter les éléments de déclaration et de vérifier la garantie du client », affirme David Thévenot, responsable Service technique auto de Covéa. « Seulement après viennent le sujet du prix de la prestation et le respect du coût



60 à 65 % des dossiers de sinistre sont traités chez des agréés Covéa (ici en formation Cesvi). Les rares litiges sont réglés avec les têtes de réseau.

moyen », pour lesquels un taux de réparation élevé intéresse l'assureur, compte tenu du prix des pare-brise. L'une des spécificités de ce marché est que « contrairement à la réparation collision, il ne s'agit pas d'une relation à quatre*. Le réparateur

est responsable de l'ensemble de la chaîne. »

Cahier des charges rigoureux

Pour affronter ces contraintes, là où certains assureurs agréent les enseignes site par site, Covéa préfère travailler avec les réseaux

de réparation vitrage les mieux structurés. L'importance de son cahier des charges la pousse à privilégier ceux dotés d'une plateforme centralisée permettant de gérer tout le back-office (prise de RDV, facturation) et prêts à assurer des services haut de gamme (recalibrage Adas). Par exemple, David Thévenot observe que la prise de rendez-vous en ligne est plus répandue sur le marché du vitrage qu'en réparation collision. Des choix opposés aux « réseaux opportunistes » qui font payer aux assureurs les cadeaux déraisonnables à leurs clients, sur un marché où les marges sont importantes... avec des répercussions sur le tarif des assurances vitrage. ●

* Assuré, assureur, expert et réparateur.

ÉQUIPEMENT

VBSA met l'accent sur Internet

Le spécialiste de l'équipement de réparation vitrage vend ses outils en direct aux réparateurs. L'amélioration de son site web est donc stratégique ! « Environ un tiers de nos ventes passent par Internet », souligne Cédric Viola, président de VBSA. Son équipe de six commerciaux assure le reste des volumes distribués directement auprès des réparateurs et centrales de réseaux spécialisés. Début décembre, le producteur d'outillage a donc mis en service la nouvelle version de sa vitrine en ligne. « Le site est plus réactif, adapté aux tablettes et portables et son référencement a été amélioré. Pour ses utilisateurs, son fonctionnement est aussi plus intuitif. » Les réparateurs y retrouveront plus facilement les



Cédric Viola a succédé à son père Alberto Viola, fondateur de l'entreprise et actuel directeur général.

vidéos techniques liées aux outils de ses sept marques* recouvrant aussi les activités de réparation rapide (débosselage, jantes, intérieur, etc.). Actuellement, les meilleures ventes du site sont liées à la pandémie de Covid-19 : bactéricide, gants nitrile, etc. 20 % des 6 M€ du CA de l'entreprise sont réalisés à l'export dans une cinquantaine de pays. ●

* Ultrapose, Repar'vit, Reparbos, Repar-brise, Reparchoc, Reparglass, Terminator.

RÉSEAU

SOS Pare-Brise+ ou le respect des assurances

À côté des grands réseaux, la franchise toulousaine affiche son éthique sur un marché très concurrentiel. « Lorsqu'un réparateur de vitrage offre une télévision, c'est l'assurance qui paie. Nous refusons de faire ce type de cadeau », explique Jacques Jean, dirigeant de SOS Pare-Brise+. Pourtant, à la tête de ses centres de réparation toulousains, il avait été parmi les premiers à offrir la franchise à ses clients, dès le début des années 2000. Et depuis le lancement de sa franchise en 2014, il est resté éloigné des agréments d'assurance. Mais cette indépendance n'implique pas non plus d'abuser. « Nous n'offrons pas de cadeaux susceptibles de mettre les assureurs en colère.

Mais nous proposons un pack exclusif à nos clients : nos pare-brise remplacés sont ainsi assurés pendant un an, évitant à nos clients de subir un malus en cas de deuxième sinistre. Nous leur offrons également un stage de récupération de points. » Deux promotions qui sont financées auprès d'assureurs par les franchisés pour attirer la clientèle. L'enseigne compte désormais plus de soixante-dix centres en France et dans les DOM-TOM. ●





L'innovation au service des pare-brises



- Fondée en 1976
- Précurseur de la réparation de pare-brise en France depuis 1984.
- PME familiale Française
- Fabricant et distributeur de matériels de réparation et outillages pare-brise



6800m² de stockage



**CENTRE DE
FORMATION AGRÉÉ**



CONCEPT UN SEUL OPERATEUR

Pose



Réparation



Dépose



Servante d'outillage
complète



Tél: 33 (0)3.29.24.62.71 - Mail: info@vbsa.fr - Site: www.vbsa.fr

Carrosserie Beltramelli : tr



José et Brady Beltramelli
préparent la transmission
des carrosseries familiales

REPÈRES

- 4 sites : Pilote Réparation (Pont-Sainte-Marie), Beltramelli 3 (Troyes), Pilote Réparation Sainte-Savine, Pilote Historic Racing (Pont-Sainte-Marie).
- 2 000 m² d'atelier sur le site de Pilote Réparation.
- 14 salariés (sur une cinquantaine dans le groupe) : 2 secrétaires à l'accueil, 1 comptable, 1 aide-comptable, 1 responsable RH, 1 commercial, 3 carrossiers, 4 peintres (dont un apprenti), 1 chef d'atelier.
- 200 véhicules réparés par mois (sur 450 dans le groupe).
- 100 véhicules de courtoisie (partagés entre les quatre sites).
- 2 M€ de CA, sur les 3,7 M€ du groupe (avant l'ouverture des deux derniers sites).

En s'adaptant aux évolutions du métier, les quatre carrosseries Beltramelli sont devenues une institution dans la région troyenne. Aujourd'hui, c'est la troisième génération qui s'apprête à la diriger. « Dans la famille, tout le monde est passionné d'auto. Mon père – George Beltramelli –, qui a ouvert la carrosserie en 1961, a été coureur auto de 1967 à 1977 », se souvient José Beltramelli, dirigeant de la carrosserie éponyme. Son fils et son petit-fils ont suivi ses traces, à la tête de l'entreprise et dans la compétition. Cet en-

gouement s'illustre dans la signalétique des carrosseries qui reprennent les codes du sport auto. On retrouve cette passion dans la gestion de l'entreprise. « La formation revêt une grande importance. Un salarié sur dix a été formé chez nous. Environ 90 apprentis ont appris le métier dans notre carrosserie », explique José Beltramelli. « Souvent, ils restent longtemps », complète Brady Beltramelli, son fils.

Profils complémentaires

Ces efforts ne mettent pas l'entreprise à l'abri de la pénurie de

main-d'œuvre... Pourtant, la famille ne recule pas devant les profils atypiques, à l'exemple d'un sourd-muet ayant appris le métier de peintre... Et dernièrement, un Afghan a aussi été formé dans les ateliers. « Au départ, il ne parlait pas français et cela a fait un grand bien aux équipes qui l'ont encadré », précise José Beltramelli. Lui-même est passé par une école de carrosserie, alors que son père avait appris la réparation en apprentissage. Puis, « j'ai appris la gestion sur le tas ». Avec un beau succès : arrivé dans l'entreprise en 1980, José Beltramelli en prend les rênes dix ans plus tard. Suivant et anticipant l'évolution de la profession, il optimise, diversifie et développe la société. Son fils n'a pas suivi d'enseignement professionnel mais est diplômé d'un BTS de gestion et d'un master en marketing-communication. « J'ai toujours aimé bricoler en mécanique, en tôlerie et un peu en peinture », précise-t-il. Avant de participer à trois 4L Trophy, il a lui-même préparé ses véhicules parallèlement à ses études. Aujourd'hui, à 24 ans, il dirige l'un des sites du groupe et s'apprête à prendre la tête de l'entreprise. À 57 ans, son père pense l'accompagner encore quelques années.

Diversification à l'étude

« À l'époque de mon père, il n'y avait que le travail qui comptait et les rapports n'étaient pas toujours simples. Aujourd'hui, le relationnel et la dimension sociale ont pris une grande importance, tant avec les salariés qu'avec les clients », observe José Beltramelli. D'où l'importance de savoir bien s'entourer. « Brady est plus patient que moi dans ces domaines. Il a davantage une vision de manager et de chef d'entreprise qui analyse le client. Mais la passion joue encore beaucoup », affirme-t-il. Un moteur qui les pousse tous deux vers de nouveaux projets : la vente VN/VO ou encore la reprise possible d'entreprises... selon l'évolution de la conjoncture et de la situation locale. ●

L'accueil est aménagé conformément aux règles de protection sanitaire anti-Covid.

Son esthétique est particulièrement soignée, reprenant les codes du sport automobile.



8

Le remontage des pièces est effectué sur une aire dédiée.



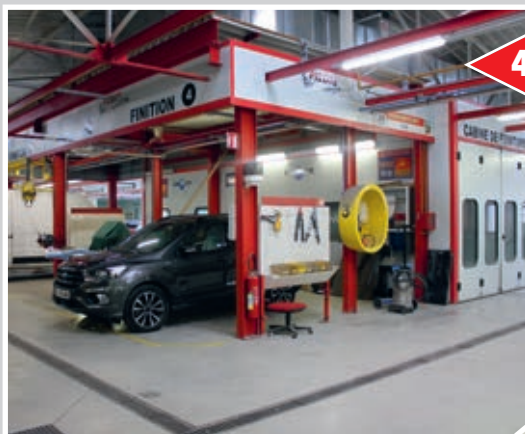
40 ans d'optimisation

« Avant d'ouvrir Pilote Réparation à Pont-Sainte-Marie (10), j'ai visité de nombreuses carrosseries en Allemagne, Espagne, Grande-Bretagne, Italie et Pays-Bas. Avec l'aide du distributeur SGI, j'ai ensuite installé un atelier optimisé en 2010 », explique José Beltramelli. Ce site remplace alors les deux premières carrosseries du groupe – comprenant aussi un atelier de centre-ville (lancé en 2000). L'an dernier, un troisième et un quatrième site ouvrent leurs portes dans la périphérie troyenne : l'un pour la carrosserie rapide, l'autre pour la restauration et les véhicules d'exception. « Nous cernons la ville », souligne Brady Beltramelli. Ces sites sont différemment agréés. Tandis que les camions de l'entreprise de dépannage du groupe ZADE (300 dépannages par mois) ventilent les véhicules à réparer entre les sites, selon leurs chocs.

Transmission d'une passion



3 Deux aires sont réservées aux activités mécaniques de part et d'autre de l'entrée. Tandis qu'une troisième est spécialisée dans la réparation de vitrage. L'atelier dispose également d'un espace de mise en sécurité des véhicules électrifiés.



4 L'atelier est organisé autour de l'immense cabine de peinture tunnel. La circulation est optimisée le long de la travée principale. Circuit : passage par les différentes aires spécialisées avant d'entrer dans la cabine.



1 Installé sur une allée passante de la périphérie de Troyes, Pilote Réparation est le fer de lance du groupe. Spécialisé dans les gros chocs, l'atelier génère les flux les plus importants. Il accueille aussi les services administratifs.



5 Six bancs de redressement (Blakhawk et Dataliner) trônent dans l'aire de tôlerie. Chaque poste de travail est numéroté et rappelle un stand de course auto.



7 La cabine de peinture tunnel peut accueillir deux véhicules en même temps, qui entrent par un côté et sortent par l'autre extrémité. Elle est complétée par une seconde cabine plus petite, réservée à la peinture d'éléments démontés.



6 Plusieurs postes sont réservés aux opérations de carrosserie rapide entre les deux travées principales. En face, l'aire de préparation est dotée de circuits d'air et d'aspiration. À noter que la carrosserie peut également intervenir sur l'aluminium et les composants composites.



RÉPARATEURS TÔLIERS

Rubrique réalisée par n.girault@zepros.fr

BAROMÈTRE

La crise Covid favorise la réparation de pièces

La dernière étude FFC-GiPA* observe l'impact de la crise du coronavirus sur l'activité des ateliers, parallèlement à l'état de leurs investissements stratégiques.

* Réalisée auprès d'un panel de 101 concessionnaires, 100 agents et 200 carrossiers.

61 %

des indépendants affirment que la réparation de pièces est l'activité ayant le plus rapporté

40 %

du volume d'activité des ateliers durant le déconfinement a été constitué par de la carrosserie légère

25 %

seulement des carrossiers indépendants proposent des rendez-vous en ligne (contre 48 % des concessionnaires)

26 %

des indépendants souhaitent développer leur clientèle professionnelle

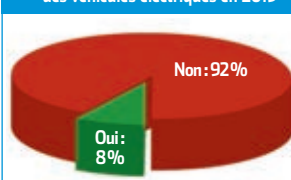
Impact sur l'activité

Activité	Concessionnaires		Agents de marque		Carrossiers indépendants	
	Mieux comporté	Plus rapporté	Mieux comporté	Plus rapporté	Mieux comporté	Plus rapporté
Débosselage sans peinture	0 %	0 %	2 %	0 %	1 %	1 %
Remplacement de pièces de carrosserie	27 %	35 %	25 %	48 %	31 %	26 %
Réparation de pièces de carrosserie	50 %	44 %	54 %	36 %	52 %	61 %
Peinture	19 %	18 %	14 %	10 %	15 %	11 %
Bris de glace	4 %	4 %	5 %	6 %	1 %	1 %

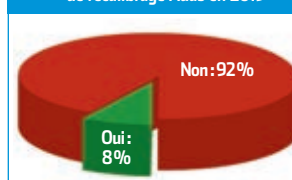
Évolution des activités atelier sur les neuf premiers mois 2020 (baromètre carrosserie réparation FFC-GiPA)

La perte de CA des carrossiers est remontée à -13 % et leur flux de clients a -11% sur neuf mois, à la suite du déconfinement.

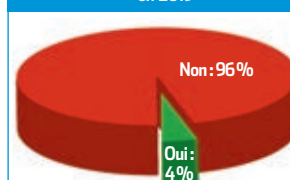
Investissements des carrossiers indépendants dans un espace de réparation des véhicules électriques en 2019



Investissements des carrossiers indépendants dans les outils de recalibrage Adas en 2019



Investissements des carrossiers indépendants dans une cabine de peinture en 2019



FORMATION

Le Garac transforme une Renault ZOE



Le travail des lycéens permettra aux pompiers d'améliorer leurs procédures sur les véhicules électriques, tout en se familiarisant eux-mêmes avec cette technologie.

Les élèves du campus national de l'automobile ont transformé un véhicule électrique en outil pédagogique pour le SDIS.

Pompiers et réparateurs partagent la nécessité d'être formés aux interventions sur véhicules électriques. Dans ce but, le Garac a reçu un cahier des charges du SDIS 95 pour transformer l'un des modèles électriques les plus courant en démonstrateur. Ensuite, les terminales bac pro Construction et Réparation des carrosseries de l'établissement ont coupé la tôle et installé des plaques de plexiglas sur les par-

ties névralgiques de la robe et du plancher du véhicule. Objectif : rendre visible la batterie de traction, le tunnel de passage des câbles 400V, les renforts de structure (pavillon, montant, portières, habitacle), ceux du tableau de bord et sous console, le calculateur, les systèmes de sous-marinage, les prétensionneurs et les éléments pyrotechniques (airbags) et leurs capteurs... Mission accomplie après plusieurs réunions de chantier Garac-SDIS et des accès aux infos constructeur pour surmonter les difficultés sans se mettre en danger. ●

Vite !

CERTIFICATION BKL maintient la soudure

L'organisme de formation en soudure poursuit ses audits et certifications CQS des ateliers, en partenariat avec l'Institut de Soudage. Dernièrement, il a ainsi évalué les pratiques des ateliers de CDA Dir'Auto à Chilly-Mazarin et Morangis (91), quelques mois après les ateliers franciliens d'Albax et la carrosserie Métiiffiot à Valence, dans la Drôme. « De plus en plus de carrossiers nous contactent pour s'assurer de leurs bonnes pratiques », précise Bernard Klein, dirigeant de BKL. Malgré les deux confinements, la société aura visité une cinquantaine d'ateliers cette année.



ACCOMPAGNEMENT

Symach se lance dans la conception d'atelier

Les carrossiers français peuvent désormais bénéficier à leur tour de l'aide du spécialiste italien du séchage robotisé pour optimiser leur atelier. Symach vient d'achever la réalisation d'un centre de reconconditionnement VO dans la région Centre, après l'installation en 2019 de la carrosserie Obbo* à Hérouville-Saint-Clair (14). Ce fournisseur transalpin distribue maintenant ses outils dans le cadre de la conception globale des ateliers.

Il s'adresse donc aux réparateurs désireux d'optimiser une carrosserie traditionnelle, à ceux voulant installer un centre de réparation rapide ou même un établissement de rénovation VO. Nouvelle en

France, cette offre est déjà déployée à l'étranger (États-Unis, Belgique, Canada, Italie, Royaume Uni). Avant de lancer cet investissement, l'industriel recommande de réfléchir à six facteurs : main-d'œuvre et place disponible, nature et nombre des réparations, temps d'immobilisation et objectif de rentabilité visé. À l'issue de leur étude, les ingénieurs du fournisseur proposent un projet documenté en 3D. ●



Exemple de représentation 3D d'une carrosserie conçue pour réparer huit véhicules par jour.

REPARATIONS RAPIDES : désencombrez vos ateliers !

FULL REPAIR

Cellule MONOPOSTE



NOUVEAU !

- > Vitrages panoramiques // **pack ECO**
(Variation automatique de ventilation selon phases opérationnelles)
- > Multiples combinaisons d'implantation
(Génie-civil, machinerie latérale/aérienne/arrière)



TWIN REPAIR

Cellule DOUBLE POSTES

ASSERVISSEMENTS SECURITAIRES INTEGRES

Equipement pouvant recevoir 2 véhicules sur lesquels seront effectués alternativement :

- > **des travaux de préparation**
(ponçage, masticage, séchage infrarouge)
- > **des travaux d'application peinture par pulvérisation** (apprêts, peinture et vernis)



- > PRODUCTIVITE
- > GESTION DES FLUX
- > CONFORT
- > SECURITE
- > TEMPS DE CYCLE OPTIMISE





PEINTRES

COMPARATIF

Bien choisir sa cabine de peinture

Centrale dans un atelier de réparation carrosserie, la cabine de peinture est indéniablement l'investissement le plus lourd pour cette activité.

Qui plus est, c'est un équipement encombrant, énergivore et souvent un véritable goulet d'étranglement dans la gestion des flux des véhicules. Autant de raisons pour bien cibler ses besoins et ses objectifs. L'étude que nous vous proposons récapitule l'ensemble des points clés à scruter. Un outil qui devrait vous apporter des réponses afin de vous éclairer et vous guider sur vos choix futurs en fonction de vos exigences et surtout de vos besoins. Soulignons d'emblée qu'une cabine de peinture ne se suffit plus à elle-même. Elle doit



être intégrée dans un concept global comprenant les aires de préparation, le laboratoire de

colorimétrie, les nettoyeurs de pistolets, les sècheurs infrarouges... Soit un ensemble cohé-

rent et opérationnel considérant les notions de rationalisation, d'ergonomie, de gestion des flux

de véhicules, etc. Un environnement ayant comme objectifs la qualité du travail, l'hygiène des professionnels, des économies d'énergie et la productivité.

De l'impératif de respecter les normes

Rappelons, aussi s'il est nécessaire, que toute cabine doit répondre à une série de réglementations régissant à la fois la protection de l'environnement et la sécurité des professionnels. Les organismes et administrations pour l'application de ces normes sont la DRIRE, la CRAM, l'Inspection du travail et l'INRS. Chacun de ces organismes a son rôle préventif et informatif avec des pouvoirs exécutifs et répressifs. ● **Martial Burat**

Comparatif cabines de peinture VL

LES +

LES -

FONCTIONS	OMIA cabine Luxia 7005	SPANESI cabine Michelangelo
Dimensions internes (L x l x h)	7 x 4 x 2,8 m (ou 3,36 m pour les VUL)	7 x 4 x 3 m
Implantation des mécanismes d'extraction d'air	Droite/gauche/arrière ou aérienne	Latérale droite, gauche ou arrière
Chauffage, type, énergie et puissance	Combustion directe, brûleur veine d'air, gaz naturel propane, puis veine d'air, gaz G20, 300 kW	Veine d'air, gaz G20, 300 kW
Process de chauffage, programme(s) de modulation	Process Energeco avec phases de matage inter-couches avec recyclage d'air	Oui
Chauffage par zone(s)	Non, ventilation totale	Non
Système de contrôle de l'hygrométrie	Oui, Hygro Control, gestion du niveau d'humidité de l'air en phase	En option
Ventilation asservie au fonctionnement du pistolet	Oui, pack Eco, gestion selon les phases de préparation et phases de pulvérisation	Oui, vitesse des moteurs réduite lorsque l'opérateur n'utilise pas le pistolet
Nombre et puissance moteur(s) de ventilation	2 groupes de ventilation, soufflage 7,5 kW et extraction 7,5 kW	2 moteurs de 11 kW à entraînement direct avec système d'équilibrage des pressions
Système de recyclage	Recyclage par la fosse	Automatisé entre phase de désolvatation/séchage Récupération de 85 % de l'air
Débit d'air	34 000 m³/h par groupe	34 000 m³/h
Vitesse d'air	Moyenne de 0,30 m/s en 15 points et > 0,25 m/s en tout point : norme NF EN 16985	Moyenne de 0,3 m/s sur 15 points cabine à vide selon la norme NF EN 16985
Filtration : type, matière et surface de filtration sol, plénum	- Préfiltre à poches, matière synthétique, classification G2, surface de 4,8 m² - Plénum, matière synthétique, classification Q3F5, surface de 22 m² - Filtres au sol, 6 papiers (kraft ignifugé) + 1 synthétique, 1 filtre ignifugé, surface de 18 m²	Non communiqué
Automate programmable avec écran tactile et affichage de données et chiffres pour suivi et gestion de la cabine	Oui	Écran tactile avec 25 programmes, dont système Inverter (économie d'énergie)
Équipements annexes : bornes d'énergie (électricité, air comprimé, aspiration...), table élévatrice...	Oui	Oui
Système d'éclairage / puissance (en W)	8 blocs DALLE LED de 75 W par bloc	Éclairage haut et bas de caisse : puissance de 3 kW
Équipements spéciaux pour produits hydro	Oui, avec Hygro Control, gestion automatique du taux d'hygrométrie	Oui, diffuseur d'air en option
Temps et coût pour opération type : 2 ailes avant + capot + bouclier avec raccords noyés	50 mm avec Energeco. Coût moyen entre 8 à 10 €/h pour 20 % d'électricité et 80 % de gaz selon les conditions climatiques	Non communiqué
Prix : cabine standard avec installation pour VL	À partir de 38 000 € HT	45 000 € avec cheminées (6 m), montage et mise en conformité

TÉMOIGNAGE

« Nous avons opté pour une cabine économique et écologique »

« Nous voulions que la carrosserie soit moderne, avec les équipements répondant aux standards actuels », explique Bruno Renée, DG qui a créé avec Olivier Hochet (groupe SCA, concessionnaire normand) la carrosserie AMBO. Implantée à Hérouville-Saint-Clair (14), la carrosserie aux couleurs Axial a ouvert ses portes le 11 mai dernier. Les associés ont investi 500 000 € pour équiper leur atelier de 1300 m² calibré pour absorber 70 chantiers hebdomadaires. Système pour le calibrage Adas, réparation alu, espace de mise en sécurité des véhicules électriques et hybrides, contrôle de géométrie 3D et bien sûr espace peinture. Une grosse

partie du budget est partie dedans : cellule de réparation rapide double poste, cabine de peinture Luxia 700S, labo et aire de préparation à double poste.

Retour sur investissement en à peine six mois

« Quitte à s'équiper en matériel moderne, nous voulions absolument qu'il réponde à des exigences en termes d'économie d'énergie mais aussi écologique. Le système Omia est performant sur ces deux critères. Je voulais les options de contrôle d'hygrométrie et variation de vitesse des moteurs permettant de baisser les consommations électriques et de gaz. On constate de grosses réductions de consommation



électrique et de gaz, de l'ordre de 30 à 40% comparé à une cabine ancienne génération. Alors oui, ces options sont assez onéreuses, mais elles sont très vite amorties (six mois). C'est un bon investissement. » À cela s'ajoute une mise en configuration des équipements dans l'atelier pilotée par

Omia, permettant des gains de productivité.

Installation fonctionnelle

« Nous voulions une installation permettant de traiter aussi efficacement la réparation rapide que les gros sinistres. D'où l'installation d'une grosse cabine qui

peut traiter VU et VL. En face, nous avons les deux aires de préparation, très fonctionnelles. Et à côté, une double cabine qui permet de faire de la préparation et la peinture, mais également l'étuvage. Ils ont bien réalisé le projet. En plus le SAV tient la route, réactif et efficace. » ●



CCM cabine Raptor Evolution

EUROPA cabine PCS

WEINMANN cabine Amiral Blue Line

CCM cabine Raptor Evolution	EUROPA cabine PCS	WEINMANN cabine Amiral Blue Line
7 x 4 x 3 m	Extérieur : 7152 x 4008 x 2940 mm. Intérieur : 7032 x 3888 x 2880 mm	7 x 4 x 2,8 m (ou 3,3 m pour les VUL)
Étude et installation sur mesure (droite, gauche sur cabine ou extérieur)	Latéral, arrière, intérieur, extérieur	Au sol tout autour de la cabine, déporté jusqu'à 15 m sur laboratoire maçonné
Électrique à 100 %, par infrarouges grâce à un générateur électrique de 72 kW Possibilité d'ajouter un brûleur gaz ou fioul	Brûleur gaz à veine d'air 240 kW (puissance faible comparativement aux concurrents)	Brûleur gaz à veine d'air turbo 290 kW assurant 20 °C en pistolage par - 7 °C en extérieur et une montée de 20 °C à 60 °C en moins de 3 minutes
Le générateur régule à +/- 20 °C la température durant la phase de pulvérisation. Les infrarouges (ondes spécifiques) garantissent le séchage à cœur des produits.	Régulation par servomoteur avec asservissement à la température + hygrométrie de série	Oui, une vanne modulante de régulation assure un débit de gaz très précis
Possibilité de diviser en cinq zones le séchage de la cabine	Oui, possibilité de deux cellules	Non
Possibilité d'augmenter le taux d'humidité (programme). Optionnel	Procédé Hydro Eco Europa	Oui
Oui, le pistolage n'est possible que lorsque la phase de séchage n'est pas activée	Procédé VARI-Conso Europa - Option variateur obligatoire	Oui, en mode « Eco » avec le système Ecovario
4 moteurs de 5,5 kW, avec connection en prise directe aux turbines	Sans ventilateur d'extraction 5,5 ou 7,5 kW (doubler si ventilateur d'extraction)	2 groupes de ventilation (soufflage et d'extraction) de 7,5 kW-1000 tr/mn
Par échangeur d'air, étanche	90 % en étuvage	Extraction au sol après suivi d'un cycle dans la cabine complété par un apport d'air neuf (10 %)
32 000 m ³ /h pour une cabine de 7 x 4 x 3 m	30 000 m ³ /h si 5,5 kW et 36 000 m ³ /h si 7,5 kW	32 000 m ³ /h sur chaque groupe de ventilation (soufflage et extraction)
Selon les normes en vigueur, soit 0,3 m/s cabine vide et 0,4 m/s avec véhicule	Aucun point inférieur à 0,25 m/s, moyenne supérieure à 0,30 m/s en mesurage cabine vide	0,3 m/s avec aucun point de mesure < 0,25 m/s selon la norme NF EN 16985
Filtre au sol qualité Paint Stop sur une surface totale 28 m ² . Filtre plenum spécifique avec préfiltre cousu, surface de 24 m ² . Filtres à manches qualité Paint Stop	Plénum : fibre et variable de 560 G ou 680 G 18 m ² Sol Fibre Paint Stop 18 m ²	Surface caillebotis avec jusqu'à 25 kg/m ² de rétention durant (600 h) Caisson de préfiltre avec 4 filtres à poches d'une surface utile d'environ 10 m ² Plafond filtrant : 3 cadres soit environ 10 m ² de filtres epoxy blanc (1200 h)
Écran tactile avec accès à de multiples programmes	Carte informatique, en option écran tactile connecté RJ 45 + USB Datan internes + enregistrement des cycles	Toutes les fonctions de la cabine sont contrôlées par l'automate via l'écran tactile, dont système EcoVario™, fonction Boost, taux d'humidité, gestion des cycles, etc.
Oui	Nombreuses possibilités en option	Oui
Éclairage LED 96 néons 1,52 kW, 1700 lumens, soit 6500 K marque Philips	LED 564W (répartis sur 3 phases) : 24 tubes de 23,5 W	Caissons de 4 tubes fluorescents. Puissance totale : 2088 W (soit 1000 Lux) avec lampes d'angle
Système Raptor avec échangeur permettant de déshumidifier l'air au séchage	Système Hydro Eco	Système Speed Dry (soufflage auxiliaire). La vitesse d'air passe de 0,3 m/s à 2 m/s
Environ 7€. Variable selon les produits et la méthodologie de l'opérateur		Non communiqué selon la marque et la nature des produits ou encore la méthode d'application, etc.
De 105 000 à 115 000 € HT selon l'équipement, livré et installé	Nous consulter	63 000 € HT pour un VL et 68 000 € HT pour un VUL



PNEUMATIQUES

Rubrique réalisée par m.blancheton@zepros.fr

Vite !

APPROS

Eurorepar croit au pneumatique

Le pneu étant le « véritable enjeu du développement des entrées en atelier », Eurorepar a intégré un outil de recherche spécifique à son portail de commande de pièces en ligne Service Box Multi-brand. Au menu : visualisation du stock disponible sur la plaque Distigo la plus proche, sélection de la référence nécessaire, commande et livraison en H+4. Une stratégie payante : en deux ans, Eurorepar a écoulé un million pneus Reliance en Europe.

RÉGLEMENTATION

Le pneu Hiver décréte

Il aura fallu dix ans pour voir décréter la pose obligatoire d'équipements spécifiques sur les véhicules afin de circuler l'hiver en montagne. Sont concernés les pneus, mais également les chaînes. La réglementation s'imposera entre novembre et mars, sur décision préfectorale, pour les Alpes, la Corse, le Massif Central, le Massif Jurassien, les Pyrénées et le Massif Vosgien. Un pneu Hiver est marqué M+S ou 3PMSF jusqu'au 1^{er} novembre 2024 et M+S et 3PMSF après cette date. Démarrage au 1^{er} novembre 2021.



TECHNOLOGIE

Nokian ajoute une dose d'intelligence

D'ici cinq ans, les pneus connectés seront monnaie courante pour lire la route, estimer l'usure des pneus, la pression de gonflage et la température du pneu. D'où le travail des experts de Nokian Tyres sur le pneu du futur doté d'un capteur pour lire l'usure du pneu mais surtout prévenir le point de vente le plus proche pour livrer un jeu au client (préalablement alerté) et/ou les monter directement.

PLATEFORME BTOB

Quand Tyre24 deale avec Mister-Auto

C'est la dernière annonce en date : Mister-Auto devient l'un des fournisseurs de pièces de l'Allemand Tyre24.

Objectif : proposer des pièces aux clients professionnels de la plateforme web de pneus, soit quelques dizaines de milliers de comptes actifs sur huit pays, dont des réparateurs français connectés quotidiennement. Il n'y a plus aucun frein ni psychologique ni technologique pour connecter le réparateur aux pla-

teformes de pneus. Entre Tyre24 et Mister-Auto, une seule interface développée en marque blanche a suffi. Tout est automatisé, en partant de la gestion des stocks au traitement des commandes, jusqu'à la disponibilité des enveloppes et la livraison. Derrière son écran, le carrossier qui commande ses pneus sur Tyre24 voit s'ouvrir devant lui une vitrine digitale lui proposant le catalogue d'une entité qui, pour rappel, appartient à PSA depuis

cinq ans. Mister-Auto est le poste avancé d'un dispositif puissant au sein du constructeur.

Vocation internationale

Il est au cœur du réacteur de PSA, et depuis peu, totalement intégré à la logistique de son centre européen de Vesoul (70). Pour l'instant, le site PR et la place de marché de pneus prennent la température en jugeant les besoins des clients pros avant d'élargir très vite les gammes



Tyre24 continue d'élargir son portefeuille de produits et de fournisseurs en pièces de rechange avec Mister-Auto.

de produits. Mister-Auto veut se placer à l'international pour devenir le « leader du commerce en ligne de pièces ». Tyre24 est un galop d'essai pour Mister-Auto qui prévoit d'étendre ses activités à d'autres en France, Italie et Autriche. ●

RECONFINEMENT

Les professionnels ne se dégonflent pas



Au cœur de ce reconfinement, les professionnels du pneumatique restent ouverts et le font savoir. La survie de leur business en dépend.

Les réseaux de pneumaticiens ont donc produit moult communications digitales pour signaler le maintien de leurs activités. Car les centres ont l'obligation de rattraper les effets du premier confinement : 70 % de perte de CA en mars et avril et des bilans virant au rouge vif. Or, traditionnellement, le quatrième trimestre est une période cruciale (32 % de leur CA annuel au cours des trois derniers mois en 2019). Mais cette année est bien différente, avec deux confinements...

« Les aides de l'État ont contribué à éviter de nombreuses faillites, le rebond post-confinement a permis un maintien à flot, mais les endettements ont atteint des niveaux records. Lors de la première vague, la filière auto a été aidée, mais rien n'a été fait pour celle du pneu », souligne Dominique Stempf. Le président du Syndicat des professionnels du pneu milite ainsi pour une baisse de la TVA pour soutenir les achats d'enveloppes. « Si le marché du pneu s'est redressé après le confinement, la perte de CA n'a pas été rattrapée. Le reconfinement, que nous comprenons, ruine l'espérance de reprise liée à la signature du décret Hiver. » ●

STOCKAGE

Debout ou couché ?

La question semble entière pour bon nombre d'ateliers si bien que l'Institut national sur la sécurité a édité une fiche récapitulative. Le stockage des pneus est aussi un art.

- Le lieu : à l'intérieur, dans un endroit propre, à l'abri de la lumière du soleil ou d'une forte lumière artificielle, éloigné de la chaleur, des hydrocarbures et de toutes sources inflammables.
- La zone : séparée des zones de montage ou de réparation ainsi que des machines électriques et du compresseur.
- Les rayonnages : conçus de manière à permettre une manutention sûre des différents types

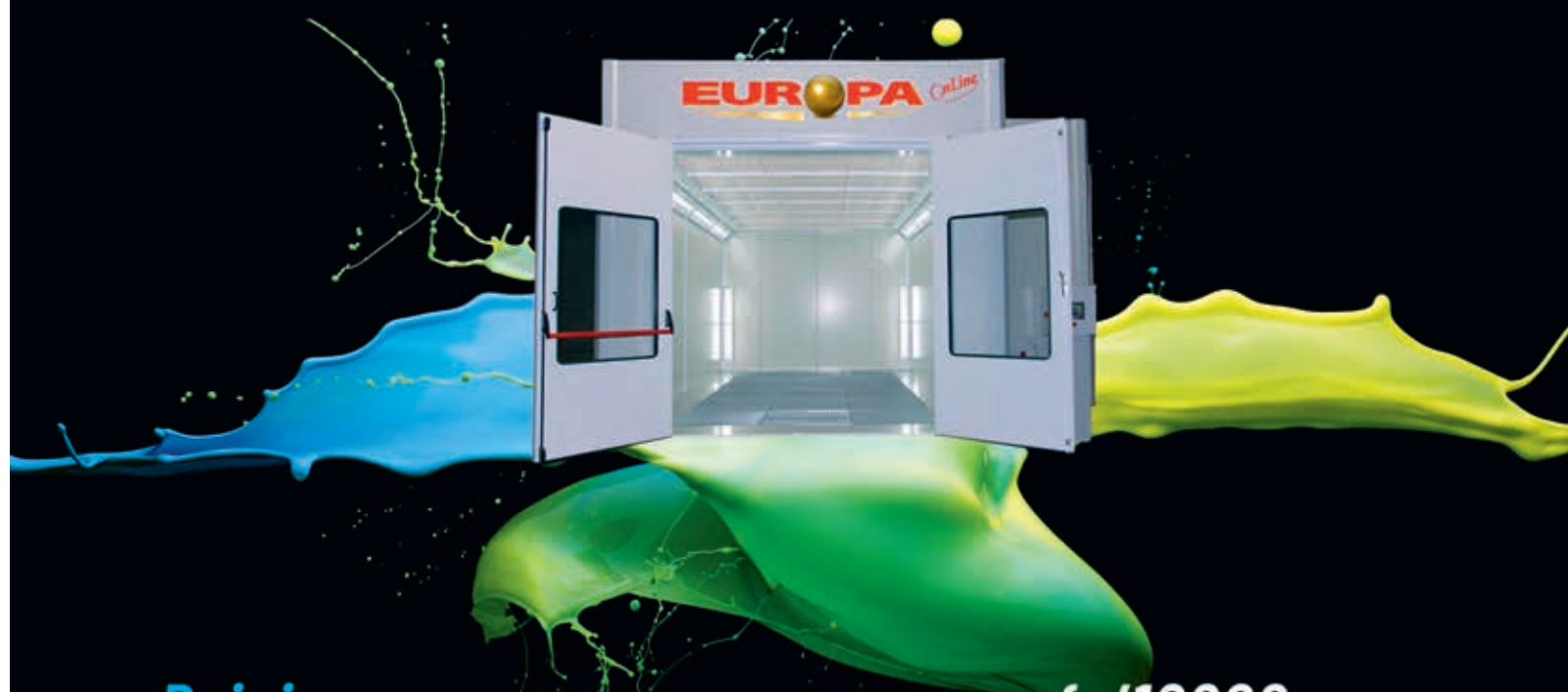
de pneumatiques.

- Sur jantes : les pneumatiques doivent être stockés gonflés, en position verticale ou sur une seule couche sur des étagères. Ils peuvent aussi être stockés à l'horizontal, la hauteur de piles devant être limitée de façon à éviter tout problème de stabilité.
- Sans jantes : ils doivent être stockés à la verticale, dans des rayonnages prévus à cet effet et ne sont ni empilés ni suspendus. Enfin, l'organisation en mezzanine rend nécessaire un transfert de charges entre deux niveaux. L'installation d'une barrière-écluse est donc indispensable pour sécuriser les transferts. ●



MERCI
A TOUS NOS CLIENTS

10 000
INSTALLATIONS EN 50 ANS



*Rejoignez-nous sur www.europa.fr/10000
et découvrez nos innovations en 2021*

EUROPA

Fabriqueur français de cabines de peinture



DISTRIBUTEURS ÉQUIPEMENTIERS

Rubrique réalisée par n.girault@zepros.fr

Vite!

FLOTTES

Groupe Faubourg vise l'Europe

En prenant le contrôle du gestionnaire de flotte Traxall Allemagne, ERCG s'ouvre désormais aux appels d'offres européens. Le groupe Faubourg, aussi propriétaire d'Aniel et des carrosseries Serenicar, décuple les synergies entre ses activités : distribution, réparation et services auto... Les 60 000 véhicules de Traxall France (fréquence de sinistralité de 2,5 ans) mobilisaient déjà une part de l'activité pièces et réparation du groupe.

PIÈCES

Magnetti Marelli drague les carrossiers



L'équipementier italien gonfle son catalogue dédié aux carrossiers. Celui-ci comprend désormais une gamme de poignées et cylindres de serrures VL et VUL. Tandis que ses rétroviseurs et lève-vitres s'enrichissent de nouvelles références. Jusqu'à maintenant, ces familles de pièces sont peu bataillées et les alternatives aux constructeurs sont rares. L'équipementier se positionne ainsi à tarif compétitif, avec des produits fabriqués en Italie.

TOUR DE FRANCE

Sam Outillage optimise sa flotte

Le fournisseur d'outillage stéphanois s'apprête à lancer son prochain tour de France des ateliers avec de nouveaux véhicules de démonstration. Aménagés avec des rangements modulaires sur VUL, ils présentent l'équivalent de 10 mètres de linéaire pour présenter leurs 10 000 références. Sam Outillage conjugue ainsi distribution entièrement digitalisée et proximité avec les carrossiers, mécaniciens et services rapides, pour réaliser un CA de 33 M€.

PEINTURE

Nouvelle tête pour Centaure

Le groupement de distributeurs spécialisés change de direction, tandis qu'il poursuit son développement avec d'excellents résultats, en dépit de la crise Covid. Philippe Leroux succède à Éric Mallen* à la présidence de Centaure.

Ce nouveau président est réputé dynamique : dirigeant de CPS, il a non seulement su développer son groupe** avant d'en revendre une partie, mais aussi des concepts innovants comme sa filiale de maintenance écologique d'outils de pulvérisation Fast&Net. Il prend ainsi la suite d'Éric Mallen (qui reste au conseil d'administration), concrétisant ainsi des changements préparés depuis plusieurs mois. Ceux-ci comprennent l'arrivée de quatre jeunes dirigeants au sein du

conseil d'administration. Centaure enregistre un CA en progression de 4,8 % sur les neuf premiers mois de l'année et augure une croissance probable, malgré le ralentissement dû au reconfinement.

Prochain chantier : la digitalisation

Ces excellents résultats malgré la crise du coronavirus sont à la fois dus aux efforts de référencement du groupement et au renforcement de son partenariat avec Alternative Autoparts. Sans oublier le rôle d'Autoneo, le réseau de carrossiers affilié au groupement. « Grâce à la multiplication de ces services, nous sommes de plus en plus attractifs et attirons donc de nouveaux adhérents », observe Éric Mallen. De fait, en cinq ans Centaure est



Philippe Leroux, nouveau président de Centaure.

passé de 27 à 45 adhérents et de 45 à 60 points de vente. Le nouveau président de Centaure devrait poursuivre l'un des principaux chantiers en cours : la digitalisation du groupement et de

ses adhérents, qui prend une dimension stratégique. ●

* Récemment consacré par le Ze Award du Distributeur Peinture par Zepros. ** STIL comprenait STPA (Perpignan et Toulouse) et CPS (Pau et Bordeaux). Le premier a été cédé à Axalta en 2018.

PIÈCES DE RÉEMPLOI

Opisto fluidifie la gestion des centres VHU

La plateforme de vente de pièces de réemploi fournit un nouvel outil pour les recycleurs. Celui-ci simplifie la gestion de leurs stocks de PIEC pour les redistribuer à leurs clients. Opisto CVHU est une appli proposée aux 466 centres partenaires de l'entreprise toulousaine, en complément du logiciel du même nom. En l'utilisant sur leur téléphone portable (en version Android ou iOS), les recycleurs

accèdent à l'intégralité de leurs stocks où qu'ils soient sur leur site. Ils peuvent retrouver une pièce dans les travées via le scan de son étiquette ou en entrant sa référence... voire enregistrer son emplacement à partir de leur téléphone, modifier les informations liées ou prendre des photos et les télécharger. Fonction intéressante : les modifications peuvent être effectuées hors-ligne, avant d'être mises à jour lorsque l'appareil de l'utilisateur se reconnecte à Internet. Parmi les premiers recycleurs à tester cet outil, certains soulignent le gain de temps obtenu. Un point important (avec l'optimisation de la logistique) pour une concurrence efficace des PIEC face aux pièces neuves dans les ateliers. ●



Parmi les premiers partenaires d'Opisto à expérimenter la nouvelle appli : SARL Gimenez, CDA Côte Basque et Dubourg.

OUVERTURE

Précisium renforce ses positions à l'Ouest

Le groupe Cobredia complète le maillage de son réseau de distribution après-vente.

Son nouveau site réunit les activités de ses filiales appartenant au groupement d'Alliance Automotive Group. Manche Océan Automobiles et Lib'Auto Diffusion Peinture – membres du groupement Précisium – partagent un nouveau point de vente à Quimper (29). Le premier est un spécialiste de l'approvisionnement en pièces et équipements d'atelier : Bosch, Mahle, etc. Tandis que le second distribue les marques de peinture Axalta (Spies Hecker et Cromax), PPG et Sherwin-Williams (Octoral). Ces filiales du concessionnaire Cobredia dupliquent ainsi le modèle déjà déployé à Brest (29) et Saint-Brieuc (22), sur une



Le nouveau point de vente de l'enseigne propose de livrer les pros bretons en H+2, quatre fois par jour.

terre jusqu'alors uniquement ravitaillée par AD et Groupauto. Grâce à cette nouvelle implantation, le groupe vise un gain de 1,4 à 1,5 M€ sur son activité pièces et peinture. Ses cinquante-huit salariés spécialisés atteignent déjà un CA de 12,2 M€ (sur les 640 M€ du groupe). ●



Panther Pro Automotive



*l'allié
indispensable
de votre atelier
automobile*

L'OUTILLAGE POUR LES PROFESSIONNELLS DE L'AUTOMOBILE !

*Plus de
4000 références
d'outils et
d'accessoires !*



02 54 82 32 95

www.panther-pro.fr

contact@panther-pro.fr

— GROUPE **VSF** —



A brand of BASF –
We create chemistry

La nouvelle génération arrive.

Avec des nouveaux produits, des nouvelles solutions, de nouvelles opportunités commerciales.

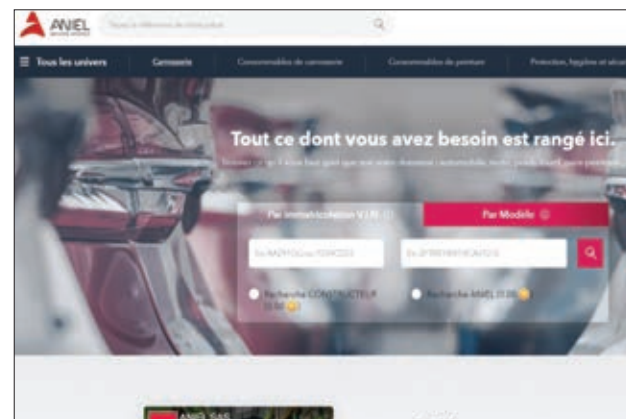
Glasurit lance AraClass, sa nouvelle génération de produits et solutions éco-conçus, offrant qualité, rapidité de process et éco-efficience. La gamme AraClass est composée de tout nouveaux vernis révolutionnaires aux performances sans précédent, dans le respect le plus total de l'environnement. Tous les produits de la gamme AraClass font partie de la gamme Eco-Balance éco-conçue et contribuent à une réduction significative des émissions de CO₂, avec toujours pour ambition le développement de votre business.



glasurit.com/araclass

DIGITAL

Année de décollage pour Aniel Marketplace



Le spécialiste de la pièce de carrosserie générique atténue les effets de la crise Covid-19 grâce à sa plateforme digitale. Pour les deux prochaines années, Aniel vise maintenant une forte accélération de cette activité. « En 2021, je compte sur une année de rebond du marché sur lequel nous repartirons en conquête, forts de nos accords avec Axial, Carflex, ainsi que d'autres réseaux de facilitateurs », annonce Vincent Belhandouz. Le président d'Aniel Marketplace souligne que la crise du coronavirus aura été un accélérateur de tendance. « Elle aura poussé la digitalisation des échanges BtoB et ébranlé davantage les cloisons entre réseaux constructeurs et indépendants, ainsi qu'entre pièces d'origine et génériques. »

300 à 400 partenaires espérés en 2022

Cette année aura donc été une année de transition pour le distributeur devenu marketplace. Il a mobilisé ses efforts pour développer sa marque de consommables (FortheBodyShops) et sa place de marché en ligne lancée en novembre 2018 et représentant 80 % de ses ventes. De ce point de vue, la crise aura donc éclaté au moins mauvais moment pour lui, accélérant même les recrutements d'utilisateurs en ligne. « Actuellement, Marketplacebyaniel fédère une soixantaine de partenaires qui y représentent 11,5 % des échanges. En 2022, notre objectif est d'en compter 300 à 400, qui consti-

tueront la moitié des ventes », précise-t-il. Le sens de l'histoire favorise cet outil qui simplifie la vie des réparateurs en réunissant virtuellement au même endroit leurs différents fournisseurs (constructeurs compris), alors même qu'ils se concurrencent dans le monde réel...

Potentiel pas encore pleinement exploité

Le dirigeant précise aussi que son potentiel reste énorme : « Aniel Marketplace fournit environ 25 % des besoins globaux de l'atelier, et 40 % dans le domaine des pièces », observe Vincent Belhandouz. Il lui est donc possible de s'ouvrir à encore beaucoup de partenaires pour répondre à tous les besoins des carrosseries. Mais en attendant ces horizons prometteurs, le ralentissement du secteur de la réparation aura néanmoins touché Aniel, qui prévoit une baisse d'activité globale de - 7 à - 8 % pour 2020. ●



« La Marketplacebyaniel est maintenant bien reçue par les constructeurs », souligne V. Belhandouz.



LA 4^E EDITION DES ZE AWARDS DE L'AUTO



Prix du Mécanicien Réparateur

Prix du Carrossier

Prix du Distributeur



Prix du Distributeur Peinture et Carrosserie

Prix de la Meilleure Initiative

Prix de la Logistique

Prix de l'Eco-Responsabilité



Scannez ici !

Candidatez en scannant le **QR Code**
ou contactez-nous à **contact-auto@zepros.fr**

ORGANISÉ PAR

CARROSSERIE **ZEPROS**

AUTO **ZEPROS**

DISTRIBUTEURS PR **ZEPROS**

EN PARTENARIAT AVEC

AUTEL

CD SPORT
Centre de services clients



GOLDA

LEASEWAY

SINEK

SGI

tokster
Agence de communication digitale

Calorstat
by Viessmann



La sélection de la rédaction

Outils, pièces de rechange, catalogues... Chaque mois, la rédaction vous présente un état des lieux non exhaustif des nouveautés destinées au marché de l'après-vente.

CONSUMMABLES INGRÉDIENTS PEINTURE EPI OUTILLAGE VITRAGE

EUROREPAR

Gamme de protection et hygiène

Cette gamme « Protection du véhicule et Hygiène de l'atelier », élaborée pour répondre aux impératifs sanitaires dus au Covid-19, est segmentée en trois catégories. La première, dédiée à la protection du véhicule, comprend des housses universelles pour siège, sol, levier de vitesse et frein à main, prédécoupés et renforcés pour résister aux transpercements et déchirures. La deuxième catégorie est dédiée à l'hygiène de l'atelier et intègre une crème lavante pour les mains et des bobines de papier d'essuyage à base de produits naturels et recyclables. Enfin, la troisième catégorie est consacrée à la protection de l'individu. Elle comprend d'abord des masques de protection jetables – conditionnés en sachets par boîte de 50 – dont l'efficacité de filtration bactérienne atteint 97,7 %. Ensuite, une visière de protection très légère (90 g) adaptable grâce à un arceau réglable, traitée antibuée, stérilisable... et bien entendu lavable.



Du « made in France » conforme aux standards européens

www.eurorepar.com

LUMILEDS

Lampe LED hybride pour capot

La lampe d'atelier Philips CBH52 dispose de 32 LED Lumileds LUXEON pour un éclairage blanc intense atteignant les 5800 K. Une fois fixée au capot ou au hayon à l'aide de ses deux crochets orientables à 360°, elle offre un angle de faisceau de 120°. Trois modes d'éclairage sont proposés : Boost (flux lumineux de 1200 lm) pour éclairer les petits détails avec une autonomie de batterie de 3 heures, Équilibré (900 lm) pour éclairer toute la zone de travail, et Éco (500 lm) avec 5 heures d'autonomie. La lampe peut également être utilisée sur secteur (100-240V). Elle dispose d'un support télescopique qui facilite son utilisation aussi bien sur un VL que sur une fourgonnette ou encore un camion. Le câble et la lampe sont élaborés selon un cahier des charges strict, avec un indice de résistance aux chocs IK07 et une étanchéité répondant à la norme IP54.

Batterie restante indiquée par un voyant



www.lumileds.com

GS27

Traitement hydrophobe des surfaces



La Cire Express Céramique GS27 bénéficie d'une formule enrichie en dioxyde de silicium (SiO₂) qui lui confère des propriétés déperlantes à long terme quelles que soient les surfaces traitées : carrosserie, plastiques, vitres, caoutchoucs... De plus, elle permet d'obtenir un brillant immédiat une fois appliquée puis essuyée. Le produit s'utilise soit sur carrosserie sèche, soit directement sur surface mouillée. Présentée en spray de 500 ml, son prix de vente conseillé est de 21,90 €.

www.gs27.com

GLASURIT

Gamme complète de peinture éco-conçue

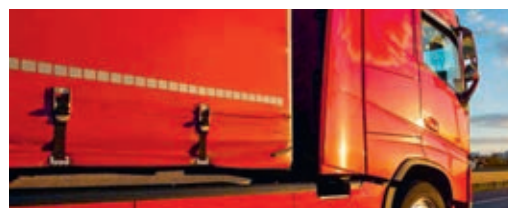
La nouvelle gamme de peinture AraClass comprend sept vernis, trois diluants, huit durcisseurs et sept additifs, tous élaborés pour obtenir un résultat final optimal tout en impliquant gain de temps, économie d'énergie et gain de productivité. Couvrant tous les types de réparation sans changement dans les procédés et méthodes d'application, les produits de la gamme sont tous labellisés Eco-Balance, certifiant que leur utilisation au quotidien réduit de manière significative les émissions de CO₂.



www.glasurit.com

AXALTA

Vernis haute durabilité spécial VU



Le vernis Imron® 2K à haute durabilité associe des nanoparticules avec un maillage de résine flexible, ce qui lui confère des propriétés anti-abrasives pour une protection sur la durée de la surface traitée. Respectueux de l'environnement et avec une faible teneur en composés organiques volatils (COV), il possède une bonne résistance à l'affaissement, à la flexion ou au relâchement du revêtement lorsqu'il est mouillé. Une fois durci, le vernis résiste aux rayures des brosses de lavage et des matériaux abrasifs.

www.axalta.com

MEWA

Vêtements de travail « tout confort »

Les vêtements de travail MEWA Move sont conçus pour être fonctionnels dans toutes les situations de travail. Fabriqués dans un mélange de coton léger et confortable, les vestes et pantalons/salopettes assortis sont dotés de nombreuses poches renforcées intérieures ou extérieures. Boutons pression et fermetures éclair sont dissimulés. À noter : ces vêtements sont proposés en location, à savoir que chaque collaborateur reçoit sa tenue personnelle en plusieurs exemplaires, MEWA se chargeant de récupérer et de laver les vêtements sales puis de les restituer dans un sac séparé pour garantir une hygiène optimale jusqu'à la livraison.



www.mewa.fr



LEASEWAY LA RÉFÉRENCE DU VÉHICULE DE REMPLACEMENT DEPUIS 15ANS !

- Leaseway permet à tous les réparateurs du secteur automobile de proposer à leurs clients des véhicules de remplacement neufs.
- Location de 12 à 36 mois avec le choix du kilométrage et de la catégorie du véhicule (A / B / C / D / PREMIUM / UTILITAIRE), électrique et hybride.
- Les tarifs sont les plus bas du marché à partir de **69 EUROS HT** par mois pour une catégorie B sur 24 mois et 20 000 KM.
- Offre Multi marques et Multi modèles.
- Le choix du concessionnaire est possible pour conserver les partenariats locaux.
- Leaseway est partenaire de la plupart des réseaux de la réparation automobile.
- Offres promotionnelles régulières via votre réseau.

CONTACTS

Une équipe de 50 personnes dédiée à votre service et à votre écoute.
Du LUNDI au VENDREDI : de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 18h00.



01 47 76 74 07



contact@leaseway.fr



LEASEWAY - 1051 rue des Cormiers 78630 ORGEVAL

ORGANISATION

Prêter ses salariés pendant la crise, c'est une idée !

Et si vous prêtiez vos salariés ?

On n'y pense pas toujours mais cela leur permet de garder leur salaire à 100 %. La loi l'autorise et elle s'est même assouplie pendant la crise Covid.

Si votre secteur est impacté par les diverses vagues de confinement, vous pouvez utiliser la solution du chômage partiel mais aussi celle du prêt de salarié, ce qui permet à ce dernier de conserver l'intégralité de son salaire. Prenons un exemple : un mécano d'un atelier auto moins fréquenté pourrait être mis à disposition du parc véhicule d'une caserne de pompiers ! On peut aussi se prêter ses salariés au sein d'un même groupe. Bien entendu, l'entreprise utilisatrice prend en charge le salarié pendant cette période en remboursant l'entreprise prêteuse. Ce système encadré par le Code du travail (Article L8241-1 et suivants) est pratique, car il permet de gérer les baisses d'activité en s'entraidant. Mais il y a une condition morale à cet accord : il n'est pas question que le but soit lucratif, sauf cas particuliers (lire ci-contre « Prêt lucratif ou pas »). L'entreprise prêteuse facture l'entreprise utilisatrice au regard exact des salaires, frais professionnels et charges de son salarié. Pas plus, pas moins... Enfin presque...

Depuis le mois de juin, il y a une petite exception. Voici les conditions pour prêter ses salariés... et les assouplissements introduits récemment par l'article 52 de la loi du 17 juin 2020.

■ Prêt de main-d'œuvre : quelles procédures respecter ?

Voici les étapes et les procédures à respecter :

1. Obtenir l'accord du salarié concerné. On ne sanctionne pas le salarié qui refuse ! Vous devez obtenir l'accord de chaque salarié concerné par ce dispositif. Le Code de travail est très clair : si le salarié refuse, il ne saurait être « sanctionné, licencié ou faire l'objet d'une mesure discriminatoire ».

2. Rédiger une convention de mise à disposition avec l'entreprise à laquelle vous prêtez un salarié qui se doit d'indiquer : l'identité et la qualification du salarié, la durée du prêt ainsi que les salaires, charges sociales et frais professionnels qui seront facturés. Depuis la loi de juin spécifique à la crise Covid, il est possible jusqu'au 31 décembre 2020 de réaliser une convention de mise à disposition cadre, valable pour plusieurs salariés à la fois.

3. Rédiger un avenant au contrat de travail, signé par le salarié, précisant : le travail confié dans l'entreprise d'accueil, les horaires et le lieu de travail ainsi que les caractéristiques particulières du poste de travail. Attention, là encore, jusqu'au 31 décembre, cet avenant peut ne pas comporter les horaires d'exécution du travail. Encore un assouplissement de temps de crise, mais provisoire. Un avenant peut contenir également une période probatoire par accord entre l'entreprise prêteuse et le salarié. Cette sorte de période d'essai n'est pas obligatoire sauf si le prêt de main-d'œuvre entraîne une modification essentielle d'un élément du contrat de travail. Si vous demandez à un peintre d'être provisoirement vendeur de peinture... mieux vaut vérifier que ça marche ! Mais l'arrêt de la période pro-



PRÊT LUCRATIF OU PAS...

Le prêt à but lucratif – qui rapporte à l'une ou l'autre des entreprises – est interdit sauf :

- pour le portage salarial, les agences d'intérim ou de mannequinat.
- quand une entreprise de plus de 5 000 salariés prête ses salariés à une entreprise de moins de huit ans (ou PME de 250 salariés au maximum) pour un délai maximal de deux ans. Exemple : Airbus qui prête une main-d'œuvre qualifiée à un nouveau petit fournisseur.
- pendant la période Covid (jusqu'au 31 décembre 2020), si vous prêtez des salariés à une entreprise utilisatrice dans des secteurs d'activité particulièrement « nécessaires à la sécurité de la Nation et à la continuité de la vie économique et sociale » déterminés par décret, « les opérations de prêt de main-d'œuvre n'ont pas de but lucratif [...] même lorsque le montant facturé est inférieur aux salaires versés au salarié, aux charges sociales afférentes et aux frais professionnels remboursés à l'intéressé au titre de sa mise à disposition temporaire ou est égal à zéro ».

batoire par l'une des parties avant sa fin ne peut pas constituer un motif de sanction ou de licenciement (sauf faute grave).

■ Quel impact a ce prêt sur le contrat du salarié ?

Aucun ! Un salarié prêté à une autre entreprise ne voit son contrat de travail ni rompu ni suspendu, et il retrouve à la fin de

la période de prêt son poste précédent ou un poste équivalent. Sa rémunération ne peut être modifiée à cette occasion.

■ Prêt de main-d'œuvre : qu'en dit le CSE ?

Vous devez informer le Comité social et économique de votre structure en précisant notamment si votre salarié a vocation à occuper un poste présentant des risques particuliers pour sa santé et/ou sa sécurité. Cette consultation du CSE peut être réalisée a

posteriori... pendant la crise Covid et jusqu'au 31 décembre 2020. L'article 52 de la loi de juin dernier précise que vous avez un mois après la mise à disposition du salarié pour informer le CSE.

■ En pratique : à qui s'adresser ?

À la Direccte de votre département ou en téléchargeant des modèles simplifiés d'avenant au contrat de travail et de convention, sur www.economie.gouv.fr.

Le prêt illicite, ça peut faire mal

Le prêt de salarié sans respecter les règles peut être sanctionné pénalement jusqu'à deux ans d'emprisonnement et 30 000 € (montant porté à 150 000 € pour une personne morale). Sans compter les interdictions d'exercer ou les suppressions d'aides publiques, etc. Il est vrai que certaines entreprises pourraient être tentées de contourner les lois du travail en jouant sur les prêts d'une entreprise à l'autre.



BOOSTEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES



Glass & Boost

**QUE VOUS SOYEZ NOVICE, INTERMÉDIAIRE OU EXPERT
PENSEZ À LA FORMATION DE POSE DE VITRAGE**



DURÉE

19 heures sur 3 jours



PRIX*

1 590 € H.T. (formation, repas et hébergement)

*Tarif valable jusqu'au 31/12/2020



POUR PLUS D'INFORMATIONS

Tél : 02 54 82 32 95 - Mail : contact@glassandboost.com

Site web : www.glassandboost.com



GRUPE VSF



AMÉLIOREZ VOTRE PRODUCTIVITÉ

**FAITES DES BONDS VERS PLUS DE RENTABILITÉ AVEC NOTRE NOUVEAU
PRIMAIRE NON PONÇABLE À HAUTE PRODUCTIVITÉ**

L'application du nouvel Octoral PH254 Primaire non Ponçable à Haute Productivité est étonnamment simple et rapide. Nul besoin d'attendre que l'apprêt soit sec : la couche suivante peut être appliquée immédiatement en mouillé sur mouillé. Poncer devient également inutile. Une idée saugrenue ? Non, simplement une solution intelligente : pourquoi faire le travail lentement quand on peut le faire rapidement ?

Découvrez une pensée visionnaire.
Visitez le site www.octoral.com



Exclusivement dans les réseaux Groupauto et Precisium

