

EXPERTISE

L'IA encore loin d'effacer l'expert

Faisant encore office d'épouvantail pour les professionnels de l'expertise, l'intelligence artificielle employée par les assureurs et leurs plateformes de gestion de sinistres n'est pas encore en mesure de remplacer l'humain. **P.5**



CABINE

Le grand remplacement

Avec un parc affichant entre 20 et 30 ans, le marché de la cabine est en mode « rééquipement ». Joker : la montée en puissance du remarketing VO. **P.36**

19 024
exemplaires

ACPM

DIFFUSION

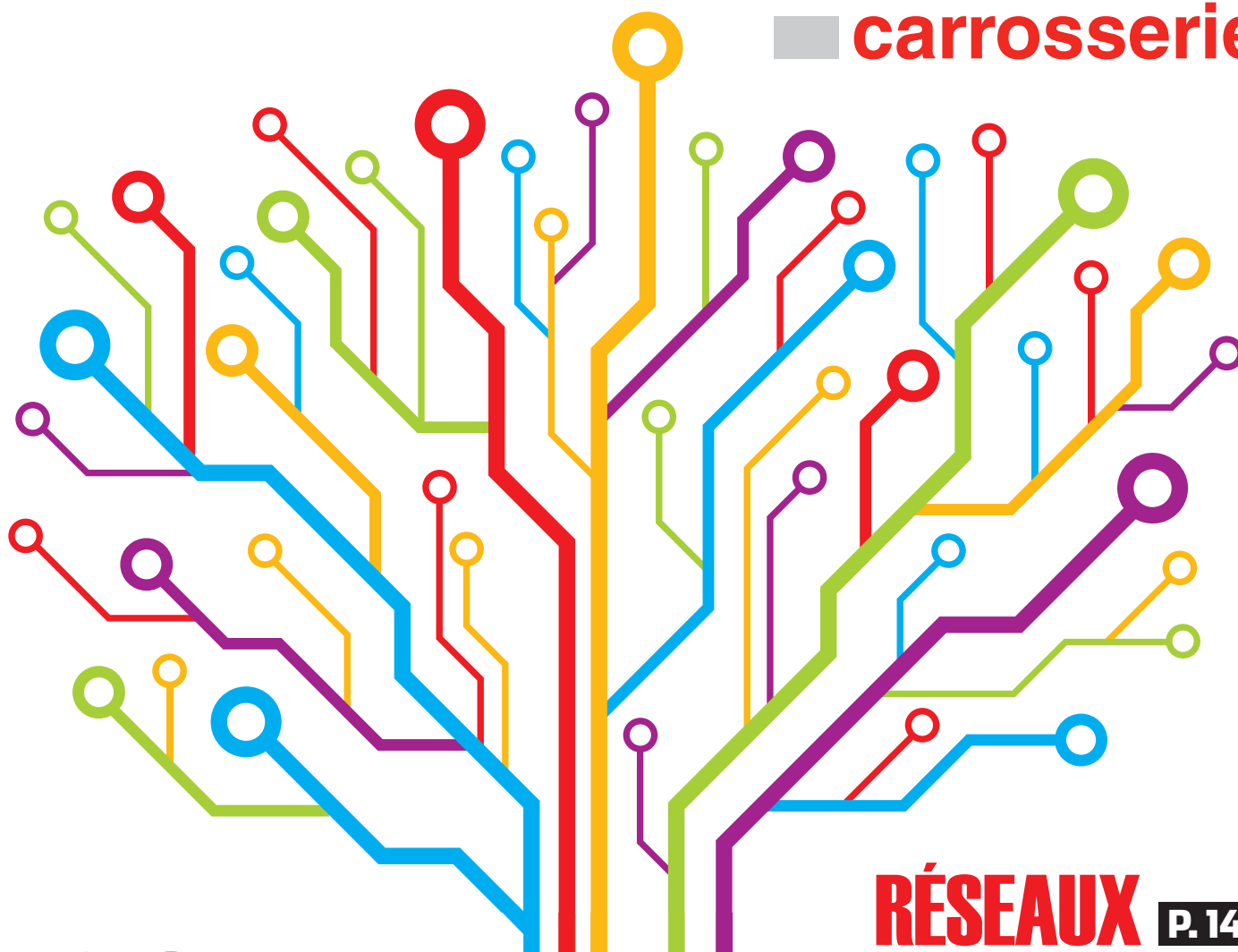
Mise en distribution certifiée

Numéro 21 | Nov.-Déc. 2021

zePros

après vente

■ carrosserie



RÉSEAUX **P.14**

26 panneaux pour trouver votre voie

Fiches d'identité, conditions d'accès et financières

SINNEK

WELCOME TO THE YELLOW REVOLUTION

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

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

SINNEK. THE COLOR REVOLUTION



SINNEK
THE COLOR REVOLUTION
www.sinnek.com



ÉDITO

Romain Thirion
Rédacteur en chef adjoint Carrosserie

Investir... quoi qu'il en coûte

« Il faut prendre des risques, oser investir dans l'équipement et le savoir-faire et ne pas avoir peur. Même si le résultat n'est pas celui attendu, l'investissement a de bonnes chances de porter ses fruits. » Lauréat du Ze Award 2021 du Carrossier Indépendant, Pascal Beugnies, patron la Carrosserie Arc-en-Ciel de Thouars (79), entend faire partager sa philosophie à ses confrères, qu'il refuse d'appeler concurrents. Croyant naguère pouvoir capter la clientèle poids lourd avec une cabine dédiée, c'est finalement auprès des camping-cars que le réparateur s'est spécialisé et est devenu le référent sur son secteur. Un exemple, parmi tant d'autres, d'opportunités saisies en ayant osé s'équiper de matériel pourtant coûteux. En effet, coûteux, l'équipement de carrosserie ne cessera jamais de l'être. Parce qu'il est à la pointe de la technologie des véhicules, forcément plus récents dans les ateliers de réparation-collision que dans les baies de mécanique (lire page 6). Bancs de calibration ADAS, postes de soudure alu, cabines polyvalentes ou spécialisées dans le "smart repair" (lire page 36), machines de préparation de peinture automatisées (lire page 33): autant d'outils qu'il vaut mieux convoiter plutôt que redouter en tant que chef d'entreprise.

Face à une crise encore plus grave que celle du Covid-19, celle de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, ce sont bien les carrossiers les plus capables de se projeter vers l'avenir qui sauront séduire les meilleurs tôliers, peintres, préparateurs... À condition, bien sûr, de leur garantir les conditions de travail qui vont avec, comme a su si bien le faire la Carrosserie Sénéchaud (lire page 9). Car investir dans l'outil ne saurait aller sans armer la main qui l'actionne. ●

LA PHRASE DU MOIS



« L'imputabilité est absolument essentielle: quand un dommage n'est pas imputable, il n'est pas indemnisé et sur ce point l'intelligence artificielle est encore loin d'être pertinente, comme pour l'estimation de la valeur du véhicule en fonction de son état général. »

François Mondello,
président de l'Alliance nationale
des experts en automobile

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Indicateurs	NOUVEAU	4
Analyse	NOUVEAU	5
France		6
Vos régions		8
Enseignes / Ouvertures		10



Réflexe Accident veut varier ses partenariats



Le recalibrage avec écran des ADAS essaime

BUSINESS

Apporteurs d'affaires	12
-----------------------	----

FICHES RÉSEAUX

Tour d'horizon des enseignes de carrosserie et de vitrage, classées par ordre alphabétique, avec les principales informations à retenir: généralités, conditions d'accès et financières, scan du réseau, actualités	14
---	----

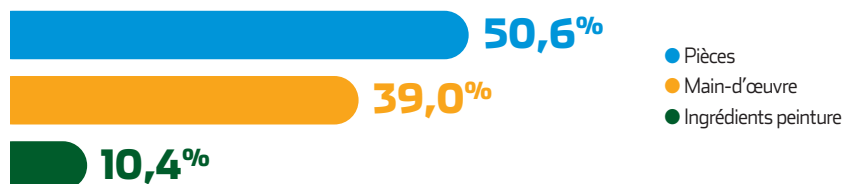
MÉTIERS

Vitrage	32
Peintres	33
Tôliers	34
Distributeurs Équipementiers	35
Marché cabines	36
NOUVEAUTÉS ATELIER	39

COÛT DE LA RÉPARATION

Statistiques SRA (évolution sur 2020)

RÉPARTITION DU COÛT DE LA FACTURE AU T3 2021



Le ralentissement de la hausse du prix des pièces se prolongeant au troisième trimestre, l'impact sur l'équilibre des différentes composantes de la facture de réparation se ressent. Le poids des pièces recule très légèrement et celui de la main-d'œuvre augmente, à hauteur de 0,8 point par rapport au T2. Peinture et ingrédients, en revanche, continuent de s'enrichir (+ 0,3 point en trois mois), compte tenu des hausses de cours de matières premières et des coûts de transport, répercutées par tous les fabricants.

HAUSSES DE TARIFS AU T3 2021

+4,1%

sur le coût total de réparation entre oct. 2020 et sept. 2021, dont :

+3,5%

sur le coût moyen des pièces

+3,4%

sur le coût moyen horaire de la main-d'œuvre totale

+4,8%

de l'équivalent horaire moyen du coût des ingrédients peinture

+3,3%

Évolution du prix des pièces détachées à modèle constant au T3 2021

+4,5%

Évolution du coût des pièces détachées au T3 2021, intégrant les augmentations des paniers d'achat lors des changements de modèle de véhicule

Ceux qui augmentent le plus le prix de leurs pièces



Les hausses de tarifs les plus limitées au T3 2021

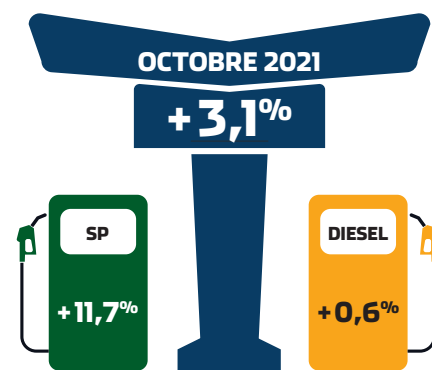
L'essentiel des constructeurs n'ayant pas bougé leurs prix entre juillet et septembre, seul MINI accuse une baisse de tarif



Sur la base des expertises de réparation-collision, le coût total de la réparation a augmenté, mais moins fortement au troisième trimestre. Après une baisse massive des tarifs impulsée par Renault et observée sur les deux premiers trimestres 2021, les prix ont très peu bougé de juillet à septembre, y compris chez les marques de l'ex-groupe PSA, championnes des hausses sur douze mois. Les seuls à avoir augmenté leurs tarifs l'ont fait de manière modeste, à l'image de Toyota, Hyundai et BMW.

VOLUME CARBURANTS ROUTIERS

Évolution mensuelle VP + VU + VI

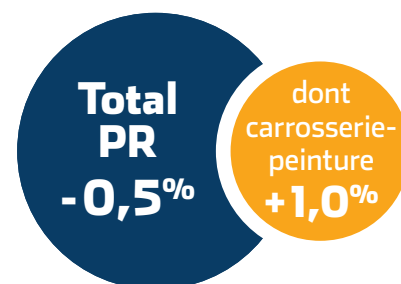


4,298 millions de m³ de carburants routiers livrés sur le marché français en septembre. Une hausse continue des ventes sur ces trois derniers mois. Au cumul dix mois, les livraisons de carburants routiers ont progressé de 11,2% par rapport à 2020, soit 1 point de perdu par rapport au cumul 9 mois.

Source : Ufip

DISTRIBUTION INDÉPENDANTE

Baromètre Feda/Xerfi Specific

CA DISTRIBUTEUR VL 3^e TRIM. 2021

Après un sursaut historique de près de 30% au T2, les ventes de pièces VL ont stagné au 3^e trimestre. A contrario, l'activité carrosserie et peinture a conservé une dynamique de croissance, ce qui témoigne de la pérennité de la reprise côté réparation-collision. Une activité dont la hausse était déjà supérieure à l'activité mécanique au deuxième trimestre 2021.

HUILES

09/2021 vs 09/2020*

* dont ± 3,5% des volumes en moto, motoculture et nautisme ; dont ± 4% des volumes destinés à la 1^{re} monte.

En rouge vif, septembre est le troisième mois de repli pour le business du lubrifiant. On se maintient cependant sur un trend positif sur neuf mois (+ 8,1%). Ainsi, sur une année glissante, le secteur reste porteur, sauf pour les applications diesel qui continuent de dévisser de mois en mois.

10/2020 à 09/2021 vs 10/2019 à 09/2020*



PNEUS TC4

CUMUL 9 MOIS



PARTS DE MARCHÉ 9 MOIS



Au cumul neuf mois, les volumes TC4 restent inférieurs de presque 8% vs 2019 (- 1,7% de CA). Par saison, la loi Montagne a marqué les ventes : l'enveloppe 4 Saisons a doublé sa part en deux ans (18% des ventes vs 9% en 2019). Le prix moyen du pneu tourisme 4 Saisons progresse de 1,8%, à 88€.

Source : Centre Professionnel des Lubrifiants

Source : SPP

EXPERTISE

L'IA est encore loin d'effacer l'expert



Technologie d'usage au même titre que, jadis, la machine à vapeur, l'électricité, le moteur à combustion ou l'informatique, l'IA représentait déjà en 2018 11,4 % des brevets déposés dans le monde. Un chiffre en croissance exponentielle.

Bientôt rebaptisée FFEA (lire page 6), l'Anea a mis l'intelligence artificielle au cœur de son symposium 2021, le 15 octobre. Car depuis que l'IA est employée par les compagnies d'assurances et leurs plateformes de gestion de sinistres, elle fait office d'épouvantail pour la profession d'expert. Or, l'IA serait encore loin d'être en mesure de le remplacer. Les interventions du préfet Renaud Vedel, coordinateur de la stratégie nationale pour l'IA auprès du gouvernement, et du chercheur de l'INSA de Rouen Stéphane Canu l'ont confirmé. Basée aujourd'hui sur le « machine learning » [N.D.L.R. : l'apprentissage par la machine], cette technologie se heurte encore à l'acquisition d'une variété de données qui échappent aux situations les plus fréquentes. Une limite dans ses usages qui nécessite « une expertise humaine pour l'appliquer aux finalités d'un métier », selon Renaud Vedel. « Il y a l'IA qui marche, celle liée aux données. Et il y a l'IA qui ne marche pas encore, celle liée à l'humain : traduire une langue, reconnaître une émotion, discuter

avec un programme », relève Stéphane Canu. Malgré l'immense base de données sinistres dont disposent les assureurs, « il y a toujours besoin d'une "cobotique", une collaboration humain/machine », plaide-t-il. « La singularité de chaque dossier d'expertise ne peut être amalgamée dans une seule base de données. L'IA n'est aujourd'hui qu'un outil complémentaire pour le chiffrage, qui va accélérer la gestion des dossiers et permettra d'accorder plus de temps au contradictoire avec le réparateur », insiste François Mondello, président de l'Anea. Patrick Cléris, président de la FRCI, précise que pour le réparateur, « l'IA doit aider à préparer un préchiffrage qui a de la valeur, pour le temps, la méthode de réparation et les pièces utilisées, bases du débat contradictoire ».

La responsabilité juridique en question

« Pour l'instant, l'IA ne fait que fiabiliser et améliorer le chiffrage automatique des petits sinistres, raison pour laquelle les cabinets dont l'activité est assise sur ce type d'accidents doivent évoluer.

Mais la limite reste celle du traitement de l'image, surtout pour interpréter les dommages cachés », reconnaît Stéphane Penet, directeur général adjoint de la Fédération française de l'assurance (FFA). Pour l'ensemble des observateurs présents, l'IA reste un outil et c'est son utilisateur qui en est responsable en premier lieu : « Hors de question d'accorder une responsabilité juridique à une IA », insiste le représentant des assureurs. Le sujet donne toutefois du grain à moudre à ceux qui présentent l'expert comme le bras armé des assureurs. Trop souvent considéré comme simple prestataire de ces derniers, il se positionne comme un partenaire... cons-

tructif. D'où la nécessité de bâtir davantage de ponts entre experts, assureurs et réparateurs pour que l'IA s'enrichisse des expériences et des compétences de chacun.

Contrat de confiance avec l'État

L'expert, en tout cas, garde l'appui de l'État dans sa mission, comme a tenu à le souligner Marie Gautier-Melleray, déléguée interministérielle à la sécurité routière. « L'IA est une véritable opportunité pour plus de sécurité routière, mais il faut que tous puissent avoir confiance en elle. Elle vient questionner la légitimité des acteurs qu'elle appuie, mais malgré sa réactivité et sa capa-

cité d'apprentissage, elle ne peut se substituer à l'œil ni à l'expérience de l'expert. Son intervention reste donc indispensable pour estimer la dangerosité du véhicule et ses conditions de réparation », déclare-t-elle. Et surtout : l'expert reste seul responsable de la validation ou non d'un dossier sinistre. Zoheir Bouaouiche, sous-directeur à la protection des usagers de la route, a rappelé que le contrat de confiance passé entre l'État et l'expert se traduirait par « l'habilitation accordée aux professionnels de l'expertise. Ce contrat de confiance oblige l'indépendance de l'expert et il doit être en mesure de contredire l'IA si nécessaire. » ●

r.thirion@zepros.fr

Des limites déontologiques posées

Invité à préciser les enjeux juridiques et de déontologie qui pèsent sur l'intelligence artificielle appliquée à l'expertise automobile, l'avocat Joël Moret-Bailly a rappelé les préceptes du Code de déontologie de l'expert posant les limites de l'IA dans sa mission. « L'expert s'appuie sur sa propre expérience et ses compétences, qui l'aident à être plus précis et à détecter les signaux faibles qu'une IA ne peut pas forcément détecter. L'article 13 du code rappelle que l'expert intervient de manière indépendante, objective et impartiale. Ce qui signifie que l'expert ne doit pas avoir d'intérêt à son expertise, à son chiffrage. » Celui qui est également au Haut comité de déontologie des experts en automobile a précisé par ailleurs que « l'expert produit un rapport d'expertise – que ne peut pas produire une IA – qui est un acte juridique ayant vertu de droit. C'est le monopole de l'expert. Même l'Union européenne, qui a horreur des monopoles, admet celui-ci au titre de la mission de sécurité routière. Ouvrir et clore un dossier, procéder à des interdictions de circulation, sont des actions de police administrative » qui ne peuvent être déléguées à la machine.

Vite!

VITRAGE

Un deuxième site pour l'Institut AD



Aux couleurs de Mondial Pare-Brise, le nouveau centre de formation de l'Institut AD se situe 25 rue du Port, à Nanterre (92). Opérationnel depuis le mois d'octobre dernier, il ne se limite pas, toutefois, aux formations spécifiquement dédiées aux adhérents et collaborateurs du réseau de vitrage du groupe PHE. Tous les entrepreneurs des différents réseaux de PHE, leurs employés mais aussi les réparateurs clients d'Autodistribution peuvent donc venir s'y former.

COMMUNICATION

ZeCarrossery à la TV

Le réseau de réparation-collision sans agrément vient de lancer sa première campagne de publicité télévisée. Celle-ci a eu lieu du 11 au 24 octobre sur les chaînes TNT du groupe TF1. L'enseigne a également eu droit à son « billboard » au moment de la diffusion de l'émission *Sept à Huit*, diffusée tous les dimanches à 19h00. « Il a fallu que nous adaptions nos serveurs pour encaisser l'afflux de connexions prévu sur notre site internet à l'occasion de cette campagne », témoigne Laura Marie, cofondatrice du réseau.

FORMATION

La FFC GSO forme à la gestion

Sous l'impulsion de son comité directeur, la région Grand Sud-Ouest de la FFC a mis en place une formation à la gestion afin de faire monter en compétences les carrossiers adhérents. Le but : « Devenir un chef d'entreprise 4 étoiles », selon Pascale Boulinguier, secrétaire de la région GSO. Sur deux jours, les participants sont projetés dans le quotidien d'une carrosserie fictive dans laquelle ils doivent mobiliser la boîte à outils de gestion et d'administration qui est mise à disposition.

ATELIER

Investir dans la connectivité, la productivité... et l'humain !

Hors-assurance, grands comptes, restitution VO, intelligence artificielle... Les impacts des nouveaux marchés et tendances sur le métier obligent à reconsidérer ses investissements. Equip Auto On Tour a donc mis en avant ces thématiques dans son cycle de conférences. L'atelier n'est pas le moindre poste à adresser pour répondre à ces nouveaux défis. Surtout face à une pénurie de main-d'œuvre qui oblige à repenser les process pour rester efficace. « Le carrossier doit être de plus en plus connecté. De la recherche de teinte à l'imprimante, du spectrophotomètre à la balance, la connectivité entre les appareils est là pour optimiser son gain de temps et sa productivité. Il peut d'ailleurs la visualiser en temps réel grâce à notre solution de gestion du poste peinture en temps réel », rappelle Isabelle Eustache, directrice commerciale d'Axalta Coating Systems France.



« Un usage précis des bases hydro et du séchage air peut diminuer jusqu'à 25 % le temps homme/cabine et réduire fortement la consommation d'énergie pour chaque élément », selon I. Eustache (Axalta).

liser en temps réel grâce à notre solution de gestion du poste peinture en temps réel », rappelle Isabelle Eustache, directrice commerciale d'Axalta Coating Systems France.

L'impact du smart repair

Investir dans l'innovation, c'est aussi séduire de potentielles

recrues. Le carrossier doit également penser productivité et adaptabilité au sein de la cabine de peinture, comme en témoigne Lionel Rodrigues, directeur de la division automobile d'Omia. « Les interventions lourdes sont en baisse, le smart repair se développe parallèlement à l'augmentation du nombre de véhicules en

location ou en leasing. En fonction des besoins du carrossier, nous proposons des cellules de carrosserie rapide monoposte ou biposte dotées de tout l'équipement nécessaire, afin de pouvoir répondre à un coût moyen de réparation de 700 à 800€ sans problème », explique-t-il. Choisir les outils innovants, c'est aussi s'équiper de bancs de recalibration ADAS. « Les calculateurs et caméras sont de plus en plus nombreux sur les véhicules et comme l'âge moyen des véhicules reçus en carrosserie est plus jeune, un atelier de carrosserie a plus de chances de recalibrer souvent qu'un atelier de mécanique », affirme Sébastien Lantigny, responsable diagnostic chez Delphi Technologies. ●

r.thirion@zepros.fr

EXPERTISE

L'Anea devient la FFEA



L'identité visuelle de la FFEA n'est pas encore définitive et plusieurs logos ont été projetés lors du symposium Anea.

Le changement de nom de l'Alliance nationale des experts en automobile (Anea), devenue Fédération française de l'expertise automobile (FFEA) le 14 octobre dernier lors de son assemblée générale extraordinaire, couvrait depuis le début du premier mandat de président de François Mondello. Le dirigeant dit vouloir redynamiser la communication autour de l'organisation professionnelle. « On nous posait souvent la question de ce qu'était l'Anea : un ordre ? Un syndicat ? Le terme de fédération rend

plus lisible notre identité, en particulier auprès du grand public. Cela modernise aussi l'image de l'expert. » Devenue FFEA, l'Anea a également modifié ses statuts et se dote d'un Comité national des territoires (CNET) pour faire remonter dans cinq super-régions les problématiques locales. « Nous maintenons nos quatorze régions et leurs présidents dont certains d'entre eux seront réunis au sein du CNET », précise François Mondello, désormais tout premier président de l'histoire de la FFEA. ●

R. T.

FIEV

La charte « Diagnostic sécurisé » est née

S'il ne fallait retenir qu'une seule info du passage d'Equip Auto On Tour à Lille (59), le 9 octobre dernier, c'est la naissance de ce document, porté par la Fiev, le Gieg et par Bosch, Delphi Technologies, Hella Guttmann, Texa et Actia. La charte « Diagnostic sécurisé » n'est pas limitée à ses initiateurs car elle est au service de l'ensemble des garages pratiquant le diagnostic électronique. « Elle vise à apporter aux opérateurs de réparation et de maintenance des

véhicules, utilisateurs des solutions multimarques, la garantie d'une réponse respectueuse de l'environnement juridique et des contraintes imposées par les constructeurs en matière d'utilisation des données diagnostic », précise la Fiev. Ce qui signifie qu'en faisant usage d'un outil de diag fabriqué par l'un de ces cinq équipementiers – sous réserve de l'utiliser dans les règles de l'art – un réparateur voit sa prestation garantie par cette charte. ●

R. T.



RÉSEAU

Autoneo veut mieux mailler le Nord et l'Est



Franck Legrand (à gauche) a sillonné les six étapes d'Equip Auto On Tour afin de séduire de potentiels clients pour Centaure... et surtout des prospects pour Autoneo.

La tournée en six dates d'Equip Auto fut l'occasion pour Centaure de mettre en avant son réseau de carrossiers, Autoneo. À chaque étape, Franck Legrand, responsable des ventes du groupement de distribution de peinture pour la réparation automobile, s'est déplacé avec une carte de France figurant chacun de ses distributeurs ainsi que tous les établissements de l'enseigne Autoneo. Et de toutes les villes visitées par le salon itinérant, Lille (59) est la moins bien desservie en carrossiers Autoneo. « Nous sommes en recherche active dans les Hauts-de-France, en particulier dans le nord de la région, car nous comptons moins de distributeurs ici et donc moins de relais pour animer le réseau Autoneo », explique Franck Legrand.

Agréments et MDD comme arguments

En effet, en dehors de l'Oise, bien animée par Govin & Fils, seul Comptoir Accessoires Autos se trouve plus au nord mais rayonne essentiellement sur le Pas-de-Calais. Les étapes suivantes du

salon étaient plus intéressantes pour l'enseigne. « Toulouse (31) est la ville où nous avons eu le plus de flux, et jusqu'en fin de journée. À Lyon (69), nous avons reçu du monde jusqu'à 15h00 environ, comme à Nantes (44) et à Avignon (84) », précise Franck Legrand. Prospects et adhérents confondus. Ce qui reflète la densité de distributeurs Centaure dans chacune de ces zones. Mais en amont de l'ultime arrêt d'Equip Auto On Tour à Mulhouse (68), le 30 octobre, Centaure et Autoneo naviguaient à vue. « Nous avons deux distributeurs dans cette zone, avec JMP et Rigal Peinture, mais c'est un secteur que nous exploitons moins bien », reconnaît le responsable des ventes. Avec le Nord, c'est à l'extrême-est du Grand Est qu'Autoneo est le moins présent. « Nous avons des arguments pour y séduire des carrossiers : l'apport de flux grâce à nos accords avec les assureurs et le soutien de notre marque T-euro, qui s'enrichira bientôt d'une gamme de produits peinture », reconnaît Franck Legrand. ●

R. T.

CORA AUTOMOBILE

Décès du fondateur Sylvain Rinaudo

Décédé le 4 novembre à 84 ans, l'entrepreneur visionnaire avait fondé Cora Automobile en 1967, ouvrant en pionnier le marché de la pièce de carrosserie à une époque où le monopole des pièces captives était brutal. Sylvain Rinaudo a dû affronter plusieurs procès intentés par les constructeurs français. Coûteux en procédures comme en stocks saisis et irrécupérables, ils ne feront que ralentir son ambition. En 2006, fort de 28 M€ de CA et 104 employés, il revendait Cora à Autodistribution. En 2019, l'entreprise comptait 245 collaborateurs et pesait 160 M€ de CA pour presque 7 M€ de résultat net.



VOTRE JOURNAL ZEPROS À PORTÉE DE MAIN

UN ABONNEMENT NUMÉRIQUE

Recevez chaque nouveau numéro dans votre boîte mail

EN AVANT-PREMIÈRE

Recevez votre journal une semaine avant tout le monde

+ PRATIQUE

Accès illimité et adapté à tous vos écrans



Pour vous abonner scannez ici !



zePROS
DECLARE D'UTILITE PROFESSIONNELLE



30 JOURS dans vos REGIONS

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

63 CLERMONT-FERRAND

Le LEP Roger Claustres restaure la 206 d'Ogier



En septembre dernier, Sébastien Ogier (septuple champion du monde et ancien élève du LEP Roger Claustres) a récupéré sa Peugeot 206 XS. En très mauvais état, elle a été restaurée par les élèves de la section compétition avec des pièces et des décorations toutes conformes à la voiture d'origine.

PUY-DE-DÔME

F. Cerdeno échoue face à J.-L. Helbert

Leader de la liste « Fiers d'être artisans », François Cerdeno (président de la section carrosserie du CNPA 63) n'a pas convaincu les 17932 électeurs qui ont confié un nouveau mandat à la liste « La voix des artisans ». Il avait trois priorités : simplifier le quotidien des entreprises artisanales et des chefs d'entreprise, les accompagner, travailler sur la transmission des entreprises passant par la formation de jeunes et des salariés.

86 NEUVILLE-DE-POITOU

L'agent Citroën intègre la carrosserie

Installé près de Poitiers, Christophe Carreau a quitté ses locaux historiques de 400 m² pour intégrer un bâtiment de 800 m² sur la ZA de Chiron. L'agent Citroën, qui emploie huit personnes (200 entrées atelier par mois), a investi 1 M€ au total et a pu créer une partie carrosserie, jusque-là sous-traitée avec une facturation différenciée. « Les clients regrettaient que ces travaux ne soient pas effectués en interne. C'est aujourd'hui chose faite ! »



63 ISSOIRE

10 000 véhicules endommagés par la grêle

En juin, un orage de grêle s'est abattu sur les secteurs d'Issoire, Cournon-d'Auvergne, Vertaizon et Lezoux. En juillet, les communes de Volvic, Riom, Ménérol et Mozac ont demandé à l'État leur classement en état de catastrophe naturelle suite à un déluge de grêlons. En août, un autre épisode a endommagé près de 10 000 véhicules dans le sud du département (pare-brise fissurés, toits panoramiques et phares éclatés...). Les spécialistes du vitrage et les garages ont été pris d'assaut, les experts sont débordés et la Macif a installé une plateforme de débosselage près de Constellium. « Nous allons



« C'est lucratif lorsque la réparation est effectuée en interne », estime Christophe Montmartin, qui a 70 véhicules grêlés à réparer.

assurer beaucoup de réparations car la plupart ne peuvent être débosselés. Il va falloir remplacer de nombreuses pièces et repeindre les éléments cabossés, soit des chiffres importants. De nom-

breux véhicules sont immobilisés durant un mois, d'autres sont déclarés en VEI », précise la Carrosserie Varenne, dont le planning de travail est rempli jusqu'en avril 2022. Idem au sein de la

Carrosserie Issoirienne, occupée pour plusieurs mois. « Certains véhicules peuvent être mobilisés jusqu'à un mois. Tout dépend du nombre d'heures. Nous réparons en priorité les voitures les plus sinistrées. Et certains clients sont plus patients que d'autres », explique le chef d'atelier. À la tête de deux carrosseries à Clermont-Ferrand, Christophe Montmartin a soixante-dix véhicules grêlés à réparer, « ce qui porte les délais de réparation jusqu'au début de 2022. Je sous-traite une partie, l'autre est assurée en interne. J'avoue que cette surcharge n'était pas nécessaire. »

Jean-Pierre Raynaud



NOUVELLE-AQUITAINE

Des centres de formation pleins, des ateliers vides

« Face au manque de carrossiers et de peintres, il y a des pistes mais pas de solutions. » Pour Thierry Benteyn, délégué du CNPA Nouvelle-Aquitaine, la situation est délicate car elle conduit de nombreux ateliers à refuser du travail. Une situation désolante... surtout lorsque les centres de formation sont pleins. « Malheureusement, c'est la main-d'œuvre de demain qui est formée, pas celle d'aujourd'hui ! Nous ne trouvons aucun candidat à Pôle Emploi ou en intérim. » Pour combler ces lacunes, certains tentent de débaucher les salariés de métiers proches : « Les peintres industriels par exemple ! Il faudrait développer des modules de formation rapide. » Et le temps presse car les besoins sont urgents : dans la Vienne, il man-



Thierry Benteyn, délégué du CNPA Nouvelle-Aquitaine.

querrait une trentaine de carrossiers-peintres. « Cela représente environ un poste par entreprise », note le délégué qui estime qu'à l'échelle régionale, la pénurie dans le secteur automobile, tous métiers confondus, s'élèverait à un peu moins de 250 postes, contre plus de 350 avant la crise sanitaire. ●

Jean-Sébastien Thomas



67 SOUFFELWEYERSHEIM

Le garage Ritterbeck chez ZeCarrossery

Après un déménagement en 2018 et un lourd investissement de 1,5 M€, Pascal et Martine Ritterbeck ont rejoint le réseau ZeCarrossery en 2020. Objectif : élargir la clientèle au moyen d'une mise en concurrence quasi directe avec les clients et d'avantages pour ces derniers (remises, rachat de la franchise limitée à 400 € ou chèque carburant)... après une année de pratique, parasitée par la crise sanitaire. Donc le bilan est mitigé. « Nous avons réalisé le tiers de l'objectif que nous nous étions fixé », analyse Pascal Ritterbeck. Sachant que le ticket d'entrée dans le réseau est de 2000 € et que l'abonnement annuel est de 6000 €, soit 8000 € la première année, et que le chiffre moyen par dossier est un peu inférieur à

1000 €, l'idéal serait de réparer une cinquantaine de véhicules par l'intermédiaire du réseau pour être pleinement satisfait. « D'autant qu'il faut ajouter aux coûts visibles le temps passé à répondre aux devis et qui n'aboutissent pas », ajoute le patron. ●

Christophe Nagyos



Martine et Pascal Ritterbeck sont dans l'aventure ZeCarrossery depuis un an.



63 | COURNON-D'AUVERGNE

Magcen Classic, le spécialiste des voitures de collection



Pour renforcer son activité de restaurateur de véhicules anciens, Murat Temiztürk souhaite investir dans une cabine de peinture.

Murat Temiztürk a commencé son apprentissage à 14 ans à Istanbul, dans les années quatre-vingt. Embauché chez Mercedes, il immigre en

France en 2000 sans parler la langue. « Je travaillais en CDD à mi-temps chez le concessionnaire Volkswagen Jacques Carlet à Mozac, tout en prenant des

cours de français dans un centre de formation. » S'estimant mal rémunéré, il part chez CEA Mercedes où il reste jusqu'en 2006. Puis il rejoint Boche Automobiles à Aigueperse, spécialiste de voitures anglaises des années soixante, où il restera jusqu'en 2017. « Je m'occupais de la tôlerie, formais des éléments de carrosserie à la main lorsqu'il fallait découper des parties rouillées. Je refabriquais au besoin. » L'idée de créer son entreprise l'effleure. « Un collectionneur m'a alors demandé de construire une Peugeot 402 Darl'Mat. Le projet pouvait m'occuper longtemps et j'ai foncé. » Depuis 2018, il reçoit la visite de propriétaires de voitures anciennes qui lui confient des modèles de prestige comme une Facel Vega. « J'aimerais me développer et installer une cabine de peinture car je sous-traite cette partie. » Reste à trouver le financement, soit 40 000 €. ●

J.-P. R.



67 | SCHILTIGHEIM

Garage Matthaei, carrosserie à 100 %



Reprise en 2019 par Sébastien Matter, la Carrosserie Matthaei poursuit son aventure commencée en 1934 !

« Je préfère faire une chose à la fois et bien la faire plutôt que de me disperser vers l'entretien », explique Sébastien Matter, reprenneur d'une affaire entièrement orientée vers la carrosserie. Le patron est à la tête d'une équipe de dix salariés pour un CA de 1 M€. Il a passé la crise sanitaire avec une baisse de 30 % de l'activité, « mais elle revient doucement », y compris vers la « bobologie » un temps laissée de côté par une clientèle un peu attentive. La clientèle, précisément, est partagée à 60/40 entre les particuliers et les entreprises,

essentiellement de location pour remettre en état ou préparer leurs véhicules. Sans aucun agrément ni lien avec une plateforme digitale, la Carrosserie Matthaei ne craint pas non plus la mutation vers le VE. « Avec toutes les assistances à la conduite, il y aura toujours du travail pour nous, l'humain reste ce qu'il est », souligne Sébastien Matter. Idem pour les matériaux : les techniques ne changeront pas et la recherche de la légèreté des matériaux est déjà à l'œuvre et ne sont donc pas des spécificités du VE ! ●

C. N.



86 | CHÂTELLERAULT

AD Senéchaud joue l'humour pour recruter

Pour trouver trois carrossiers et un peintre, la carrosserie AD Senéchaud a sorti l'humour et les grands moyens. Placardée sur une douzaine de grands panneaux publicitaires, l'annonce a produit son effet : « Envie de travailler avec le sourire, des horaires de fonctionnaire et un salaire de ministre, appelez-moi au... » ! Le garage a déjà embauché un jeune « motivé », et reçu d'autres candidatures « très intéressantes », se félicitent Valérie Pagnoux et Frédéric Beillouin, les gérants de l'entreprise. « Nous sommes à deux mois de délais sur les travaux, ce n'est plus possible de fonctionner ainsi. » Les patrons veulent aussi montrer que le quotidien dans leur atelier n'est pas si noir. À commencer par le salaire : « Un jeune démarre avec



Valérie Pagnoux et Frédéric Beillouin ont choisi l'humour pour recruter suite au déménagement de l'entreprise dans bâtiment de 1400 m².

1500€ nets puis 2000 à 2500€ lissés sur un an avec l'expérience. » Les dirigeants veulent aller plus loin que les conditions financières en fédérant leur équipe autour de bonnes conditions de travail, une entente et des horaires adaptés à la vie de famille. Ainsi, les salariés commencent à

8h30 et finissent à 16h30. À venir bientôt : un comité d'entreprise. Aujourd'hui, l'entreprise possède une activité mécanique, pneumatique et pare-brise, emploie une dizaine de personnes pour 200 entrées atelier mensuelles environ. ●

J.-S. T.



49 | SAINT-BARTHÉLEMY-D'ANJOU

Nouveau départ pour la Carrosserie Delépine

La Carrosserie Delépine a eu une première vie entre 2014 et 2019 à Saint-Sylvain-d'Anjou, aux côtés d'un garage mécanique et d'une sellerie. Après une année de pandémie, Ivan Delépine a inauguré en juin dernier sa nouvelle entreprise. Le patron a aussi repris la partie mécanique, qui servait à l'ancien propriétaire pour la préparation des occasions, dans l'objectif de la développer. Il dispose également d'un stock d'une trentaine de VO et en vend une vingtaine par mois. Pour le carrossier, ces activités sont complémentaires. « Un client qui vient pour changer un frein peut se rendre compte qu'il a un pare-chocs à repeindre », illustre-t-il. Le garage de 1200 m² bénéficie de sa bonne situation sur l'ancienne route de Paris,

un axe très passant. Une visibilité renforcée par la grande enseigne qu'a apposé le nouveau propriétaire. Lequel a remis tout son matériel de carrosserie à neuf : cabine de peinture, poste à souder, centrale aspirante. L'équipe compte trois carrossiers, trois mécaniciens et un vendeur. « Nous avons été débordés. J'ai dû embaucher un carrossier et je vais en recruter un autre », confie le patron. ●

Thierry Goussin



Ivan Delépine prévoit de reprendre la restauration d'anciennes.



45000 ORLÉANS
A+GLASS ORLÉANS
GRISON Pascal

45380 LA CHAPELLE-SAINT-MESMIN
A+GLASS LA CHAPELLE-SAINT-MESMIN
GRISON Pascal

45380 CHAINGY
A+GLASS CHAINGY
GRISON Pascal

44600 BISCAROSSE
A+GLASS BISCAROSSE
FAURE Loïc

35340 LIFFRÉ
UNITÉ MOBILE LIFFRÉ
LEFEVRE Pascal



44300 NANTES
GARAGE DE LA BEAUJOIRE

44690 CHÂTEAU-THÉBAUD
GARAGE LAURENT BOSSIS



44400 REZÉ
AUTO SATISFACTION
METAYER François



44210 PORNIC
ATELIER CLASS'CAR CARROSSERIE
CORNET Ronan & THURIES
Patrick



93300 AUBERVILLIERS
CARROSSERIE CLAUDE BERNARD

77240 VERT-SAINT-DENIS
CARROSSERIE DE LA CAVE



59580 ANICHE
SOLUVAL
DOISY Jean

92160 ANTONY
RÉSEAU CARROSSERIE ANTONY
COLLAT Michael



94600 CHOISY-LE-ROI
CARROSSERIE GTO
MAJOR Joao Paul



27520 SAINT-DENIS-DES-MONTS
GARAGE DU PLATEAU
GEOFFROY Armand



81000 ALBI
A+GLASS ALBI
NOGAL Raphael



86170 AVANTON
SARL NG CARROSSERIE

17940 RIVEDOUX-PLAGE
GARAGE BO VER



79300 BRESSUIRE
CARROSSERIE CAILLAUT-DANET
(repreneur)
DE SOUSA Romain



47700 CASTELJALOUX
CASTEL ASSISTANCE
ANTOINE Damien



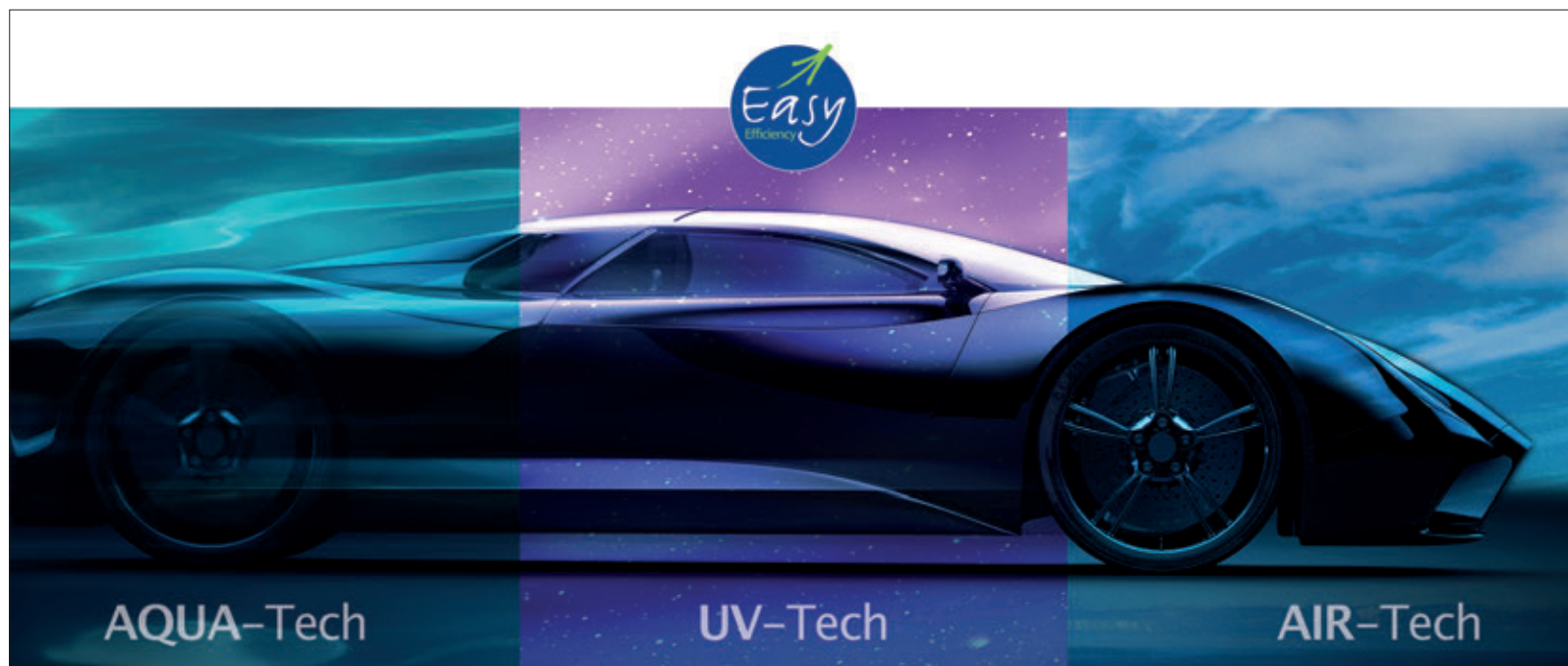
82000 MONTAUBAN
CENTRE REPAIR ZEN MONTAUBAN
OBRADO Jean-Pierre

47200 MARMANDE
CENTRE REPAIR ZEN MARMANDE
JUE Laurent



39100 FOUCHERANS
A+GLASS DOLE SUD
EL GHARIB Najiballah

39700 ROCHEFORT-SUR-NENON
A+GLASS DOLE NORD
EL GHARIB Najiballah



L'innovation au service de l'EASY EFFICIENCY

La nouvelle efficacité est transparente comme l'eau,
économique comme l'air et rapide comme la lumière.
A découvrir prochainement chez Lechler.

marketing-fr@lechler.eu



Caring about the differences!

www.lechler.eu/fr



Parole d'expert...



Jacques de Lesseigues,
Président-Directeur Général

Hotline, formation ADAS et Passthru orientés carrosserie

L'informatique et la digitalisation sont partout autour de nous et pénètrent tous les métiers. La carrosserie automobile ne fait pas exception et il est très souvent nécessaire aujourd'hui de devoir procéder via Internet et les plateformes web des constructeurs à des

mis à jour, initialisations ou codages de composants comme les airbags ou les radars. Ne doutons pas que le carrossier, qui est devenu un véritable chef d'entreprise, tant la gestion d'une carrosserie est exigeante, saura s'entourer des compétences nécessaires pour répondre aujourd'hui et demain à toutes les évolutions technologiques indispensables à son métier.

Une formation en présentiel sur le Passthru



Quoi de plus instructif et productif que de suivre pendant une journée complète une formation sur le Passthru. Avec cette formation présentielle, les stagiaires peuvent, grâce aux outils qui sont mis à leur disposition, se connecter sur les sites des constructeurs et réaliser pour les marques

Renault, PSA et VAG des mises à jour de calculateurs, des télécodages et une utilisation des outils de diagnostic de ces constructeurs.

Cette formation permet de mieux comprendre tous les avantages que procure ce type de matériel pour l'atelier carrosserie aussi bien pour les codages de boîtiers électroniques neufs comme les airbags, les calculateurs ABS/ESP que pour faire des apprentissages suite à des remplacements de pièces comme les radars ou les caméras.

Scannez-moi



DAF Conseil propose deux thématiques pour se former aux ADAS

Les ADAS, ou systèmes d'aide à la conduite, deviennent incontournables sur les véhicules de dernière génération. Afin de pouvoir entretenir et réparer tous les véhicules entrant en atelier suite à des accidents ou à des petits chocs, deux journées sont proposées par DAF Conseil



pour monter en compétences autour des systèmes d'aide à la conduite. Une première journée pour se familiariser avec ces systèmes et une seconde tournée vers la pratique de la calibration des systèmes.

Scannez-moi



N'ayez plus peur du Passthru

Vous souhaitez configurer une pièce que vous venez de changer suite à une collision (airbag, radar, caméra, ABS/ESP), utiliser une fonction non présente dans votre outil de diagnostic, nous vous aidons à réaliser ces opérations à l'aide de la fonction



Scannez-moi



Passthru de votre outil de diagnostic. Notre hotline spécifique pour le Passthru vous aidera d'abord à créer et paramétrer votre compte sur la plateforme des constructeurs, puis à naviguer sur ces plateformes pour réaliser à distance les fonctions dont vous avez besoin afin de rester autonome dans votre carrosserie.

Aider le carrossier d'atelier dans la procédure de calibrage d'un ADAS

Les aides à la conduite font dorénavant partie intégrante des véhicules premium et moyennes gammes. Dès lors que ces radars, caméras, Lidars sont abîmés, remplacés ou présentent un défaut, le carrossier doit assurer leur calibrage. La difficulté pour le carrossier est de connaître l'ensemble des procédures qui varient d'un constructeur à l'autre, et même d'un modèle à l'autre.

DAF Conseil propose d'apporter son expertise dans la méthodologie à mettre en œuvre pour aider le carrossier à réaliser un calibrage conforme du premier coup : choix de la cible, assistance à la mise en place du matériel, positionnement du châssis, distance à respecter. Grâce à cette assistance dédiée aux ADAS, la carrosserie fait monter en compétences son salarié,



optimise son temps pour réaliser le calibrage, évite d'emmener la voiture chez le concessionnaire qui lui fait perdre du temps et peut ainsi accepter toutes les voitures de ses clients même les plus récentes.

Scannez-moi



DAF Conseil vous explique le principe des passerelles de sécurité

Le TECHNI'Boost est le rendez-vous incontournable à ne pas manquer ! DAF Conseil diffuse tous les deux mois une vidéo courte sur un sujet précis dans le domaine de l'automobile. Dans ce TECHNI'Boost, animé par Régis BODIN (responsable pédagogique), découvrez comment fonctionnent



Scannez-moi



les passerelles de sécurité mises en place par de plus en plus de constructeurs sur les véhicules. Ces passerelles interdisent de pouvoir effacer les codes défauts présents suite à un accident si le carrossier n'est pas reconnu chez le constructeur.



Cette rubrique est VOTRE rubrique !

DAF Conseil accompagne notre nouvelle approche «DigiPrint», avec formations et informations techniques au bout de votre smartphone ! Si vous ne l'avez déjà fait, téléchargez une appli de lecture de QR code et le tour est joué : vous entrez dans l'univers complet de services et de produits dédiés à la performance de votre atelier !



BUSINESS

Apporteurs d'affaires 12

Vite!

ACTIONNARIAT

Autogriff ouvre son capital



Autogriff a intégré Scal'E-nov, l'accélérateur de start-up du Grand Est, et a piqué l'intérêt d'UI Investissement. Le spécialiste du soutien au développement des start-up vient de prendre des parts dans son capital. Décrite comme « e-carrosserie » pour les flottes, Autogriff veut diviser par dix le temps de prise en charge d'un véhicule, pour un tarif de réparation « uniforme et attractif » partout en France. Visant jusqu'aux flottes de 30 000 véhicules, l'entreprise fondée par Franck Keller veut recruter 200 partenaires carrossiers de plus.

CHIFFRAGE

ProovStation pilote pour Sixt



Spécialiste de l'inspection automatisée des véhicules avec ses portiques assistés par IA, ProovStation est désormais partenaire du loueur Sixt. Ensemble, ils vont déployer un pilote technologique à l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry, dans le cadre de la restitution de véhicules en LCD. L'objectif sera d'obtenir un rapport d'inspection en temps réel, documenté et transparent lors du retour de la voiture de location.

GESTION DE SINISTRES

Réflexe Accident souhaite varier ses partenariats

La plateforme de gestion de sinistres indépendante née en Auvergne, a dépassé les 200 partenaires en octobre et compte passer le cap des 250 avant fin 2021. Mais surtout, elle vise flottes et courtiers en plus des réparateurs qui lui font confiance. Il s'agit de constituer un cercle vertueux d'apport d'affaires. Elle compte donc sur l'expérience de Steve Saez, son cofondateur. En effet, riche d'une quinzaine d'années de carrière à La Poste en tant que gestionnaire de sinistres, l'homme connaît les exigences des grandes entreprises en la matière. « La Poste représente la première flotte professionnelle en France derrière l'armée. Ses véhicules sont en autoassurance, raison pour

laquelle j'y pratiquais beaucoup le recours direct », rappelle Steve Saez.

Les loueurs visés aussi

Autre cible, auprès de laquelle Réflexe Accident (ex-Les Affranchis) progresse plus vite : les loueurs. Des franchisés Rent A Car et CarGo ont notamment rejoint les rangs. « L'un de nos nouveaux partenaires détient deux agences en Corse et représente 150 sinistres non-responsables par an. Comme le recours direct permet d'indemniser l'ensemble des postes de préjudice, la procédure est intéressante pour les loueurs », reconnaît Jean-Sébastien Alègre, responsable marketing et commercial de la plateforme indépendante. Le nombre de dossiers portés

par Réflexe Accident pour l'ensemble de ses clients a été multiplié par dix ces six derniers mois, mais certains d'entre eux continuent d'être menés jusqu'au tribunal. « Dans nos dossiers, au terme du jugement, les assureurs récalcitrants se retrouvent

à payer deux voire trois fois plus que ce qui leur était réclamé au départ. Mais aller en justice dépend tout de même plus du gestionnaire de sinistre que de la compagnie pour laquelle il travaille », souligne Steve Saez. ●

r.thirion@zeppros.fr



Présent sur Equip Auto On Tour, Réflexe Accident a dépassé le cap des 200 réparateurs partenaires – agents et concessionnaires compris – et la trentaine d'experts indépendants référencés.

AGRÈMENTS

La FFC alerte sur les négociations annuelles

En pleine période de renégociation des contrats d'agrément, la FFC Mobilité Réparation et Services enjoint les carrossiers à veiller au respect de leurs droits. Rare moment au cours duquel les réparateurs peuvent faire valoir une tarification plus haute avant que la grille des assureurs ne leur soit imposée, l'automne est l'occasion de prendre les devants. « En cette période économiquement troublée, il est vital [...] de demander la répercussion des multiples augmentations de prix des produits peinture subies en 2021.

Sans oublier les hausses des prix du gaz ou du fioul utilisés pour chauffer les cabines de peinture,

qui ne peuvent rester à la seule charge des professionnels », insiste la FFC. Et rappelle en outre que

les assureurs n'ont pas le droit d'imposer un tarif pour le recyclage des déchets. Ni d'imposer des achats de produits peinture, d'assurances ou de voitures de prêt en contrepartie des volumes d'affaires qu'ils orientent. Par ailleurs, lesdits volumes doivent faire l'objet d'un engagement par écrit de l'assureur envers le réparateur qui lui concède une remise sur son tarif public. Sinon, l'apporteur d'affaires doit « moduler la remise appliquée en fonction des volumes qu'il aura déployés chez ce dernier », selon la FFC. ●

R. T.



Le secrétaire général de la FFC Mobilité Réparation et Services, Christophe Bazin, encourage les carrossiers à refuser les franchises de gratuité des frais de gardiennage de 30 ou 45 jours.

LA RÉFÉRENCE DU VÉHICULE DE REMPLACEMENT DEPUIS 15 ANS !

Leaseway accompagne les réparateurs du **secteur automobile**
dans la **location sans apport** de véhicules de remplacement **neufs**.

À partir de **99€ HT/mois*** sur catégorie B

**SANS
APPORT**



LA **LOCATION**
DE VÉHICULES



LES **MEILLEURS**
TARIFS DU MARCHÉ



TOUTES **MARQUES**,
TOUS **MODÈLES**

A B C D
VU SUV...

TOUTES
CATÉGORIES



LE **CHOIX** DU
CONCESSIONNAIRE



TOUTES **DURÉES**
TOUS **KILOMÈTRES**



LA **LIVRAISON**
TOUTE FRANCE



LE **FINANCEMENT**
GARANTI**

PROFITEZ ENCORE DES TARIFS DE 2021 !

CONTACTEZ-NOUS !

Une équipe de 50 personnes se tient à votre service.
Du lundi au vendredi, de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 18h00.

☎ **01 47 76 74 07** ✉ **contact@leaseway.fr**

*Tarif pour un véhicule de catégorie B sur 24 mois et 20 000 km. **Financement garanti avec l'accord de votre réseau.

 **www.leaseway.fr**

📍 **LEASEWAY** - 1051 rue des Cormiers 78630 ORGEVAL

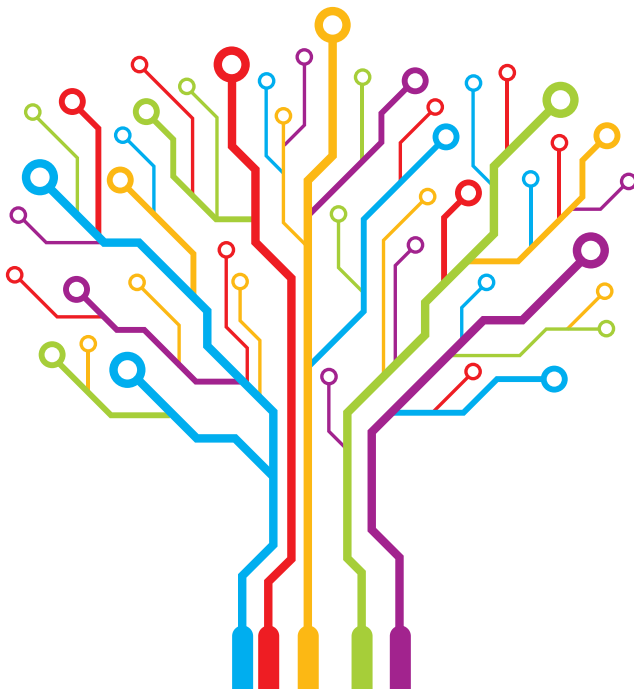
FICHES RÉSEAUX

26 panneaux pour trouver votre voie

Plus que jamais séduisantes, compte tenu des nombreux services qu'elles offrent à l'ère post-Covid-19, les enseignes de carrosserie et de vitrage ont encore gonflé leurs rangs en 2021. Au total, au 31 octobre 2021, les principaux réseaux de réparation-collision indépendants référencés dans ces pages cumulent près de 2860 adhérents, alors qu'ils n'en dénombreraient qu'un peu plus de 2830 l'an dernier. Ce solde positif (+ 30) n'est pas si spectaculaire, compte tenu du nombre de prospects annoncés en début d'année par les têtes de réseau.

Ixell, maillon faible de la chaîne

Sauf qu'il vient largement combler la perte de la vingtaine d'ateliers ayant déposé le panneau Mon Carrossier, suite à la réor-



ganisation d'Alliance Automotive Group débouchant sur la disparition du groupement Partner's.

Certains de ces adhérents ont pu basculer Top Carrosserie ou Précisium Carrosserie, l'un des

autres panneaux d'AAG, ou changer de crémère. Il compense également le plus gros recul en termes d'adhérents – près d'une trentaine – qui est à mettre à l'actif d'Ixell Carrosserie, le réseau de carrossiers du groupe Renault dont le redéploiement se fait attendre depuis des années. Finalement, une bien faible perte au feu enregistrée au cours des dix-huit derniers mois par les différentes enseignes, en dépit des multiples confinements et de la baisse de sinistralité (-19 % selon la Fédération française de l'assurance). Preuves supplémentaires qu'une bonne qualité d'accompagnement permet de conserver ses réparateurs et que, lorsque celui-ci s'étiole, le nombre d'adhérents aussi.

Le vitrage dynamique

Activité qui peut être principale comme complémentaire, la répa-

ration de bris de glace a beau compter un leader entièrement succursaliste – Carglass pèse près d'un quart des quelque 2000 centres de vitrage ici dénombrés – elle regroupe un nombre d'enseignes en croissance et intéresse même des acteurs étrangers au sinistre automobile jusqu'ici. Point S Glass et SiliGlass sont les exemples de cette attractivité, ainsi que Glastint, venu à la réparation et au remplacement de pare-brise il y a quelques années. Une stratégie de diversification bienvenue de la part de réseaux solides et bien implantés par ailleurs, capables d'apporter des garanties suffisantes à leurs membres. Une promesse plus difficile à honorer par les petites enseignes qui fleurissent chaque année dans le secteur, sans dépasser l'envergure régionale. ●

r.thirion@zepros.fr

ACOAT SELECTED

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : AkzoNobel

Date de création : 1975 en Europe et 1991 en France

Forme juridique de l'enseigne : contrat de partenariat (Acoat Selected® est une marque déposée d'AkzoNobel)

Adresse du siège : AkzoNobel Car Refinishes – Réseau Acoat Selected – ZI Les Bas Prés – CS 10214 – 60762 Montataire Cedex

Téléphone : 03 44 28 53 00

E-mail : acoat-france@akzonobel.com

Site internet : www.acoat-selected.fr

Responsable réseau : Bruno Pourret

Responsable et contact recrutement : Christophe Coin / acoat-france@akzonobel.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

● **Profil des prospects** : esprit entrepreneurial du dirigeant ; entreprise représentative, rodée au cahier des charges des apporteurs d'affaires ; orientation client et culture du service ; sensibilisé aux évolutions technologiques et au digital. ● **Nature du contrat et durée** : contrat de partenariat d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction. ● **Droit d'entrée** : 0 €. ● **Redevance** : 170 € HT/mois (- 50 % pour les sites supplémentaires). ● **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : exclusivité de peinture Sikkens ou Lesonal. ● **Autres** : signalétique extérieure ; logiciel de gestion facturation agréé (Lacour, Ciléa, Fiducial), labellisation Acoat Selected (référentiel Afnor NFX 50-845 garant de l'homogénéité du réseau).

SCAN DU RÉSEAU

● **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 200 ● **Objectif fin 2022** : 225 ● **Profil des adhérents** : spécialiste toutes marques exerçant une activité principale de carrosserie ; démarche qualité uniforme, respect des process ; recommandé par les leaders de l'assurance et les principaux gestionnaires de flottes ; sensibilisé à la mobilité, à la qualité de service et au digital ; doté de moyens techniques performants ; régulièrement formé aux dernières méthodologies de réparation et aux nouvelles technologies des véhicules ; impliqués dans la vie du réseau et dans le partage des bonnes pratiques. ● **CA global** : 160 M€ en carrosserie ● **CA moyen par établissement** : 800 000 € en carrosserie ● **Surface moyenne** : 1000 m² ● **Nombre d'employés moyen** : 8 ● **Nombre d'accords-cadres (apporteurs d'affaires)** : 14 ● **Nombre de partenaires fournisseurs** : 26

AD CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Autodistribution

Date de création : 1988

Forme juridique de l'enseigne : indépendant sous contrat d'agrément

Adresse : 22 avenue Aristide Briand – 94742 Arcueil cedex

Téléphone : 01 69 79 89 89

Contact recrutement : Myriam Mossot – m-mossot@autodistribution.com

Site Internet : www.ad.fr

Responsable réseau : Stéphane Montagne



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

● **Profil des prospects** : carrosserie indépendante en réseau ou non, agents de marque. ● **Nature du contrat et durée** : contrat d'agrément. ● **Droit d'entrée** : NC. ● **Redevance** : 3080 HT € + redevance annuelle + commission sur le CA apporté par les accords-cadres proposés par AD + participation budget plan média national AD. ● **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : contrat de fournitures avec le distributeur Autodistribution local. ● **Autres** : respect du cahier des charges AD Carrosserie, façade aux normes standards de marque, DMS Alpha Sigmac.

SCAN DU RÉSEAU

● **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 744 ● **Objectif fin 2022** : 800 ● **Profil des adhérents** : NC. ● **CA global** : NC. ● **CA moyen par établissement** : 949 000 €. ● **Surface moyenne par établissement** : NC. ● **Nombre d'employés moyen** : NC. ● **Nombre d'accords-cadres** : plus de 60 (loueurs, assureurs, courtiers, flottes), 300 000 € d'apport de CA moyen par adhérents AD. ● **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC.

CARROSSERIE DIRECTE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Autogiste de France
 Date de création : 2009
 Forme juridique de l'enseigne : NC
 Adresse du siège : Méga6 Organisation 67100 Strasbourg
 Téléphone : NC
 E-mail : mega6@mega6.fr
 Site internet : www.carrosserie-directe.com
 Responsable réseau : Olivier Metz
 Responsable et contact recrutement : Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : professionnel de la réparation automobile • **Nature du contrat et durée** : enseigne sous licence de marque créée sur la base des besoins métiers, identifiée dans le cadre de nos études de marché. Accord de partenariat avec un expert automobile dédié exclusivement à défendre les intérêts de l'assuré, l'objectif étant de générer des entrées en atelier supplémentaires à travers une offre attrayante en carrosserie. • **Droit d'entrée** : aucun • **Redevance** : NC • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : NC • **Autres** : charte d'engagement, signalétique intérieure et extérieure (totem extérieur, affiche, panneaux, akilux, banner, banderole, écran et film publicitaire sur le lieu de vente...), prise en charge des coûts d'expertise par la marque de peinture, avantages pour les clients automobilistes.

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 73 • **Objectif fin 2022** : NC • **Profil des adhérents** : professionnel de la réparation automobile • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : 400 000 € • **Surface moyenne par établissement** : 300 m² • **Nombre d'employés moyen** : 4 à 6 • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

IXELL CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Renault
 Date de création : 2006
 Forme juridique de l'enseigne : forme juridique du carrossier
 Adresse du siège : Renault SAS / Ixell France 13 avenue Paul-Langevin, 92359 Le Plessis-Robinson Cedex
 Téléphone : 06 82 83 56 26
 E-mail : aude.le-marec@renault.com
 Site internet : NC
 Responsable réseau : Sylvain Devos, directeur après-vente commerce et qualité France de la marque Renault
 Responsable et contact recrutement : Aude Le Marec / aude.le-marec@renault.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : NC • **Nature du contrat et durée** : Contrat d'agrément pour cinq ans entre Renault SAS et le carrossier, reconductible par tacite reconduction • **Droit d'entrée** : aucun • **Redevance** : aucune • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : NC • **Autres** : pas d'investissements imposés si ce n'est ceux nécessaires à la mise en conformité de l'affaire avec les standards requis pour intégrer le réseau. Achat nécessaire de la signalétique proposée sous la forme de kits à partir de 940 € HT.

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 130 • **Objectif fin 2022** : NC • **Profil des adhérents** : MRA ou ancien agent de marque • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : NC • **Surface moyenne par établissement** : 200 m² • **Nombre d'employés moyen** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 5

PRÉCISIUM CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Précisium
 Date de création : 2003
 Forme juridique de l'enseigne : réseaux de carrossiers indépendants
 Adresse du siège : 20 avenue André-Malraux - 92300 Levallois-Perret
 Téléphone : NC
 E-mail : infosprecisium@allianceautomotive.fr
 Site internet : www.precisium.fr
 Responsable réseau : Florence Galisson
 Responsable et contact recrutement : www.precisium.fr/rejoindre-le-reseau/



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : carrossier souhaitant garder son indépendance • **Nature du contrat et durée** : contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée** : 0 € • **Redevance** : 155 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 120 • **Objectif fin 2022** : NC • **Profil des adhérents** : MRA souhaitant conserver leur indépendance • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : à partir de 350 000 € • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen par établissement** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : un accord, sujet en développement • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• **ShowVroom** : programme complet d'encadrement pour développer la vente VN/VO incluant tous les services liés à la vente des véhicules (VO, VN, financements, garanties, gravage de vitres...) • **Accès à leur hotline dédiée et interactive** : Techbook • **Top Glass** : Label Vitrage / Pare-Brise • Campagne TV • Dossier de prospection personnalisable • Programme de formation

TOP CARROSSERIE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupauto
 Date de création : 2002
 Forme juridique de l'enseigne : réseaux de carrossiers indépendants
 Adresse du siège : 20, avenue André-Malraux - 92300 Levallois-Perret
 Téléphone : NC
 E-mail : infostopcarrosserie@allianceautomotive.fr
 Site internet : www.top-carrosserie.fr
 Responsable réseau : Florence Galisson
 Responsable et contact recrutement : www.top-carrosserie.fr/adhesion



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : carrossier souhaitant garder son indépendance • **Nature du contrat et durée** : contrat de partenariat tripartite de trois ans • **Droit d'entrée** : 0 € • **Redevance** : 209 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : défini par le distributeur local

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 250 • **Objectif fin 2022** : NC • **Profil des adhérents** : MRA souhaitant conserver leur indépendance • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : à partir de 350 000 € • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen par établissement** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : un accord, sujet en développement • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 350

ACTUALITÉS DU RÉSEAU

• **ShowVroom** : Programme complet d'encadrement pour développer la vente VN/VO incluant tous les services liés à la vente des véhicules (VO, VN, financements, garanties, gravage de vitres, ...) • **Accès à leur Hotline dédiée et interactive** : Techbook • **Top Glass** : Label Vitrage / Pare-Brise • Campagne TV • Dossier de prospection personnalisable • Programme de formation

AUTONEO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Centaure

Date de création : 1^{er} juin 2004

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 6 rue Luigi Galvani, 92160 Antony

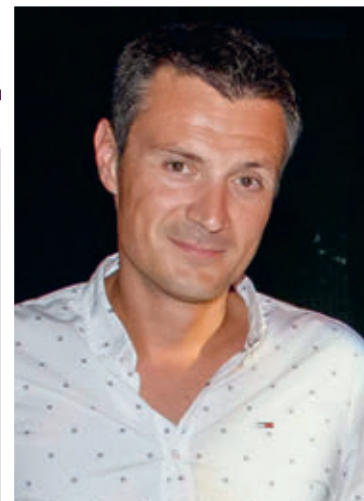
Téléphone : 01 55 59 15 30

E-mail : contact@autoneo.fr

Site internet : www.autoneo.fr

Responsable réseau : Rémi Renaudo

Responsable et contact recrutement : Rémi Renaudo



Maxime Falconnet a succédé à Didier Leduc à la présidence d'Autoneo cette année.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** Autoneo fédère des carrossiers indépendants qui souhaitent préserver leur identité et leurs spécificités tout en bénéficiant de la force d'un réseau national et de l'appui des distributeurs spécialistes peinture Centaure • **Nature du contrat et durée :** contrat d'adhésion de trois ans • **Droit d'entrée :** 1500 € HT • **Redevance :** 135 € HT/mois • **Rétrocession :** conditionnée aux accords avec les donneurs d'ordres • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** pas d'engagement sur les pièces. Partenariat peinture avec un distributeur Centaure. • **Autres :** Darva – EAD – VR normés, respect de la norme AFNOR NF X50-845, logiciels de chiffrage et de gestion (DMS)

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 250 • **Objectif fin 2022 :** 280 • **Profil des adhérents :** carrossier indépendant conforme au cahier des charges Autoneo • **CA global :** 175 M€ • **CA moyen par établissement :** 700 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 600 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** cinq • **Nombre d'accords-cadres :** neuf apporteurs d'affaires nationaux • **Nombre de partenaires fournisseurs :** seize partenaires pièces, informatique et services et soixante partenaires Centaure pour la peinture, les consommables et le matériel

Lancé vers son deuxième congrès

Fort d'un nouveau président nommé le 1^{er} mars 2021 – Maxime Falconnet, distributeur Centaure à Miserey-Salines (25) – Autoneo a placé cette année 2021 sous le sceau de la communication digitale. Impulsée par son directeur commercial, Rémi Renaudo, cette stratégie permet de mettre en avant les entrepreneurs du réseau au travers de portraits vidéo diffusés sur la chaîne YouTube d'Autoneo, et sur les pages de l'enseigne sur les réseaux sociaux. Présent sur les six étapes d'Equip Auto On Tour sur le stand de Centaure, Autoneo a saisi l'occasion de nouer des contacts qualifiés dans certaines régions moins couvertes comme les Hauts-de-France et le Grand Est. Prochaine échéance pour le réseau : le 3 novembre à Paris pour le deuxième congrès de son histoire.



Autoneo

UN RÉSEAU À VOTRE IMAGE

Qualité. Proximité. Efficacité.



AUTONEO : VOTRE RÉSEAU DE CARROSSIERS DE PROXIMITÉ

Nous proposons, vous décidez !

Nous parlons entre PME et vos interlocuteurs sont avant tout les spécialistes du réseau *Centaure*.

250 CARROSSIERS NOUS ONT DÉJÀ REJOINTS

- ✓ Des apporteurs d'affaires représentatifs
- ✓ Des conditions commerciales négociées chez les principaux fournisseurs
- ✓ Les avantages de Centaure, 1er réseau de distribution peinture
- ✓ Un accompagnement terrain avec des animateurs, des réunions et des formations

Mail : contact@autoneo.fr - Site internet : www.autoneo.fr

AXIAL

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : groupe de carrossiers indépendants

Date de création : 1986

Forme juridique de l'enseigne : SA

Adresse du siège : ZAC de la Croix Blandin - 8 rue René Francart - 51100 Reims

Téléphone : 03 26 36 00 00

E-mail : axial@edragroup.eu

Site internet : www.axial.org

Responsable réseau : Jean-Pierre Ricaud

Responsable et contact recrutement : Alexis Saccardo, responsable animation réseaux et marketing



Depuis 2018, Jean-Pierre Ricaud, carrossier de métier, est président du groupe Edra, qui détient l'enseigne Axial.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** carrossier indépendant • **Nature du contrat et durée :** contrat de licence de marque d'une durée de trois ans • **Droit d'entrée :** 1000 € HT + pack d'ouverture pris en charge par les partenaires peinture. • **Redevance :** calculée en fonction du CA total de l'entreprise • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** incitation pour diminuer la charge de la cotisation • **Autres :** Les prérequis d'adhésion au réseau sont : CA minimum de 250 000 €, véhicules relais de moins de trois ans, Internet, logiciel de chiffrage, EAD, matériel et outillage récents conformes à une charte qualité. Les dossiers de candidature sont soumis à la commission de la marque, composée de carrossiers.

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 384 • **Objectif fin 2022 :** 400 • **Profil des adhérents :** cf. prérequis d'adhésion • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 750 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 600 m² d'atelier • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 7 • **Nombre d'accords-cadres :** environ 80 • **Nombre de partenaires fournisseurs :** environ 70

Une communication tous azimuts

Sous l'impulsion d'Alexis Saccardo, son responsable animation réseaux et marketing, Axial multiplie les actions de communication. Les réseaux sociaux sont particulièrement travaillés avec des messages axés vers le grand public. Au travers d'une enquête auprès de ses adhérents, le réseau Axial a d'ailleurs mis en exergue cinq valeurs clés : jeu collectif, exigence de qualité, passion du métier, lien de confiance et force de l'engagement. Des valeurs que le groupe Edra veut faire connaître aux automobilistes par le biais d'outils de PLV et de goodies. Par ailleurs, c'est un adhérent Axial qui a remporté le Ze Award 2021 du Carrossier sous enseigne : Willy Dal Maso, de la Carrosserie Pasa, à Colomiers (31).



**Chez Axial,
les petits bobos
sur votre voiture
méritent la même
attention**

**Carrossiers Axial,
à vos côtés
partout en France**



www.axial.org

Axial, votre ligne de conduite 

A+GLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Pierre Pérez et Marie-Pierre Tanugi de Jongh

Date de création : 1992

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège administratif : 265 route de Narbonne 31400 Toulouse

Téléphone : 0 800 33 20 00 (numéro gratuit)

E-mail : aplusglass@aplusglass.com

Site internet : www.aplusglass.com/

Responsable réseau : Nelly Pérez

Responsable et contact recrutement : Nelly Pérez

PDG : Marie-Pierre Tanugi de Jongh

Président du Conseil de Surveillance : Pierre Pérez



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** professionnel de l'automobile avec cinq ans d'expérience vitrage requis • **Nature du contrat et durée :** contrat de franchise de trois ans, renouvelable par tacite reconduction • **Droit d'entrée :** 1000 € • **Cotisation annuelle :** franchise de 2087,89 € HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** Non

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 530 • **Objectif fin 2022 :** 560 • **Profil des adhérents :** professionnels de l'automobile avec cinq ans d'expérience vitrage • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne par établissement :** 250 m² • **Nombre d'employés moyen :** 3 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

ACTIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Alain Custey, fondateur Actiglass Ile-de-France et réseau national

Date de création : 2004

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 25 rue de Ponthieu 75008 Paris

Téléphone : 04 87 64 02 69

E-mail : developpement@actiglass.com

Site internet : www.actiglass.com

Responsable réseau : Frédéric Fourgous

Responsable et contact recrutement : Jean-Baptiste Habrard



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** expert du vitrage automobile • **Nature du contrat et durée :** concession de trois ans • **Droit d'entrée :** à partir de 5000 € • **Redevance :** 5 % du CA mensuel • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** Non • **Autres :** obligation d'équipement et de formation pour le calibrage ADAS

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 27 (76 départements couverts) • **Objectif fin 2022 :** 35 (100 % du territoire métropolitain) • **Profil des adhérents :** entrepreneur technicien vitrage auto • **CA global :** 6,5 M€ • **CA moyen par établissement :** 250 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 0, uniquement véhicules ateliers • **Nombre d'employés moyen :** 1 à 3 • **Nombre d'accords-cadres :** 25 (100 % des mutuelles d'assurance, ainsi que des courtiers et flottes d'entreprises) • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 10

CARGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Groupe Belron

Date de création : 1986 en France

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 107 boulevard de la Mission Marchand 92400 Courbevoie

Téléphone : 01 70 39 22 23

E-mail : NC

Site internet : www.carglass.fr

Responsable réseau : Éric Girard, directeur général, et Marc Blankiet, directeur des opérations

Responsable et contact recrutement : Stéphanie Fallas, directrice du leadership et de l'engagement



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** NA • **Nature du contrat et durée :** NA • **Droit d'entrée :** NA • **Redevance :** NA • **Engagement sur pièces de rechange :** NA • **Autres :** NA

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 450 centres intégrés • **Objectif fin 2022 :** NC • **Profil des adhérents :** NA • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne par établissement :** NC • **Nombre d'employés moyen :** 6 à 7 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

DIRECT PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Autologiste de France

Date de création : 2013

Forme juridique de l'enseigne : Licence de marque

Adresse du siège : Méga6 Organisation 67000 Strasbourg

Téléphone : NC

E-mail : mega6@mega6.fr

Site internet : NC

Responsable réseau : Olivier Metz

Responsable et contact recrutement : Olivier Metz



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** professionnel de l'automobile • **Nature du contrat et durée :** 1 an reconductible • **Droit d'entrée :** aucun • **Redevance :** 1800 €/an incluant la fourniture de pare-brise de 1800 € tarif constructeur • **Engagement sur pièces de rechange :** NC • **Autres :** équipement et matériel nécessaire à l'activité vitrage; accueil personnalisé, assistance à la déclaration, véhicule de courtoisie si besoin + soit le rachat de l'ancien pare-brise à hauteur de 100 €, soit la franchise offerte à hauteur de 100 €, soit un chèque de 100 € Direct Pare-Brise + diverses offres promotionnelles saisonnières...

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 56 • **Objectif fin 2022 :** objectif qualitatif • **Profil des adhérents :** professionnel de l'automobile • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 500 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés moyen :** 2 à 12 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

FRANCE PARE-BRISE**GÉNÉRALITÉS**

Initiateur du réseau : groupement d'associés de poseurs indépendants

Date de création : 1993

Forme juridique de l'enseigne : SAS

Adresse du siège : ZA des Bégnennes - rue Pablo Picasso 57365 Ennery

Téléphone : 03 87 40 10 70

E-mail : contact@franceparebrise.fr

Site internet : www.franceparebrise.fr

Responsable réseau : Pierre-Yves Desjeux, directeur général adjoint

Responsable et contact recrutement : Yannick Rassemuss / Nathalie Turchi - contact@franceparebrise.fr

**CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES**

• **Profil des prospects :** varié • **Nature du contrat et durée :** contrat d'enseigne d'une année • **Droit d'entrée :** 19 000 € • **Redevance :** 742 € + 3 % du CA et 1,5 % du CA pour la publicité • **Engagement sur pièces de rechange :** NC • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 190 • **Objectif fin 2022 :** 200 • **Profil des adhérents :** varié • **CA global :** 145 M€ • **CA moyen par établissement :** 350 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 300 m² • **Nombre d'employés moyen :** 3 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 20

GLASS AUTO SERVICE**GÉNÉRALITÉS**

Initiateur du réseau : PHE

Date de création : 2003

Forme juridique de l'enseigne : NC

Adresse du siège : 22, avenue Aristide-Briand 94742 Arcueil Cedex

Téléphone : 01 69 79 89 89

E-mail : infos@glass-auto.fr

Site internet : www.glassauto.fr

Responsable réseau : Marc Novick

Responsable et contact recrutement : Angélique Sou

**CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES**

• **Profil des prospects :** NC • **Nature du contrat et durée :** contrat d'adhérent d'une durée d'un an • **Droit d'entrée :** NC • **Redevance :** NC • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** fournisseurs référencés - taux de commissionnement de 1,35 % • **Autres :** acquisition du kit de lancement : 890 € HT

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 410 • **Objectif fin 2022 :** 450 • **Profil des adhérents :** NC • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 100 000 € HT • **Surface moyenne par établissement :** NC • **Nombre d'employés moyen :** 5 • **Nombre d'accords-cadres :** environ 60 • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC



**CETTE AGENCE
EST SPÉ...**

-CIALISÉE
DANS LA STRATÉGIE
DE COMMUNICATION
DIGITALE.



Découvrez notre expertise !

tokster
agence de communication digitale

CARFLEX

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : 12 carrossiers indépendants

Date de création : 2002 en association, puis 2010 en société

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 30 rue Paul-Henri Spaak 26000 Valence

Téléphone : 04 58 17 71 94

E-mail : contact@carflex.fr

Site internet : www.carflex.pro

Responsable réseau : Matthieu Rochegude – matthieu@carflex.fr

Responsable et contact recrutement : Camille Boissin – camille@carflex.fr



Pierre Métiffiot, carrossier dans la Drôme, est le président de Carflex



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** Chefs d'entreprise de carrosserie souhaitant être acteurs de leur marché et partageant nos valeurs fondamentales • **Nature du contrat et durées :** Adhésion d'un an puis possibilité d'intégrer l'actionnariat • **Droit d'entrée :** Aucun • **Redevance :** 1 100 à 2 600 € HT/an selon le CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** Accès à la massification des achats • **Autres :** Carflex se veut être un réseau fort et indépendant, qui porte des convictions, basées sur le partage et les échanges entre chef d'entreprise de carrosserie, Carflex propose des solutions concrètes qui vont des achats aux outils de gestion personnalisables, des outils digitaux à la formation.

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 72 • **Objectif fin 2022 :** 90 • **Profil des adhérents :** carrossier • **CA global :** 93 M€ • **CA moyen par établissement :** 1,1 M€ • **Surface moyenne par établissement :** 900 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** 7 • **Nombre d'accords-cadres :** aucun • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 35

Une nouvelle méthodologie définie

Créé en 2002, Carflex n'est ni une franchise, ni un réseau lié à des fournisseurs. Ses solutions sont condensées dans une méthodologie repensée en 2021, présentée aux adhérents lors des Carflex Days fin septembre et baptisée i'MOV (Innover, Massifier, Organiser et Valoriser). Innover, car Carflex crée et développe des solutions informatiques et digitales. Massifier les achats – pièces de rechange, fournitures et consommables, VDR, équipement, pneumatiques, mutuelle, énergies – pour peser et donc mieux acheter. Organiser, via des outils d'organisation et de gestion des carrosseries (planning production, agenda... personnalisables) et des formations adaptées. Enfin, valoriser le carrossier grâce à des outils digitaux aux supports de communication. En 2021, Carflex a aussi mis en ligne une chaîne vidéo avec actualités, formations, tests techniques, démonstrations... et va tenir son salon Innovaflex le 25 novembre à Lyon.



Carrossiers : au cœur de l'impact

JEUDI 25 NOVEMBRE 2021

CIRCUIT DE ST LAURENT-DE-MURE

Carrossiers venez nombreux à l'unique salon créé
pour des carrossiers par des carrossiers

•
Une conférence / des échanges
Salon de solutions, produits et services innovants
Ateliers de découverte des solutions Carflex
Objectifs rentabilité
•

OUVERT À TOUS LES CARROSSIERS - INSCRIPTION OBLIGATOIRE



CARFLEX 30, rue Paul Henri SPAAK 26000 Valence
Pour tous renseignements :
04 58 17 71 94 - contact@carflex.fr

PASS SANITAIRE OBLIGATOIRE

www.carflex.pro

FIVE STAR

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Axalta

Date de création : novembre 1992

Forme juridique de l'enseigne : groupement d'intérêt économique (GIE)

Adresse du siège : 1 Allée de Chanteraine, 78711 Mantes-la-Ville

Téléphone : 01 30 92 80 17

E-mail : patricia.mariani@axalta.com

Site internet : www.five-star.fr

Responsable réseau : Alain Bessin, président

Responsable et contact recrutement : responsables développement réseau



Alain Bessin est président du GIE Five Star.



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

- **Profil des prospects :** l'entreprise doit répondre aux critères Five Star et utiliser les produits Axalta ainsi que l'outil de chiffage Sidexa.
- **Nature du contrat et durée :** contrat de collaboration à durée indéterminée
- **Droit d'entrée :** non • **Redevance :** 200 € HT par an + participation communication mensuelle 50 € HT
- **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** Non / Oui : marque peinture groupe Axalta
- **Autres :** mise en place de la signalétique.

SCAN DU RÉSEAU

- **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 535 + 4 Centre Repair Zen
- **Objectif fin 2022 :** 550
- **Profil des adhérents :** carrossier indépendant qui répond aux critères Five Star en termes de taille d'atelier, nombre de productifs, utilise les produits peinture Axalta et l'outil de chiffage Sidexa. Carrossiers orientés services et digital : parcours client simplifié. 250 carrossiers Five Star ont le label Repair Zen – Carrosserie Rapide
- **CA global :** 605 M€
- **CA moyen par établissement :** environ 1,12 M€
- **Surface moyenne par établissement :** minimum 500 m²
- **Nombre d'employés moyen :** minimum 5
- **Nombre d'accords-cadres :** 10 constructeurs / 20 apporteurs d'affaires
- **Nombre de partenaires fournisseurs :** 40

Visibilité et Repair Zen mis en avant

Les objectifs 2022 du réseau Five Star sont clairs : atteindre les quinze centres 100 % Repair Zen pour la carrosserie rapide et faire adopter le concept à 300 carrossiers. Dans le réseau, ils sont déjà 250 à avoir obtenu le label. Un tour de France de la formation au smart repair est prévu en partenariat avec Cesvi France, déjà partenaire du réseau dans le cadre de l'Electrique Five Star Tour. Et dans la foulée de sa campagne de communication autour de Repair Zen, Five Star va accentuer sa démarche de communication grand public. Le site web de l'enseigne a déjà été repensé.

FIVE STAR ★ PASSION CARROSSIER



atcomauto

ENSEMBLE, DÉCROCHONS LES ÉTOILES



Le réseau **FIVE STAR** c'est aujourd'hui plus de 520 carrossiers unis autour d'un même but : affronter les défis de demain pour pérenniser leurs entreprises. Intégrer notre équipe, c'est se donner toutes les chances d'aller plus haut, plus loin, tous ensemble.

Tél. 01 30 92 80 17
www.five-star.fr

SÉRÉNITÉ

ACCOMPAGNEMENT

SERVICE

DIGITALISATION

QUALITÉ

GLASTINT

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Patrick Curti
Date de création : 1989
Forme juridique de l'enseigne : société anonyme monégasque
Adresse du siège : 4 rue Joseph Bressan - MC 98000 Monaco
Téléphone : +377 93 25 82 00
E-mail : developpement@glastint.com
Site internet : www.glastint.com
Responsable réseau : Jean-Paul Mellet
Responsable et contact recrutement : Laurent Nogrette



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** sens du contact, bonne expérience commerciale, passion pour la prospection et vente aux particuliers comme aux professionnels du monde de l'automobile et du bâtiment, gérer un centre de profit et manager une petite équipe, etc. • **Nature du contrat et durée :** contrat de franchise d'une durée de 5 ans • **Droit d'entrée :** 16 000 € HT • **Redevance :** 5 % du CA HT en royalties, 2 % du CA HT pour la publicité • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 70 • **Objectif fin 2022 :** 76 • **Profil des adhérents :** NC • **CA global :** 10 631 455 € HT en 2020 • **CA moyen par établissement :** de 150 000 à 350 000 € HT la deuxième année • **Surface moyenne par établissement :** 120 à 200 m² • **Nombre d'employés moyen :** 2 à 3 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

INTER PAREBRISSE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Jean-Pierre Carrot
Date de création : 2007
Forme juridique de l'enseigne : société à responsabilité limitée
Adresse du siège : 27 rue Gustave Delory 42000 Saint-Etienne
Téléphone : 04 77 93 78 81
E-mail : contact@interparebrisse.com
Site internet : www.interparebrisse.com
Responsable réseau : Jean-Pierre Carrot
Responsable et contact recrutement : Jean-Pierre Carrot



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** professionnel de l'auto • **Nature du contrat et durée :** charte de labellisation • **Droit d'entrée :** 2 000 € • **Redevance :** aucune • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** aucun • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 75 • **Objectif fin 2022 :** maintenir le réseau • **Profil des adhérents :** professionnel de l'auto • **CA global :** 5 M€ • **CA moyen par établissement :** 50 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 650 m² • **Nombre d'employés moyen :** 6 • **Nombre d'accords-cadres :** aucun • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 15

MONDIAL PARE-BRISSE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Autodistribution
Date de création : 1999
Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée
Adresse du siège : 3 rue Joseph Monier 92500 Rueil Malmaison
Téléphone : NC
E-mail : info@mondialparebrisse.fr
Site internet : www.mondialparebrisse.fr
Responsable réseau : Laurent Desrouffet
Responsable et contact recrutement : Laurent Ficot



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** expérience dans l'univers auto ou en tant que chef d'entreprise • **Nature du contrat et durée :** Contrat de franchise pour cinq ans • **Droit d'entrée :** 15 000 € HT • **Redevance annuelle :** 5 % du CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 362 (113 en propre, 249 en franchisé) • **Objectif fin 2022 :** 380 • **Profil des adhérents :** univers auto • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** 360 000 € • **Surface moyenne par établissement :** 250 m² • **Nombre d'employés moyen :** 3 • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

OUIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Hadrien Dijoux et Laurent Pichon-Bertrand
Date de création : novembre 2016
Forme juridique de l'enseigne : société à responsabilité limitée
Adresse du siège : 16 rue Bannier 45000 Orléans
Téléphone : 02 44 84 66 96
E-mail : h.dijoux@ouiglass.com
Site internet : www.ouiglass.com
Responsable réseau : Hadrien Dijoux
Responsable et contact recrutement : Hadrien Dijoux



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** entrepreneur issu de l'automobile ou non • **Nature du contrat et durée :** licence de marque pour une durée de sept ans • **Droit d'entrée :** 5 000 € HT • **Redevance :** 750 € HT/mois • **Engagement sur pièces de rechange :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 93 • **Objectif fin 2022 :** 125 • **Profil des adhérents :** entrepreneur, commerçant, employé ou cadre • **CA global :** 18 M€ HT • **CA moyen par établissement :** 25 000 € HT/mois si activité principale, 10 000 € HT/mois si activité complémentaire • **Surface moyenne par établissement :** 120 à 150 m² • **Nombre d'employés moyen :** 1 à 3 • **Nombre d'accords-cadres :** 9 • **Nombre de partenaires fournisseurs :** 8

POINT S GLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Point S Glass (Point S)
 Date de création : 1971
 Forme juridique de l'enseigne : SA
 Adresse du siège : 9 rue Curie – 69006 Lyon
 Téléphone : 04 37 48 84 84
 E-mail : contact@points.fr
 Site internet : www.points.fr
 Responsable réseau : Christophe Rollet, directeur général
 Responsable et contact recrutement : developpement@points-france.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : diversifié – créateurs d'entreprise, repreneurs, complément d'activité d'un centre existant. Point commun : volonté d'indépendance et goût du commerce de proximité. • **Nature du contrat et durée** : coopérative sur trois ans • **Droit d'entrée** : 9900 € • **Rétrocession** : de 1 à 2 % du CA HT • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : NC • **Autres** : NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : plus de 100 • **Objectif fin 2022** : NC • **Profil des adhérents** : cf. profil des prospects. • **CA global France** : 480 M€ • **CA moyen par établissement** : 950 000 € HT • **Surface moyenne par établissement** : de 70 m² à 500 m² • **Nombre d'employés moyen** : 5 • **Nombre d'accords-cadres** : 100 • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 110

RAPID PARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : ITM Automobile
 Date de création : 2013
 Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée
 Adresse du siège : 9 allée des Mousquetaires 91078 Bondoufle
 Téléphone : 01 69 64 18 00
 E-mail : contact@rapidparebrisefrance.fr
 Site internet : www.rapidparebrise.fr
 Responsable réseau : Cédric Beggache
 Responsable et contact recrutement : cedric.beggache@mousquetaires.com



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : sens du service client, intérêt pour l'automobile, entrepreneur • **Nature du contrat et durée** : contrat de licence sur une durée de sept ans • **Droit d'entrée** : 10 000 € HT • **Redevance** : 990 € HT/mois et 240 € HT/mois pour la communication • **Engagement sur pièces de rechange** : NC • **Autres** : NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 280 • **Objectif fin 2022** : 340 • **Profil des adhérents** : sens du service client, intérêt pour l'automobile, entrepreneur • **CA global** : 130 M€ • **CA moyen par établissement** : 450 000 € • **Surface moyenne par établissement** : 150 m² • **Nombre d'employés moyen** : 3 • **Nombre d'accords-cadres** : 10 • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 5

SILIGLASS

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : SAS Siligom
 Date de création : janvier 2020
 Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée
 Adresse du siège : 22 avenue Lionel Terray 69330 Jonage
 Téléphone : 04 82 25 02 20
 E-mail : douglas.carrel@siliglass.fr
 Site internet : www.siliglass.fr
 Responsable réseau : Douglas Carrel
 Responsable et contact recrutement : Douglas Carrel



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : spécialiste du vitrage / carrossier / garage • **Nature du contrat et durée** : contrat d'adhésion d'une durée de cinq ans • **Droit d'entrée** : 5000 € • **Rétrocession** : 3 % du CA • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : oui • **Autres** : NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 37 • **Objectif fin 2022** : 100 • **Profil des adhérents** : spécialiste du vitrage / carrossier / garage • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : 450 000 € • **Surface moyenne par établissement** : 150 m² • **Nombre d'employés moyen** : 3 • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : 12

ZEPARE-BRISE

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Lucie & Laura Marie
 Date de création : 2020
 Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée
 Adresse du siège : 1 rue Henri Spriet 14120 Mondeville
 Téléphone : 09 80 80 69 35
 E-mail : contact@zecarrossery.fr
 Site internet : www.zeparebrise.fr
 Responsable réseau : Laura Marie, co-fondatrice et responsable grands comptes – lauramarie@zecarrossery.fr • Lucie Marie, co-fondatrice et directrice administrative et financière – luciemarie@zecarrossery.fr
 Responsable et contact recrutement : Mickaël Ferrière – mickael@zecarrossery.fr



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects** : passion, service, ambition, attaque, humilité. Pas de profil de carrossier préétabli : jeune entrepreneur ou carrossier expérimenté, venez comme vous êtes • **Nature du contrat et durée** : contrat de partenariat de cinq ans • **Droit d'entrée** : de 2990 € et 4990 € • **Rétrocession** : de 190 € et 250 €/mois, en fonction de la formule commerciale choisie (hors communication) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture** : NC • **Devenir Pare-Brizier induit** : exclusivité d'une zone de chalandise ; pack de démarrage complet : enseigne, supports marketing personnalisés ; plan de com' de lancement personnalisé ; stratégie cross média ; deux journées de formation • **Services et accompagnements mis en place** : intranet ; conditions exclusives réservées aux Pare-Brizier : Lacour (DIVA pour le chiffrage), VSF et Panther Pro ainsi que Glass & Boost pour la formation ; accompagnement terrain pour développer son activité ; community management et création de supports graphiques personnalisés

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021** : 30 • **Objectif fin 2022** : 45 • **Profil des adhérents** : carrossier partenaire ZeCarrossery qui souhaite développer son activité vitrage ou carrossier indépendant multi-agréé en carrosserie qui ne peut rejoindre ZeCarrossery mais peut adhérer à ZePare-Brise • **CA global** : NC • **CA moyen par établissement** : NC • **Surface moyenne par établissement** : NC • **Nombre d'employés moyen** : NC • **Nombre d'accords-cadres** : NC • **Nombre de partenaires fournisseurs** : NC

FIX AUTO

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Olivier Grouillard

Date de création : fondée au Canada en 1992, implantation en France en 2007

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 116 route d'Espagne – Bâtiment Hélios 2 - 31100 Toulouse

Téléphone : 05 61 44 23 29

E-mail : contact@fixauto.fr

Site internet : www.fixauto.com/france/fr

Responsable réseau : Olivier Grouillard

Responsable et contact recrutement : Charlotte Grouillard / charlotte.grouillard@fixauto.com



Olivier Grouillard a importé la franchise Fix Auto d'Amérique du Nord



CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** pas de profil particulier. Le franchisé Fix Auto représente l'enseigne sur son territoire. Chaque candidature est étudiée attentivement. • **Nature du contrat et durées :** contrat de franchise sur cinq ans • **Droit d'entrée :** 250 €/mois • **Redevance :** 825 €/mois • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Autres :** NC

SCAN DU RÉSEAU

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 22 • **Objectif fin 2022 :** 30 • **Profil des adhérents :** les franchisés Fix Auto sont des carrossiers professionnels indépendants. Chaque franchisé Fix Auto est l'unique représentant sur sa zone d'activité et porte une marque nationale et internationale reconnue. • **CA global :** 30 M€ • **CA moyen par établissement :** de 500 000 € à 2,5 M€ • **Surface moyenne par établissement :** de 400 à 2000 m² • **Nombre d'employés moyen par établissement :** de 4 à 20 personnes • **Nombre d'accords-cadres :** grâce aux relations de proximité entre Fix Auto et tous les apporteurs d'affaires (assureurs, loueurs), le nouveau franchisé conserve tous ses agréments à des conditions avantageuses. La tête de réseau Fix Auto va ensuite s'impliquer pour lui obtenir de nouveaux accords. • **Nombre de partenaires fournisseurs :** Les accords nationaux du réseau Fix Auto permettent à ses franchisés d'accéder à des conditions d'achat inaccessibles en étant seul, que ce soit sur la fourniture de pièces, de peinture ou de consommables. La maîtrise des marges passe aussi par les relations de longue date et de proximité du réseau avec tous les apporteurs d'affaires.

Un recrutement soutenu

Depuis le début de l'année 2021, Fix Auto recrute de nouveaux franchisés de manière régulière. Ce qui lui a permis de dépasser le nombre de vingt carrosseries durant l'été dernier. Nouvelle étape cette année avec le développement d'outils de gestion maison. Parmi eux, Fix Reporting se connecte au DMS de chaque réparateur du réseau. Il permet de convaincre davantage de prospects de rejoindre l'enseigne. Face au recul de la sinistralité en 2020, Fix Auto a entamé l'année 2021 en rassurant adhérents et recrues potentielles par une communication forte sur sa capacité à développer la notoriété de l'enseigne, en particulier au niveau local.



VOTRE RÉPUTATION FAITE, IL EST TEMPS DE DÉVELOPPER VOS AFFAIRES

En choisissant Fix Auto, vous investissez dans un business model efficace qui a fait ses preuves auprès de centaines d'indépendants depuis plus de 25 ans à travers le monde. Vous investissez aussi dans une entreprise qui sait se démarquer de la concurrence et vous offre les clés de la réussite, tout en conservant vos valeurs.

Développez votre entreprise avec :

- Un modèle opérationnel solide axé sur la performance et la formation continue.
- Un soutien complet en image de marque et en marketing.
- Une expérience et une crédibilité avérées pour l'obtention d'accords auprès des assureurs.
- Des conditions d'achat exclusives en matière d'approvisionnement de pièces, peinture et consommables grâce à nos accords locaux et mondiaux.

Notre directeur a commencé sa carrière en tant que carrossier franchisé et est tout particulièrement sensible à votre réussite.



fixauto.com

FOURNISSEURS DE MARQUES MONDIALES PRIVILÉGIÉS



ZECARROSSERY

GÉNÉRALITÉS

Initiateur du réseau : Lucie et Laura Marie

Date de création : 2017

Forme juridique de l'enseigne : société par actions simplifiée

Adresse du siège : 1 rue Henri Spriet 14120 Mondeville

Téléphone : 09 80 80 69 35

E-mail : contact@zecarrossery.fr

Site internet : www.zecarrossery.fr

Responsable réseau : Laura Marie, co-fondatrice et responsable grands comptes (lauramarie@zecarrossery.fr) et Lucie Marie co-fondatrice et directrice administrative et financière (luciemarie@zecarrossery.fr)

Responsable et contact recrutement : Mickaël Ferrière, carburateur commercial (mickael@zecarrossery.fr) - 06 45 30 23 50



Laura et Lucie Marie, avec ZeCarrossery, poursuivent la saga automobile initiée par leur grand-père.



Visibilité et partenariats renforcés

2021, année chargée pour ZeCarrossery. Après avoir lancé leur enseigne de réparation et de remplacement de vitrage automobile l'an dernier avec ZePare-Brise, les sœurs Marie ont enchaîné ces derniers mois avec la création de Fleet Solutions. Il s'agit d'un ensemble de services dédiés aux flottes d'entreprise, avec un astucieux concept de partage de marge permettant des remises aux clients : les Crédi'Z. ZeCarrossery a également signé avec Aniel Marketplace (lire page 39) pour la fourniture de pièces et consommables à la marque For The Bodyshop (FBS). Enfin, l'enseigne s'est offerte son tout premier spot de publicité TV sur les chaînes du groupe TF1, cet automne (lire page 6).

CONDITIONS D'ACCÈS ET FINANCIÈRES

• **Profil des prospects :** passion (prendre toujours du plaisir à exercer son métier de carrossier), service (volonté d'offrir un service hors du commun pour satisfaire ses clients), ambition (n'avoir aucune limite), attaque (être déterminé.e et conquérant.e pour « réussir par la porte ou par la fenêtre ») et humilité (être à l'écoute et se remettre en question). Pas de profil préétabli : jeune entrepreneur ou carrossier expérimenté, venez comme vous êtes pourvu que vous vous retrouviez dans nos valeurs ! • **Nature du contrat et durée :** contrat de partenariat de cinq ans • **Droit d'entrée :** de 2 990 € à 4 990 € • **Redevance :** de 190 € à 250 €/mois en fonction de la formule commerciale choisie (hors communication) • **Engagement sur pièces de rechange et/ou achats peinture :** NC • **Autres :** le partenaire carrossier est le représentant unique de l'enseigne et du concept sur son secteur. Aussi, un pack de démarrage complet : enseignes, supports marketing personnalisés (site web, stratégie digitale, PLV, papeterie, etc.). Un plan de communication de lancement personnalisé : stratégie cross média (radio, social média, campagne distribution de flyers, Google Ads). Enfin, deux journées de formation : une au siège aux côtés de l'équipe réseau et des fondatrices et une sur site pour la prise en main du concept et des outils • **Services et accompagnements :** mise à disposition d'un intranet pour simplifier le quotidien du carrossier (traiter ses dossiers, communiquer en temps réel avec ses clients, gérer son parc de véhicules de prêt, choix des offres clients, traitement des devis...), Conditions exclusives : Lacour (DIVA pour le chiffage), partenariats Aniel Marketplace, FBS et VSF, Pakt France, programme d'accompagnement terrain pour développer son activité, création de contenus et de supports graphiques personnalisés à la demande.

SCAN DU RÉSEAU :

• **Nombre d'adhérents au 31/10/2021 :** 77 • **Objectif fin 2022 :** 110 • **Profil des adhérents :** des carrossiers qui partagent nos valeurs et qui ont la volonté d'être indépendants. Des carrossiers qui portent fièrement les couleurs de ZeCarrossery et qui ont l'envie de développer leur activité en s'appuyant sur le concept, les offres commerciales (franchise remboursée, carte carburant ou remise exceptionnelle) et une équipe réseau à leurs côtés. • **CA global :** NC • **CA moyen par établissement :** NC • **Surface moyenne par établissement :** NC • **Nombre d'employés moyen par établissement :** NC • **Nombre d'accords-cadres :** NC • **Nombre de partenaires fournisseurs :** NC

ZeCarrossery & ZePare-Brise



REJOIGNEZ LA CRÈME DES CARROSSIERS

Développer votre activité
grâce à de nouvelles offres
et une **communication**
sur mesure !

Et si c'était
VOUS
le carrossier
sur cette
photo ?

*Voir conditions en ligne ou en atelier.



JUSQU'À
FRANCHISE 400€
REMBOURSÉE*

JUSQU'À **250€** 150€
CARTE
CARBURANT*



OFFRE
BUZINESS* DU CRÉDIT
SUR UNE
MASTERCARD

OFFRE

09 80 80 69 35
contact@ZeCarrossery.fr
ou scannez pour nous contacter



Devenez ZeCarrossier,
Pare-Brizier ou même les 2 !



MÉTIER

Vitrage	32
Peintres	33
Réparateurs tôliers	34
Distributeurs	
Équipementiers	35
Marché cabines	36

Vite!

DISTRIBUTION

Autover devient Sekurit Service



La filiale de distribution de pièces de vitrage du groupe Saint-Gobain était présente sur Equip Auto On Tour. À cette occasion, Autover a mis en avant son nouveau nom associé à une identité visuelle revisitée qui prendra effet en 2022. En devenant Sekurit Service, la société vise notamment à renforcer sa notoriété. Affichée sur les pare-brise, lunettes arrière et autres vitres latérales, la marque est bien plus connue que celle d'Autover.

COMMUNICATION

Glass Auto Service à la TV



Le réseau de vitrage du groupe PHE a lancé une vaste campagne de communication TV du 27 septembre jusqu'au 12 décembre. Une première pour l'enseigne et un joli coup de projecteur pour les 350 spécialistes du réseau (vitriers comme carrossiers). Des billboards de 8 secondes sont diffusés entre 16h30 et 20h50 sur RMC Découverte, avant ou après les émissions. L'objectif est de booster la notoriété du 5^e acteur du vitrage en France, mais aussi de mettre en valeur la densité du réseau principalement implanté en zone rurale.

DÉVELOPPEMENT

France Pare-Brise ambitieux pour 2022

Après une bonne année 2020 en dépit de la crise sanitaire, avec 25 ouvertures de plus que prévu initialement, France Pare-Brise affiche ses ambitions : 500 points de vente d'ici 2023. Dans les deux ans à venir, l'enseigne du groupe Saint-Gobain vise l'ouverture de 400 centres et d'une centaine de corners dans d'autres enseignes, comme c'est déjà le cas chez First Stop. Les prospects rencontrés lors du salon Franchise Expo de septembre étaient des vitriers venus d'autres réseaux, bâtis sur des business models différents. Des entrepreneurs en quête de reconversion ont également été séduits par France Pare-Brise.

« Nous sommes vus comme un réseau "bankable" », sourit Laurent Colin, directeur du réseau, pour qui l'appui de Saint-Gobain fait figure d'atout. « Nous recherchons chez ces entrepreneurs des profils de cadre en reconversion, notamment, avec un sens de la gestion et une capacité à analyser des KPI [N.D.L.R. : indicateurs de performances clés] », précise-t-il.

Développer les grands comptes

2021 a confirmé la fin de la saisonnalité du bris de glace. Aussi, « prévoir l'activité est devenu plus difficile », selon le dirigeant. Même si certains phénomènes sont de retour avec la fin des mesures de confinement et de télétravail,



France Pare-Brise se concentre aussi sur la transmission et la reprise de centres, dont certains portent l'enseigne depuis vingt-huit ans.

comme le vandalisme qui pèse davantage sur le remplacement des vitres latérales. Parallèlement, sur un parc de plus en plus équipé d'ADAS et où LLD et LOA sont rois, ferrer les véritables détenteurs de ces véhicules est un enjeu majeur. « Nous souhaitons développer notre activité grands comptes et augmenter le nombre de nos flottes partenaires.

Nous avons passé du temps à nouer des liens avec les assureurs et il nous faut désormais varier l'apport d'affaires, d'où l'embauche d'un responsable grands comptes cet été », précise Laurent Colin. Autre forme de partenariats visés : ceux noués avec d'autres enseignes, à l'image de celui existant avec First Stop. ● r.thirion@zepsos.fr

MAILLAGE

Point S Glass atteint le seuil de crédibilité

Né en avril 2019, le réseau de vitrage Point S Glass, fort aujourd'hui de presque 200 baies spécialisées, vise les 300 sites. Recrutés parmi le vivier des plus de 600 Point S, l'enseigne vient d'ouvrir ses trois premiers centres dédiés : un à Bourgoin-Jallieu (38) et deux à Istres (13). Pour Lionel Haberlé, directeur des opérations France et International, « la taille du réseau atteint son premier seuil de crédibilité ». Directeur général de Point S, Christophe Rollet confirme sa pertinence : « Un véhicule sur quatre entrant dans nos centres a un problème de

vitrage. » Pour les centres, cette diversification est d'autant plus facile à s'approprier que, selon

Gaëtan Sauvage, animateur concept vitrage de l'enseigne, « deux à trois jours de formation



Gaëtan Sauvage (à gauche), animateur concept vitrage, et Lionel Haberlé, directeur des opérations France et International de Point S.

suffisent à former à la réparation et au remplacement vitrage un technicien déjà expérimenté en mécanique ». Lionel Haberlé estime qu'il est temps de s'ouvrir au marché du BtoB. « La taille de notre réseau commence à être visible des apporteurs d'affaires », se félicite-t-il. La chasse aux agréments va donc commencer, d'autant que Point S Glass estime n'avoir jamais employé de tarifs ou d'offres de conquête qui ait pu agacer les assureurs, comme d'autres acteurs du vitrage ont pu le faire... ● jm.pierret@zepsos.fr

SMART REPAIR

X'treme Color atteint les 100 carrosseries mobiles

Avec l'expansion de la LOA et de la LLD, de nouveaux besoins se sont fait sentir, comme la remise en état avant restitution du véhicule. Créé en 2007, X'treme Color s'est spécialisé dans la retouche peinture, en proposant ses services chez les concessionnaires. Avec sa méthode de raccord inédite sur pare-chocs, jantes, poignées, rétroviseurs ou encore baguettes, les équipes du réseau peuvent retoucher les zones abîmées sans avoir à traiter l'ensemble d'une pièce. L'enseigne propose aussi des réfections classiques et même le polissage des jantes frottées. X'treme Color se targue d'avoir actuellement un portefeuille de 800 partenaires qui lui font confiance : constructeurs, loueurs, revendeurs de véhicules



Christophe Goutay et Jerry Large, fondateurs d'X'treme Color, avec Sébastien Loeb lors du dernier Rallye du Mont-Blanc Morzine.

d'occasion et grandes enseignes de réparation.

Couvrir toute la France en 2022

Proposant son concept en franchise depuis 2014, la marque couvre 60 départements avec sa centaine de techniciens, soit au-

tant d'ateliers mobiles X'treme Color qui sillonnent la France et les DOM-TOM. « Après sept semaines de formation au siège de l'entreprise à Villefranche-sur-Saône (69), dispensée par un expert X'treme Color, et une semaine d'accompagnement sur le terrain, les franchisés ont ainsi

la capacité de développer leur réseau et leur activité en proposant un savoir-faire inédit et une approche du métier différente. L'objectif étant de délivrer la même qualité de service dans toute la France », rappelle la tête de réseau. L'ambition est désormais de couvrir intégralement l'Hexagone d'ici 2022 et dupliquer le concept au-delà des frontières. X'treme Color a d'ailleurs travaillé son image pour booster sa notoriété. Cerise sur le gâteau pour l'entreprise : un tout récent partenariat avec le Sébastien Loeb Racing, team privé du nonuple champion du monde des rallyes WRC. Pour la Peugeot 306 Maxi du pilote, les équipes d'X'treme Color ont développé des jantes innovantes, uniques et tricolores préparées spécialement. ●

Philippe Lamigeon

ÉCORESPONSABILITÉ

Carrosserie Rabatel : la peinture en mode RSE

Partisane d'une démarche de responsabilité sociétale et environnementale (RSE) jusque dans les moindres recoins de l'atelier, la Carrosserie Rabatel de Saint-Marcellin (38) s'appuie sur la peinture biosourcée. « La sensibilité environnementale est partagée par l'ensemble des collaborateurs, et en particulier notre chef peintre », témoigne Grégory Chave, le gérant. Celui-ci privilégie la ligne biosourcée Agilis de R-M (teintes de base, apprêts, diluants et liants), lancée en 2020, pour affirmer

son ambition écoresponsable dans la cabine de peinture. « J'ai mesuré, dès la phase de test, les bénéfices des produits de la gamme, en particulier leur rapidité d'application et de séchage, tout en utilisant moins de produit. Le gain de temps en cabine s'est traduit en économie d'énergie significative », ajoute-t-il. L'homme estime ainsi avoir divisé par trois sa consommation de produits de peinture et, dans le même temps, réduit ses besoins en consommables. ●

R. T.



La Carrosserie Rabatel a pu augmenter sa productivité et donc sa rentabilité avec la gamme Agilis de R-M.

ÉQUIPEMENT

PPG a dépassé les 150 MoonWalk en France



Le fabricant américain de peinture peut se féliciter du succès de sa machine de préparation automatisée. Début octobre, 150 MoonWalk avaient été vendues en France depuis son lancement il y a deux ans. En Europe, 870 unités ont été écoulées. Aperçu sur les six étapes d'Equip Auto On Tour cet automne, le MoonVan, fourgon entièrement équipé pour les démonstrations en local, a saisi l'opportunité du salon pour rendre visite à encore plus de carrossiers, de concessionnaires, d'agents et

de centres de formation. Responsable commercial PPG dans les Hauts-de-France, Frédéric Paradis s'est ainsi appuyé sur la venue de la camionnette à Lille (59), le 9 octobre dernier, « pour aller rencontrer clients et prospects sans rendez-vous. Nous flashons un OR et proposons ensuite au peintre d'appliquer la peinture préparée avec MoonWalk. » Preuve supplémentaire de la flexibilité offerte par le véhicule-atelier dans ses déplacements, pour tant planifiés à l'année. ●

R. T.

Vite !

DIGITAL

Standex met de la couleur dans le Cloud



La marque de peinture d'Axalta permet l'accès à sa base de données en ligne via les smartphones. Trois solutions Standex iQ Cloud ont été développées pour les ateliers en prenant en compte les exigences spécifiques chacun. Elles vont d'une variante connectée – Standex iQ Cloud 100 % – à une version partiellement sans fil – Standex iQ Cloud 100 % Plus – à la version intégrée totalement sans fil de tous les éléments – Standex iQ Cloud 100 % TOP.

ENVIRONNEMENT

AkzoNobel distingué à la COP26



À l'occasion de la Conférence de Glasgow 2021 sur les changements climatiques (COP26), le fabricant de peinture néerlandais a reçu le Terra Carta Seal des mains du Prince Charles. L'entreprise s'est engagée, à l'horizon 2030, à réduire ses émissions de carbone de 50 % et vise également 100 % d'électricité renouvelable et zéro déchet non réutilisable. AkzoNobel est le seul industriel de la peinture à avoir été honoré durant l'événement.

R&D

Nouveau centre Sherwin-Williams

Le fabricant de peinture américain, propriétaire des marques de Valspar en Europe, vient de lancer la construction de son nouveau centre de recherche et développement mondial. Sur une surface de 600 000 m², l'établissement situé à Brecksville, dans l'État de l'Ohio (USA), présidera au développement de produits, à la recherche sur les revêtements, la technologie des couleurs et l'ingénierie des procédés.

Vite !

PRÉVENTION

L'INRS signe un nouveau guide



Le guide des bonnes pratiques en matière de ventilation d'atelier de carrosserie, conçu par l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS), vient de paraître. Le document analyse les principaux risques que fait courir la présence d'agents chimiques dangereux dans l'atelier sur les collaborateurs. Le guide propose des recommandations afin de prévenir ces risques, par la mise en place de dispositifs de ventilation.

FORMATION

CarCoating Solution certifié Qualiopi

Le spécialiste de l'équipement d'atelier et de solutions pour la carrosserie vient d'être certifié Qualiopi par l'organisme ICPF. La certification atteste de la qualité du dispositif développé par CarCoating Solution pour ses prestations de formation, désormais éligibles aux financements par l'OPCO Mobilités. Ses formateurs et techniciens ont été impliqués en amont de l'audit mené dans ce cadre, selon sept critères.

REMARKETING VO

Deux nouveaux centres Sineo

En janvier prochain, le groupe spécialisé dans le reconditionnement de véhicules d'occasion ouvrira deux nouvelles usines à Lyon et à Marseille. Après Toulouse début 2021 et Bordeaux en septembre dernier, Sineo se dessine ainsi un maillage renforcé dans l'Hexagone et s'offre une capacité de traitement de 25 000 VO supplémentaires. Ces établissements vont nécessiter l'embauche de nombreux professionnels de la carrosserie : tôliers, peintres, préparateurs, selliers, etc.



RÉPARATION DES PLASTIQUES

Le Cesvi privilégie la soudure au collage

À l'occasion du crash-test RCAR de la nouvelle Twingo électrique, le 12 octobre, le technocentre Cesvi France a mis l'accent sur l'intérêt de souder les plastiques plutôt que de les coller au moment de les réparer. Gain de temps et valorisation du taux de main-d'œuvre sont les deux principaux arguments exposés par les techniciens formateurs Didier Cothet et Jean-Claude Demeulemeester en présence de nombreux réparateurs et représentants d'assureurs. L'organisme de formation du groupe Covéa propose une formation dédiée à la réparation des plastiques, avec une demi-journée consacrée au collage, une autre réservée à la soudure. « 1 kg de bobine de plastique, soit 100 mètres de baguettes pour

souder, coûte 50€ HT : le rapport matière/réparation est très faible. Or, plus de deux tiers des plastiques peuvent être soudés. À titre de comparaison, une cartouche de colle vaut 30€. Sachant que la soudure demande trois à quatre fois moins de temps et pèse l'équivalent du temps de préparation au collage, le calcul est vite fait », insiste Jean-Claude Demeulemeester.

Des étapes à respecter

Moins coûteuse et plus rapide, la soudure dernière génération exige des précautions. « Il faut d'abord reconnaître le plastique concerné avant de se lancer : polycarbonate, polypropylène ou ABS* », souligne Didier Cothet. Il recommande aussi l'usage d'un chalumeau à air chaud pour



La soudure ne fonctionne qu'en-dessous de 15 % de talc dans le plastique qui compose l'élément.

fondre les baguettes de plastique (300 °C pour le polypropylène, 350 °C pour l'ABS). Puis, « si la matière n'est pas identifiée, il faut faire le test avec une tige de chaque plastique pour voir laquelle accroche à la surface à souder », précise le formateur. Enfin, commencer par souder à l'intérieur

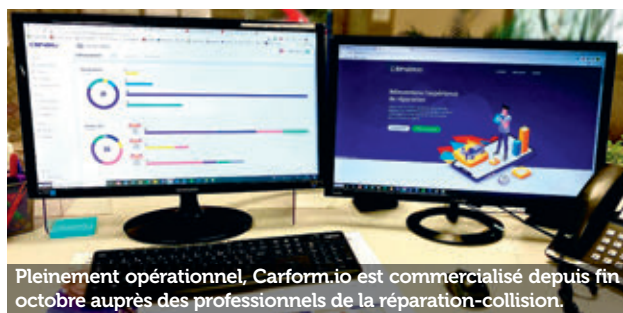
de l'élément pour plus de solidité. « Il y a un vrai savoir-faire dans la soudure par rapport au collage. Et elle ne génère pas de surépaisseur puisque tout le plastique est fondu à l'intérieur de la cassure », ajoute Didier Cothet. ●

r.thirion@zepros.fr

* acrylonitrile butadiène styrène.

DIGITAL

Carform.io brise la barrière atelier/client



Pleinement opérationnel, Carform.io est commercialisé depuis fin octobre auprès des professionnels de la réparation-collision.

Un nouvel outil « full web » vient de débarquer dans l'écosystème de la carrosserie automobile. Carform.io est né de l'esprit et des compétences professionnelles de Franck Giordanengo, dirigeant associé du groupe CDA, et de son frère Marc, spécialiste dans le conseil en digital, notamment auprès d'assureurs. L'outil promet des fonctionnalités qui mettent de l'huile dans les rouages de la communication entre les collaborateurs : centralisation de l'activité et planification des tâches, pilotage du travail des

équipes et badgeage des compagnons, digitalisation de l'atelier lui-même et gestion de la flotte de véhicules de remplacement. Mais aussi entre réparateur et donneur d'ordre, avec réception des avis de sinistre et interfaçage avec les outils de chiffrage et de gestion existants (Darva, Sidexa, etc.). Sans oublier le lien réparateur-client automobiliste, puisqu'il permet des modules de devis et de rendez-vous en ligne interfacés avec l'outil de suivi d'atelier du garage. ●

R. T.

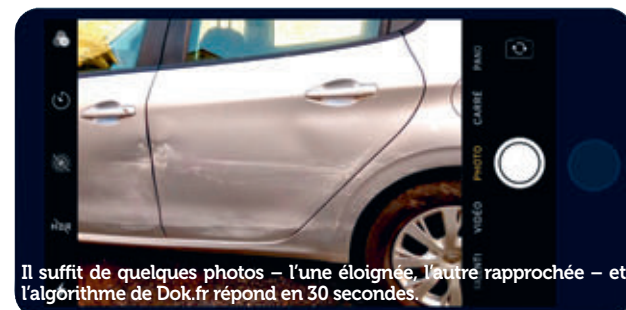
DEVIS CARROSSERIE

Obbo Digital lance l'application Dok.fr

Non content d'être récompensé aux Ze Awards de l'Auto 2020, Boris Le François, dirigeant d'Obbo Carrossiers, est aussi un précurseur. Le smart repair est devenu sa spécialité. Et compte tenu de sa maîtrise des process et des coûts, il a développé, sous le nom d'Obbo Digital avec son partenaire SoyHuCe, une application pour forfaitiser les petites et moyennes réparations. Son nom : Dok.fr. « L'appli fonctionne avec une intelligence artificielle capable d'analyser trois niveaux de dégâts

– “small”, “medium”, “large” – de manière automatique. Puis elle génère un devis immédiatement », explique-t-il. À ces trois niveaux de dégâts correspondent trois forfaits : 200 € pour le “small”, 250 € pour le “medium”, 350 € pour le “large”. « Nous levons aussi les freins liés au jargon du métier : le hayon est devenu le coffre, le pavillon est devenu le toit. Les clients apprécient cette transparence et que l'on s'adresse à eux avec les mêmes termes », insiste B. Le François. ●

R. T.



Il suffit de quelques photos – l'une éloignée, l'autre rapprochée – et l'algorithme de Dok.fr répond en 30 secondes.

ADAS

Le recalibrage avec écran essaime



Numérisées, les cibles sont projetées via un projecteur courte distance associé sur l'écran du CSC-Tool Digital Hella Gutmann, qui s'appuie sur l'outil de diagnostic Mega Macs.

La solution Digital ADAS de BrainBee, filiale de Mahle, pionnière du recalibrage ADAS avec écran, n'est plus seule sur le marché. Hella Gutmann et Texa lui emboîtent le pas. Logique, puisque *« pour le calibrage de la caméra frontale statique uniquement, 21 des 26 marques de voitures les plus courantes en Europe ont des cibles numériques qui leur sont spécifiques »*, précise l'équipementier allemand. Hella Gutmann propose donc une formule rationalisée avec le CSC-Tool Digital supprimant la contrainte de stockage des cibles (20 chez Hella). Les cibles numériques

sont accessibles via l'appli CSC-Tool Digital, disponible sur l'App-Store d'Apple. Le réparateur peut soit acheter l'ensemble des cibles, soit les louer à la semaine, soit au mois en fonction de son utilisation. Texa, quant à lui, a adapté un écran à son banc RCCS 3. *«L'outil affiche les cibles constructeurs à taille réelle et leur actualisation se fait en ligne via notre outil de diag associé, pour une meilleure couverture du parc»*, explique Francis Pègues, directeur de Texa France. Convaincu du potentiel marché, le dirigeant estime que son ADAS avec écran représentera les deux tiers de ses ventes à terme. ●

r.thirion@zepros.fr

DISTRIBUTION

Aniel Marketplace multiplie les partenariats

La place de marché du Groupe Faubourg vient de signer des accords avec ZeCarrossery et A+Glass. Deux types d'enseignes différents mais une confiance similaire en un fournisseur qui a su étendre son offre à quinze millions de références au total via les distributeurs partenaires de sa marketplace en ligne. Les adhérents ZeCarrossery et ZePare-Brise



ainsi que les 450 franchisés A+Glass vont bénéficier de tarifs négociés sur l'offre de pièces de carrosserie et de consommables, notamment les produits de parapeinture à la marque maison For The Bodyshop (FBS), ainsi que sur 10000 références de vitrage du catalogue. A+Glass a même négocié une remise de fin d'année pour ses membres. Pour marquer le coup, ZeCarrossery a conçu pour ses réparateurs une ZeBox d'une valeur de 130 €, contenant des échantillons de produits FBS et qui sera également fournie aux nouveaux entrants. ●

R. T.



TENDANCE

Boosté par le rééquipement et le VO

Malgré une année 2020 marquée par un recul de l'activité réparation-collision, le marché des cabines de peinture s'en est mieux sorti que celui des pièces et des autres équipements. Le « Big Three » que représentent Weinmann Technologies, Omia et Europa – cumulant 80 % du marché et 35 M€ de CA France – a su limiter l'impact de la crise du Covid-19. « Au niveau des entrées de commande validées, nous n'avons reculé que de 8 % par rapport à 2019, année record pour nous », témoigne Lionel Rodrigues, directeur de la division automobile d'Omia. Avec un peu plus de temps pour se consacrer à leur projet d'agrandissement ou de renouvellement d'équipements, les réparateurs ont « souvent pris le risque de valider de gros investissements malgré le manque de visibilité sur l'activité des mois suivants », ajoute-t-il.

« Nous avions prévu une croissance de 15 % début 2020 et nous étions inquiets lorsque le premier confinement a été annoncé. Mais l'activité a redémarré plein pot en juin-juillet et le fort développement du reconditionnement VO nous a permis de revenir au niveau de 2019, mais sur neuf mois au lieu de douze », se félicite André Courtois, dirigeant de Weinmann Technologies.

Belle année 2021 en perspective

Globalement, l'année 2021 s'est révélée conforme aux attentes des fabricants de cabines. « Nous enregistrons de grosses commandes et pensons retrouver l'activité de 2019 », affirme Jean-Claude Bartnicki, business development manager de Symach. « Nous avons battu notre record d'entrées de commandes sur un semestre », se réjouit de son côté L. Rodrigues. « Notre progression



Les cabines récentes sont de plus en plus équipées d'une table élévatrice pour que le peintre puisse pistoler partout à hauteur d'homme.

du premier semestre nous permet d'espérer atteindre les + 15 % visés l'an dernier, surtout sur les cabines VP et VUL, compte tenu du dynamisme du remarketing VO », appuie A. Courtois. Chez Europa, Pascal Koziol, directeur commercial, reconnaît faire face à « un premier semestre un peu faussé car en partie occupé par l'installation de grosses affaires en portefeuille depuis 2020, qui nous ont beaucoup mobilisés côté production et montage.

Mais depuis la fin des vacances, les professionnels, qui avaient besoin de couper et avaient reporté leurs commandes, ont repris le chemin de l'investissement. » En quête de cabines plus polyvalentes, moins énergivores et capables d'absorber davantage de flux, ils sont plus nombreux que prévu parmi les quelque 3000 carrossiers indépendants, 5000 agents de marque et 2000 concessionnaires de France à faire le choix

CHIFFRES

- 10 000 cabines de peinture en France environ
- Âge moyen entre 20 et 30 ans
- 2 500 ont 10 ans ou moins
- 6 500 cabines sont alimentées au gaz
- 1 000 cabines fonctionnent encore au fioul
- 350 à 400 cabines vendues par an
- 80 % du marché détenu par trois fabricants

*Étude CNPA

d'investir. Un investissement souvent lourd qui, lorsqu'il s'ajoute à un nouveau laboratoire de peinture, une aire de préparation qui va avec et le génie civil nécessaire, peut s'élever à 130 000 € selon la récente étude du CNPA sur l'état du parc de cabines de peinture en France. ●

Dossier réalisé par r.thirion@zepros.fr

CONJONCTURE

Inflation et pénurie : jusqu'à 15 % de hausse

Les fabricants de cabines font eux aussi face à l'explosion des cours de matières premières, à la pénurie de semi-conducteurs et à la hausse du coût de transport. « Nous avons donc revu notre grille tarifaire le 1^{er} juillet et la hausse moyenne se situe autour de 13 %, c'est historique. Le prix des caillebotis a bondi de 48 %, les moteurs sont plus chers eux aussi. Et l'achat d'acier pèse lourd, puisque la tonne de tôle prélaquée est passée de 800 à 2500 €, mais nos clients ont anticipé car nous les avons avertis », relate L. Rodrigues (Omia). P. Koziol (Europa) rappelle même que la tôle « représente 30 % du coût de revient d'une cabine, ce qui nous a poussés à augmenter nos prix de 15 % pour préserver notre marge. Mais la conjoncture fait que le client accepte plus facilement les hausses, même s'il y a des négoc-



ciations commerciales par la suite. » Le flux tendu est également de mise depuis que semi-conducteurs et autres composants électroniques se sont raréfiés. « Nous avons stocké pour éviter toute pénurie », se félicite toutefois J.-C. Bartnicki (Symach). « Nos automates 15'' ont besoin de ces composants. Les tables élévatoires aussi nous coûtent plus cher. Mais l'entreprise est sereine car nous avons pu stocker suffisamment avant les hausses et les pénuries. Et ainsi pu limiter les augmentations de tarif », insiste A. Courtois (Weinmann Technologies). ●

PRODUCTIVITÉ

L'enjeu du smart repair

Sur un marché où la restitution dans le cadre de LLD ou de LOA pèse de plus en plus lourd, la carrosserie rapide devient une tendance lourde.

Tous les fabricants s'y sont mis. « En 2021, notre cabine One Day Repair cartonne, notamment auprès des concessionnaires, même si les indépendants commencent à être convaincus. Ceux qui l'ont choisie atteignent des niveaux de productivité exceptionnels et projettent de belles marges », explique A. Courtois (Weinmann Technologies). Le multisite CDR Group (Five Star) s'en est équipé. Europa a lui aussi son concept dédié, « qui ne se substitue pas à la cabine de base mais vient en complément : c'est un coût supplémentaire mais l'augmentation des cadences permise est importante », précise P. Koziol. « Nous proposons la Full Repair en monoposte, équivalent d'une cabine traditionnelle en termes d'occupation des sols mais équipée de

tout l'outillage pour la préparation et le séchage, en plus d'une table élévatrice, pour qu'un seul opérateur puisse tout y faire. Mais aussi la Twin Repair – double poste – pour créer deux flux indépendants chez les carrossiers ou les centres VO. Elles peuvent être placées côte à côte ou en mode traversant », détaille L. Rodrigues (Omia). Un investissement deux

fois supérieur à la traditionnelle Luxia « mais qui peut être amorti deux fois plus vite ». J.-C. Bartnicki (Symach) confirme qu'il est « essentiel de distinguer les flux car cette activité est déconnectée des process habituels de réparation ». Il relève cependant que l'intérêt généré ne multiplie pas encore les commandes de cabines FixStation. ●



Selon L. Rodrigues (Omia), à raison de huit à dix véhicules par jour en cabine Twin Repair pour 400 à 800 € par réparation, deux ans sont suffisants pour amortir l'investissement.

VÉTUSTÉ

Un parc à renouveler partiellement mais rapidement

Les professionnels de la réparation ne sont pas tous logés à la même enseigne en termes d'équipement. Afin de les accompagner dans le renouvellement de leur matériel, le CNPA a diligenté une étude sur l'âge, l'état et le système d'alimentation des cabines du parc français. Histoire, aussi, d'inciter le gouvernement à prendre en compte les besoins de renouvellement des cabines, dans le cadre du Plan de relance décidé en 2020. Réalisée sur un panel de 979 ateliers*, l'enquête révèle une moyenne d'âge de l'équipement entre 20 et 30 ans. Et en dépit de cela, seuls 33 % des entrepreneurs du secteur envisagent de remplacer leur cabine. Une proportion légèrement plus importante chez les RA1 que chez les RA2 et indépendants. Ce constat n'alarme pas forcément les fabricants, qui estiment à 25 ans la durée de vie

moyenne d'une cabine contemporaine. Sauf que les plus anciennes sont parfois obsolètes. Car si près de trois-quarts d'entre elles fonctionnent au gaz, plus de 26 % sont encore alimentées au fioul, très émetteur de CO₂. Une gageure dans un métier où les contraintes environnementales sont plus fortes que jamais. Il existe d'ailleurs une forte disparité entre concessionnaires d'un côté et agents et carrossiers indépendants de l'autre : les premiers ne sont que 7 % à utiliser encore une cabine au fioul, quand ils sont plus de 37 % chez les seconds !

Répondre aux objectifs du Plan de relance

Il y a donc urgence à remplacer ces dernières. « Le renouvellement des cabines de peinture s'inscrit dans les trois volets principaux du Plan de relance. L'écologie, car avec les cabines de dernière



Les cabines d'Europa et des deux autres leaders du marché sont à 100 % fabriquées en France.

génération ou les adaptations possibles sur celles de la génération précédente, il est possible d'économiser 50 % d'énergie par rapport à une cabine ancienne et de réduire l'empreinte carbone de leur usage. La compétitivité, car la baisse de la facture énergétique couplée à l'utilisation d'un outil plus performant amé-

liorera la productivité. La cohésion, car l'activité carrosserie concerne une grande partie des acteurs de la filière des services automobiles, mais aussi les industriels », plaide le CNPA auprès du gouvernement en amont de l'annonce du Plan de relance. L'espoir d'obtenir des subventions pour les entrepreneurs de la filière

est donc plus que jamais d'actualité, d'autant que le renouvellement des cabines figure en tête de liste des chantiers prioritaires selon l'organisation professionnelle. Les arbitrages sont en cours du côté des pouvoirs publics. ●

* Concessionnaires, agents de marques, carrossiers indépendants, avec ou sans enseigne.

MASTERCAR4

LE LOGICIEL DE GESTION

POUR LA RÉPARATION

ET LA VENTE AUTOMOBILE

Contactez-nous au 04 78 66 26 27 ou sur www.cilea.fr

CONSTRUISEZ VOTRE DMS AVEC

Cilea 
Software & Services



Panther Pro Automotive

OUTILLAGE

SON INTENTION
VOUS FAIRE PLAISIR POUR LES FÊTES



TABLE MODULABLE
PP-WST53-M

Table adaptée aux ateliers automobiles et aux interventions à domicile. Elle peut accueillir un module pour table de retournement.



RL-EEZ
PPD-380012N

Système de découpe pour le vitrage collé, qui permet d'intervenir depuis l'intérieur du véhicule grâce à sa télécommande sans fil. S'utilise avec de la corde nylon Kevlar®, ce qui élimine le risque d'endommager la carrosserie et les garnitures du véhicule.



FITGLASS
PPP-WST210N2

Outil permettant une manipulation confortable (dépose et pose) de tous les vitrages automobiles par 1 seul technicien.

Tel. 02 54 82 32 95 - contact@panther-pro.fr

panther-pro.fr

TURTLE WAX

Nettoyant habitacle



Le pulvérisateur Hybrid Solutions Streak-Free Mist Interior Detailer nettoie et désodorise les sièges – en cuir ou tissu – du véhicule. Sa formulation à base d'enzymes naturelles nettoie les taches et élimine les odeurs qui peuvent se déposer sur les tissus. De plus, il nourrit et restaure les éléments en cuir tout en

les protégeant des rayons UV du soleil. Le vaporisateur est ergonomique et produit une brume fine et continue de manière à traiter uniformément les surfaces.

www.turtlewax.com

CROMAX

Nouvelle base mate de mélange

La base mate Cromax Pro Pure Blue WB22, de couleur bleu pur verdâtre, bénéficie d'une haute chromaticité, tendance de plus en plus présente chez les constructeurs dans leurs formules de teintes d'origine aux couleurs tirant sur le bleu. Hormis les teintes dites solides, elle est particulièrement adaptée pour celles à effets et comprenant des pigments. Elle s'applique en mouillé sur mouillé pour un gain de temps non négligeable. La formulation de la teinte est d'ores et déjà disponible sur ChromaWeb, le logiciel de recherche de teinte en ligne de la marque.


www.cromax.com


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.

■ CONSOMMABLES
 ■ INGRÉDIENTS PEINTURE
 ■ EPI
 ■ OUTILLAGE
 ■ VITRAGE

MILWAUKEE

Meuleuse polyvalente

La meuleuse FSAGV125XPBD de la nouvelle gamme M18 FUEL offre des performances comparables aux modèles filaires de 1200 W, avec cinq niveaux de vitesse. La vitesse 1 (3500 tr/min.) est recommandée pour le meulage et la finition sur l'acier inoxydable.

La vitesse 2 (4500 tr/min.) est idéale pour l'acier et l'aluminium et élimine la peinture et la rouille, au même titre que la vitesse 3 (jusqu'à 6000 tr/min.). Avec la vitesse 4 (jusqu'à 7500 tr/min.), le pro peut rectifier les erreurs de meulage et pratiquer les finitions. Enfin, la vitesse 5 (jusqu'à 8500 tr/min.) assure le meulage, les retouches et les coupes. Compacte, légère (à peine 2,7 kg) et dotée d'une poignée auxiliaire anti-vibration et réglable, elle bénéficie également du système FIXTEC qui permet de changer facilement de disque (diamètre de 125 mm) sans outil. Prix : 309 € HT.



Technologie
RAPIDSTOP
de frein inertiel
rapide

www.milwaukee.fr

ECAR

Vernis spécial jantes résistant



Ce vernis spécial jantes ultrarésistant Wheels Clear Coat EC 6000 bénéficie d'une excellente adhérence. Particulièrement dur, il offre une résistance accrue aux rayures, à l'eau, aux gravillons, aux chocs... La finition brillante du produit conserve toute sa clarté dans la durée grâce à un additif anti-UV. Son application s'effectue sur peinture sèche avec un pistolet de buse 1,3 à 1,5 mm, avec un temps d'attente de 10 minutes entre les deux couches. Pour un séchage à cœur, il est recommandé d'attendre au moins 24 heures. Prix : 39,90 € le pot de 1 litre.

www.peinturevoiture.fr

PANTHER PRO AUTOMOTIVE

Table de travail modulable

La table PP-WST53-M, repliable et configurable, peut être utilisée comme table de préparation carrosserie (pour déposer capots, pare-chocs, portières...) ou encore comme table à pare-brise. La charge maximale est alors de 45 kg. Elle peut également accueillir sur la partie haute un module d'évolution pour table de retournement (réf. PP-WST53-RET). Elle se compose d'un support pliable et quatre becs légers (5 kg au total) que l'on peut facilement ranger dans un véhicule quand il s'agit d'effectuer une réparation sur le lieu où se situe le véhicule.


www.panther-pro.fr

SONIC EQUIPMENT

Servante d'atelier dédiée aux PL



La servante S12XD, avec son gabarit XXL (1027 x 1054 x 668 mm), est dotée de huit tiroirs (sept peu profonds et un profond) qui lui permettent d'accueillir 723 outils sélectionnés spécifiquement pour l'univers du PL : ensemble complet de douilles, différents jeux de clés et pinces, chasse-goupilles en carbone ultrarésistants... Chaque tiroir peut supporter jusqu'à 40 kg de charge. Au total, tiroirs, plan de travail – en acier inoxydable – et rangements sur les côtés peuvent supporter une charge maximale de 400 kg. Pratique : les tiroirs sont 100 % extractibles grâce à un système de glissière à roulement à billes. Enfin, une serrure de sécurité centralisée est située à l'avant.

www.sonic-equipment.com

LUMILEDS

Lampe révélatrice de couleurs

La lampe d'inspection sans fil Philips Penlight Premium Color+ est dotée d'une LED CoB haute performance qui permet de révéler les nuances de couleurs des objets, avec un indice de rendu des couleurs très élevé (95). Deux intensités lumineuses sont disponibles : le mode Boost avec sa lumière blanche de 200 lumens (pour les tâches de précision) et un mode Éco avec un flux de 120 lumens. Un spot puissant de 180 lumens est également proposé pour une visibilité plus précise sur une zone spécifique. Son autonomie est de 4 heures (la recharge complète étant de 2 heures). Enfin, elle est résistante aux impacts (IK07), à l'eau (IP54) et aux produits chimiques.


www.philips.com/led-work-lights

AkzoNobel

Joyeuses fêtes de fin d'année et meilleurs vœux pour 2022 !

Au nom de toute l'équipe Vehicle Refinishes d'AkzoNobel, nous remercions l'ensemble de nos clients pour leur fidélité et la confiance qu'ils nous ont témoignée tout au long d'une année encore pleine de défis. Que 2022 soit pour tous nos partenaires, ainsi que pour tous ceux qui souhaiteraient s'associer à nos marques, une année de grandes ambitions et de beaux succès.

Pour toutes informations :
www.akzonobel.com

