

PROFESSION | NUMÉRO 114
DÉCEMBRE 2025

carrossier

MAGAZINE

100% CARROSIERS RÉPARATEURS

DÉPÔT LÉGAL À PARUTION, ISSN 1262-3792

sia
style



Le ponçage n'a jamais été aussi stylé



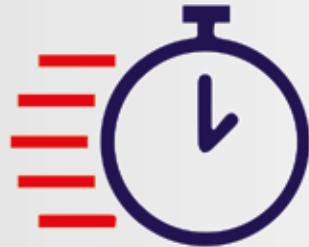
La plateforme informatique de gestion des sinistres automobiles par cession de créance

25 ans d'expérience - 140 000 dossiers annuels

UN DOSSIER HORS AGREEMENT ? PROPOSEZ LA CESSION DE CRANCE.



Simplicité



Rapidité



Gestion 100%
dématérialisée



Pas d'avance de
frais pour le client

LA GARANTIE D'ETRE PAYE

RENSEIGNEMENTS ET ASSISTANCE FFC

01 44 29 71 29

Projecteur

Profession Carrossier met à l'honneur une personnalité remarquable pour son engagement dans la filière.



Laura Marie



PAGE 18

Cofondatrice et directrice commerciale de ZeCarrossery

PROFESSION
Carrossier
LE MAGAZINE 100% CARROSSIERS RÉPARATEURS

Éditeur :

AtoutMedias

Société par actions simplifiée
au capital de 1000 euros Siège social:
4 rue Léon Martine - Bâtiment B - 92290
Chatenay-Malabry (France)
988529749 RCS Nanterre
NAF 5813Z - TVA Intracom. FR14988529749

Directeur de la Publication :

Stéphane Colet
contact@atoutmedias.com

Rédactrice-en-chef :

Élodie Fereyre
Tél. : 06 32 97 56 76
elodie.fereyre@profession-carrossier.com

**Directeur de clientèle
et régie publicitaire :**

Olivier Taurines.
Tél. : 06 16 90 05 35
olivier@interludes.fr

Ont collaboré à ce numéro :

Philippe Colombet
Charlotte Cousin
Jean-François Leray
Bruno Tallut

Imprimé en France.
Dépôt légal à parution
ISSN 1262-3792



30 ANS !

En cette fin d'année 2025, Profession Carrossier célèbre ses 30 ans !

Né en 1995 sur une idée de Jean Gaudens, son concept repose alors sur un tour de table de 6 ou 7 partenaires non concurrents qui financent le support. La forme et le fond ont donc bien évolué depuis, boostés notamment par Pierre Besomi (Nouveaux Horizons) qui a racheté le titre en 2020 avant de le céder à Stéphane Colet (Atoutmédias) en juin dernier.

Aujourd'hui, média de référence des carrossiers, partenaire des grands événements auto, Profession Carrossier poursuit sa route sans changer d'ADN mais avec de nouvelles ambitions, notamment sur son offre digitale. Toujours proche du terrain, à l'affut des dernières tendances et riche en solutions pratiques, il se veut contributeur à l'essor d'un secteur porté avant tout par des métiers « passion ».

Ce 114^e numéro revient sur les principales innovations présentées lors du salon Equip'Auto (pages 10-11, mais aussi tout au long de l'édition).

La rubrique « enquête » est consacrée aux agréments d'assurance.

Contrainte ou opportunité, le sujet revient sur le devant de la scène (page 14). La rubrique « stratégie », quant à elle, nous emmène sur les chemins de l'écoresponsabilité en carrosserie (page 22).

Un numéro « anniversaire » qui, ne dérogeant pas à la règle, couvre toute l'actualité de la planète « carrosserie-réparation » et ouvre des pistes de réflexion pour préparer un bon millésime 2026.

Elodie Fereyre

Partenaires



Fédération Française de Carrosserie
Industrie et Services



New Caréco : nouveau départ pour le réseau

Nouvelle ère pour la coopérative Caréco qui bascule en SAS pour gagner en souplesse et agrandir son réseau, ambitionnant de doubler son maillage en trois ans.



New Caréco ambitionne, à l'horizon 2028, d'atteindre 35 à 40 centres VHU en France.

© Charlotte Cousin

Le réseau de pièces auto d'occasion Caréco a profité du dernier salon Equip Auto pour annoncer une transformation majeure de sa gouvernance avec la création de New Caréco, marquant le passage d'un modèle coopératif à une société par actions simplifiée (SAS). Créé en 2003, le réseau regroupe aujourd'hui une vingtaine de centres VHU issus d'entreprises familiales parfois centenaires. « *Sans renier le statut coopératif* », ce changement de statut vise à offrir plus de souplesse d'adhésion, explique Pierre Largillier, directeur général de Caréco France. Le nouveau modèle prévoit ainsi trois niveaux, le premier d'entre eux regroupant les actionnaires et porteurs de l'enseigne Caréco, bénéficiant des approvisionnements de véhicules négociés en amont. Le niveau 2 comprend les membres affiliés sans participation au capital, mais bénéficiant de la marque et de ses ressources. « *La grande nouveauté* » réside dans le troisième niveau qui vient accueillir les nouveaux entrants, ni actionnaires, ni sous enseigne, et ne bénéficiant pas des approvisionnements véhicules. Sélectionnés selon un cahier des charges qualité, ils pourront par la suite évoluer vers les niveaux supérieurs. L'objectif annoncé : passer de 20 à 35-40 centres en trois ans, via une expansion « *raisonnée et harmonieuse* » sur le territoire. Autre annonce forte : le recycleur suédois Autocirc (ayant déjà racheté 6 centres Caréco depuis 2023), devient actionnaire, par Autocirc France, du nouveau Caréco. Une alliance qui permet d'intégrer des CVHU suédois, réputés pour leur volume : enrichissant ainsi l'offre disponible pour les réparateurs français : « *Nous allons pouvoir augmenter la largeur et la profondeur de notre stock. L'apport va être énorme* », annonce Pierre Largillier. •

Charlotte Cousin

Carlyle rachète BASF Coatings

Un accord de transaction a été conclu entre le fonds américain Carlyle et BASF pour le rachat de la division peinture automobile du groupe.

La valeur de la transaction s'élève à 7,7 milliards d'euros. Sous réserve des autorisations réglementaires habituelles, elle devrait être finalisée au cours du deuxième trimestre de 2026.

Cela signifie que BASF céderait ses deux marques R-M et Glasurit.

Toutefois, BASF réinvestira également dans les activités de revêtements avec une participation de 40 % et recevra, à la clôture de la transaction, un produit en espèces avant impôts d'environ 5,8 milliards d'euros.



Étendu sur 43 hectares, le site de Breuil-le-Sec (Oise) produit 40 000 tonnes de peintures automobiles chaque année.

Pour rappel, la société est présente en Europe, en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Asie-Pacifique et a généré

un chiffre d'affaires d'environ 3,8 milliards d'euros en 2024. En Belgique, BASF Coatings possède un site à Bornem. •

© BASF

SIA fait rimer style innovation et abrasifs



SIA Abrasives, acteur majeur sur le marché des abrasifs, a fait le plein de nouveautés à l'occasion du dernier salon Equip Auto. La société suisse qui appartient au Groupe Bosch, a notamment présenté son nouvel abrasif 5500 Siastyle : une véritable révolution dans le domaine du ponçage, mais également deux autres innovations sous le signe de la durabilité et du spot repair.

Siastyle un ponçage performant et stylé !

Avec 5500 Siastyle, SIA tient sa promesse : vous faire aimer le ponçage ! Le nouveau disque 5500 Siastyle se compose de grains de céramique durables qui assurent un ponçage uniforme et précis avec une granulométrie allant de 60 à 800, associés à une technologie d'épandage innovante pour un enlèvement de matière très efficace. Doté du système de multi perforation Multi Match, il s'adapte sur toutes les ponceuses électriques et est compatible avec des plateaux de 6 à 81 trous.



Sa conception intègre également des macro-canaux d'air ainsi qu'une disposition sinusoïdale des îlots de grains qui optimisent l'évacuation de la poussière, garantissant ainsi une durée de vie prolongée et des conditions de travail plus saines. Côté design, la gamme dispose d'un code couleur unique qui correspond à une étape de ponçage bien définie. Grâce aux triangles colorés de taille proportionnelle

à la granulométrie, le carrossier peut ainsi facilement identifier le grain qui correspond le mieux au ponçage qu'il souhaite réaliser. L'innovation 5500 Siastyle a été pensée pour simplifier le travail des professionnels, améliorer leur productivité et assurer des travaux de ponçage et de décapage très précis et uniformes. Il est disponible en disque, rouleau préécoupé perforé et en coupe. •

Siaspot, l'expert des retouches de précision

Autre nouveauté développée par SIA, le disque 5750 Siaspot. Conçu pour les carrossiers en recherche d'abrasifs durables et performants pour leurs travaux de retouches et de ponçage localisés et exigeants.

Ce dernier bénéficie de la technologie Triangle Tec3D : un grain en carbure de silicium, structuré en triangle 3D, qui est appliqué sur un support film robuste. La disposition des pyramides de grains abrasifs assure une excellente qualité de surface, en particulier pour le ponçage de systèmes de laques industrielles.

Grâce à un processus de meulage qui libère de nouveaux grains en permanence, la durée de vie est maximale (allongée jusqu'à cinq fois par rapport aux disques classiques).

Résistant à l'eau, le 5750 siaspot permet un ponçage humide pour enlever des défauts sur des vernis mais également de réaliser des spot repair (petite réparation) et des smart repair (réparation sur de petites et moyennes surfaces) sur tout type de peintures.

Son système de code couleur facilite la sélection des disques (granulométrie de



1500 à 5 000). Il se décline en marguerites autocollantes, auto-agrippantes, en disques sur papier ou en rouleaux. •

Siapower : la performance écoresponsable

Enfin, la gamme 1550 Siapower, disponible en granulométrie de 40 à 800 utilise un support papier certifié FSC™ (Forest Stewardship Council), issu de sources contrôlées et durables (forêts et matériaux recyclés).

SIA Abrasives souligne ainsi son engagement en faveur des pratiques respectueuses de l'environnement, sans compromis sur la solidité et la performance de ses produits. Il se décline en deux versions selon la

granulométrie. De 40 à 220, le 1550 siapower se compose d'un mélange de grains de corindon et de céramique pour une abrasion puissante. De 240 à 800, les grains de corindon assurent quant à eux une qualité de surface parfaite. La taille du grain est gravée au laser pour une identification facile de la granulométrie, même après utilisation. Le 1550 Siapower est disponible en disque, en rouleau préécoupé perforé et en coupe. •



Symposium Weinmann : prêts à bousculer les évidences ?

À l'occasion d'Equip Auto, Weinmann a dévoilé les résultats de son étude sur l'attractivité des métiers de la carrosserie-peinture en partenariat avec Mobilians. Constat ? Le métier attire de plus en plus les jeunes mais l'on assiste à une déperdition conséquente au fil du temps. Deux jeunes sur trois quittent, en effet, le métier trois ans après avoir obtenu leur diplôme.



Conclusion de cette étude, la convergence d'objectifs entre Weinmann et Mobilians vise à doter la filière d'une photographie fine et objective de l'image du métier, image se doublant d'un objectif normatif.

Pour mieux comprendre les difficultés du secteur à intégrer durablement les jeunes et à leur donner envie de construire leur avenir professionnel au sein des ateliers, Weinmann, Mobilians, l'ANFA et le GNFA ont œuvré ensemble à la réalisation d'une étude nationale sur les représentations des métiers de la carrosserie. Après plus de deux ans de travail, les résultats ont été restitués à l'occasion d'un symposium national lors de l'édition 2025 du salon Equip Auto.

Aux commandes de l'étude, André Courtois dirigeant de Weinmann Technologies, Lucile Courtois docteure en sciences de l'éducation et de la formation, DRH de Weinmannet Michel Lac chercheur en sciences de l'éducation et de la formation au sein de l'université Jean Jaurès de Toulouse.

Les outils : sept entretiens exploratoires, un questionnaire national et onze entretiens cliniques ont mis en évidence une forme d'entre soi dans le secteur qui intègre surtout des jeunes déjà en lien, familial notamment, avec le métier. « Pour apprendre la langue

des carrossiers, il faudrait déjà savoir parler carrossier », témoigne l'un des interviewés.

Une image négative du métier portée par le secteur lui-même

Un paradoxe a également été souligné. Alors que 17 000 jeunes se forment actuellement à la carrosserie-peinture (+ 30 % depuis 2017), deux tiers quittent ensuite le métier trois ans seulement après l'obtention de leur diplôme.

Pourquoi ? Là où les jeunes en formation perçoivent un métier agréable à apprendre, valorisant, bien payé, moderne, simple et soucieux de l'écologie, les dirigeants dressent un portrait inverse : difficile, artisanal, dévalorisant, mal payé, traditionnel, compliqué et polluant.

Ce sont les jeunes, souvent stigmatisés par les dirigeants comme peu voire pas motivés, qui portent pourtant une représentation positive et valorisante des métiers de la carrosserie. Et ce sont les carrossiers en poste et les dirigeants qui portent une représentation négative et passéeiste à

propos de ces métiers.

En entreprise, la formation pose question : « *On ne forme pas les carrossiers de demain, on forme les carrossiers d'hier avec les jeunes d'aujourd'hui* ». Un constat, l'absence de processus met en danger les entreprises de carrosserie : « *Le process appartient à l'entreprise, contrairement au savoir qui lui repose sur des personnes, le rendant volatile* ». En outre, le temps non-contrôlé s'ancre comme un décideur dans les entreprises mettant à mal la qualité, l'innovation et la formation. La logique de la formation est celle du temps long alors que la logique économique est celle du temps court. « *Mais le temps ne respecte pas ce qui se fait sans lui* », souligne Xavier Horent, délégué général de Mobilians, lors de la présentation.

Bref, l'étude souligne que dans un contexte où l'on constate une absence de communication intergénérationnelle et une course à la productivité immédiate, le métier ne se transmet plus : « *À force de mal se comprendre, on finit par ne plus réussir à travailler ensemble* ». Soit il se subit, soit il se quitte ! « *Le problème c'est l'autre* », pourrait-on entendre ou croire. « *On vibre pour la voiture, mais on traite des véhicules dans le secteur de l'automobile* », résume Lucile Courtois. En perdant le vocabulaire de la passion, on perd aussi la capacité à transmettre ce qui fait vibrer. En effet, la passion pour la voiture reste pourtant le dénominateur commun entre tous, les jeunes, les carrossiers expérimentés et les dirigeants, laissant entrevoir une possibilité de retisser un sens collectif et partagé. Finalement cette étude montre qu'il devient urgent d'écouter ce que les jeunes ont à dire sur le métier car ce sont eux qui portent le cœur du métier, son avenir et sa mémoire. Ils arrivent avec un regard neuf, une vision positive, moderne et n'ont pas encore été contaminés par le pessimisme ambiant. Une conclusion encourageante n'est-ce pas ? Prêts à bousculer les évidences pour construire les métiers de la carrosserie de demain ? •

Philippe Colombet

AkzoNobel et Axalta s'unissent

Les deux spécialistes de la peinture et du revêtement industriel ont annoncé leur fusion dans le but de créer un géant mondial de la peinture. Cette nouvelle entité serait valorisée à 25 milliards de dollars.

Les deux géants du monde de la peinture et du revêtement industriel ont annoncé leur accord définitif de fusion dans le cadre d'un échange d'actions entre égaux, le 18 novembre dernier. Une opération qui vise à créer « *un leader mondial des revêtements avec 17 milliards de dollars de chiffre d'affaires* » et une valeur d'entreprise d'environ 25 milliards de dollars. Cette fusion réunit ainsi deux acteurs majeurs du secteur, aux portefeuilles complémentaires (100 marques reconnues) avec une présence dans plus de 160 pays, afin d'offrir des solutions globales à leurs clients. Greg Poux-Guillaume, PDG et président du directoire d'AkzoNobel a indiqué : « *Nous sommes ravis d'ouvrir un nouveau chapitre dans notre longue histoire en tant que leader de l'industrie des peintures et revêtements. Cette fusion va accélérer nos ambitions de croissance en réunissant des technologies complémentaires, une expertise approfondie et des équipes passionnées pour libérer tout notre potentiel* ».

commun. Je suis enthousiaste à l'idée de diriger nos talents pour offrir le meilleur des deux entreprises à nos clients et actionnaires. »

Une dynamique R&D renforcée

Le directeur général actuel d'AkzoNobel, Greg Poux-Guillaume, assumera le poste de directeur général de la nouvelle entité, tandis que le directeur général actuel d'Axalta, Chris Villavarayan, deviendra directeur général adjoint. Le vice-président senior et directeur financier actuel d'Axalta, Carl Anderson, occupera le poste de CFO de l'entreprise fusionnée. Le directeur financier actuel d'AkzoNobel, Maarten de Vries, prendra quant à lui sa retraite d'AkzoNobel avant la finalisation de l'opération.

La nouvelle société, dont le nom n'est pas encore connu, jouira d'un double siège social, à la fois à Amsterdam (où elle sera domiciliée), ainsi qu'à Philadelphie (Etats-Unis). Elle sera cotée à la bourse de New-York, après une double cotation pendant quelques mois sur Euronext Amsterdam et le NYSE. Elle comptera au total 173 sites de production et 91 centres R&D, et emploiera quelque 4 200 chercheurs, ingénieurs et scientifiques, avec un total de 3 200 brevets déposés ou en cours.

Chris Villavarayan, CEO et Président d'Axalta ajoute : « *Nous sommes heureux d'annoncer cette opération avec AkzoNobel, qui combine nos plateformes de premier plan pour renforcer l'innovation, développer de nouvelles capacités et consolider nos*



© Axalta / AkzoNobel

La nouvelle entité créée serait valorisée à 25 milliards de dollars.

relations clients. Alors que notre secteur continue d'évoluer, cette fusion nous permettra d'en faire autant, avec un avantage concurrentiel renforcé et de nouvelles opportunités de croissance. Nous partageons avec AkzoNobel une culture résolument tournée vers l'innovation et la valorisation de nos collaborateurs. »

La fusion devrait générer environ 600 millions de dollars de synergies, identifiées et réalisables, dont 90 % devraient être atteintes au cours des trois premières années suivant la finalisation de l'opération. Reste à ce que l'opération soit désormais validée par les autorités de la concurrence compétentes. •

AXIAL
PROFESSION CARROSSIER

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

Postulez dès aujourd'hui !

WWW.AXIAL.ORG

AXIAL, votre carrossier idéal !

Les Répar'Actrices, dix ans déjà !

Hommage à la détermination des femmes dans la carrosserie, célébrant leurs réalisations mais conscientes de la route à parcourir, les Répar'Actrices se posent en exemple de ce qui peut être atteint lorsque les opportunités retrouvent la volonté et le dévouement. Rencontre avec Pascale Boulinguier.



© Philippe Colombet

Au féminin, les métiers de la carrosserie ont recruté lors du salon Equip Auto. Les Répar'Actrices sont en train de redéfinir les normes.

De belles rencontres sur Equip Auto pour Pascale Boulinguier, celles de deux jeunes femmes qui préparent leur diplôme pour devenir peintres et ambitionnent de créer leur entreprise.

© Philippe Colombet

Créée en 2015, les Répar'Actrices, ne sont pas seulement une communauté, c'est un mouvement. Initié par Pascale Boulinguier, il a rapidement connu un succès régional dans le sud-ouest. Parti de l'idée de rassembler les femmes dirigeantes d'ateliers de carrosserie, il s'est transformé en lieu d'échange et d'expériences professionnelles : « Le chemin des femmes est semé d'embûches, l'accès à la formation, la lutte contre les préjugés et l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée », raconte la fondatrice.

En 2025, les 30 entreprises Répar'Actrices redessinent la carte. Plus, l'influence des Répar'Actrices dépasse les ateliers de carrosserie. Elles organisent des séminaires visant à améliorer les compétences et le développement professionnel, inspirant ainsi une nouvelle génération de mécaniciennes et d'entrepreneures. Avec des initiatives visant à impacter les politiques sectorielles, elles tracent la voie vers un futur plus inclusif. « Notre histoire n'est pas seulement celle de la réparation, mais celle d'un paradigme professionnel. En marquant notre empreinte dans la carrosserie, nous préparons un monde où les femmes sont reconnues comme actrices de leur métier, façonnant le métal, mais aussi l'avenir ». •

Philippe Colombet

Contact : region-gso@ffc-reparateurs.org

« En atelier de carrosserie, les hommes sont souvent surpris par le professionnalisme des femmes qui se veulent irréprochables », Pascale Boulinguier, présidente fondatrice des Répar'Actrices.



© Philippe Colombet

Tribune libre FFC : Non, les réparateurs non agréés ne surfacturent pas !



La FFC Mobilité Réparation et Service souhaite réagir aux allégations des assureurs, portant sur la prétendue surfacturation appliquée par les réparateurs non agréés pour le remplacement de vitrage.

La FFC Mobilité Réparation et Services rappelle qu'elle est à l'origine du vote de la loi Hamon du n°2014-344 du 17 mars 2014, donnant aux assurés la liberté de se tourner vers les réparateurs non agréés de leur choix.

Les assureurs qualifient parfois de « surfacturation » le fait de ne pas appliquer les tarifs qu'ils ont négocié avec leurs réseaux agréés. En effet, ils préfèrent s'enrichir en milliard pour distribuer à leurs actionnaires ou acheter un réseau de vitrage (Mondial pare-brise) en demandant 50 % de remise sur leur prix public aux réparateurs agréés et jusqu'à 25 % de pieds de facture, que de laisser le client aller chez le réparateur de son choix.

Le fait de ne pas être agréé signifie simplement de ne pas consentir de remise négociée à l'assureur en échange de l'apport de flux. Cela n'a rien à voir avec une surfacturation, mais relève d'un modèle économique différent, parfaitement légal et transparent.

Pour toutes les interventions c'est le tarif constructeur pour les pièces et temps de main d'œuvre qui sert de référence. Les adhérents de la FFC M s'engagent à respecter ces derniers. Quant à la variable du taux de la main d'œuvre, celle-ci est fixée selon le contexte économique du

marché et nous relevons une moyenne du taux de main d'œuvre de 89€ HT chez nos adhérents quand l'INSEE présente une moyenne nationale de 96€ HT.

Par ailleurs, le refrain des assureurs qui font systématiquement un lien entre les cadeaux et la hausse des primes est un épouvantail qu'ils agitent pour détourner l'attention du consommateur sans aborder la vraie raison. Le SRA cite chaque mois que les coûts structurels augmentent à cause de la complexification technique. Les systèmes d'aide à la conduite (ADAS) se généralisent, tandis que les surfaces vitrées des véhicules se sont agrandies et intègrent désormais davantage de technologies, comme des dispositifs chauffants ou d'isolation acoustique ou thermique. À cela s'ajoutent l'augmentation des coûts de production du vitrage due à la hausse des coûts de l'énergie depuis la guerre en Ukraine.

On rappelle au passage, que quand des avantages clients sont proposés, leur coût est imputé sur la marge des prestataires et ne sont pas facturés aux assureurs. Les obligations fiscales sur les cadeaux en nature ou en numéraire sont régies par le code général de impôts aux article 28-00 A annexe 4 et dans l'article 242 nonies A, alors pourquoi inciter des députés à voter une autre loi ou à pousser ces derniers à supprimer la loi sur le libre choix du réparateur. Il faut d'ailleurs souligner

que les cadeaux sur ce marché existent depuis toujours, instaurés par le leader du secteur, qui est agréé et a reversé en 2024, 24 000 000 € de commissions aux assureurs.

Les 2 450 adhérents de la FFC M s'engagent à ne remplacer un pare-brise que si cela est nécessaire. Chaque véhicule bénéficie ainsi d'un diagnostic minutieux afin d'intervenir de façon appropriée, et de privilégier la réparation dès lors que l'impact répond aux critères de réparabilité.

La FFC M soutient les assureurs dans leur lutte contre les fraudes à l'assurance et leur demande de faire respecter par leurs experts, la charte de bonne conduite qu'elle a signée le 16 septembre 2025 avec la confédération des experts à la demande du ministère de l'Intérieur. Cette dernière s'appuie sur l'expertise contradictoire effectuée autour du véhicule et, non sur des « fausses expertises » sur facture effectuées par des chiffreurs quelques semaines après l'intervention du réparateur.

Les consommateurs doivent bien prendre connaissance des conditions qu'ils signent dans leurs contrats d'assurance et, ne doivent pas accepter de donner à l'assureur, le droit de réglementer les tarifs des prestations des 10 000 vitriers spécialisés et des 13 000 carrosseries indépendantes ou de concessions. Tirer un marché vers le bas ne donne plus aux professionnels la possibilité d'investir, de recruter et de former leur personnel. La réparation à bas coût finit ainsi par mettre en danger la vie des conducteurs. •

Equip Auto, les nouveautés

Au salon Equip Auto 2025, les marques ont dévoilé des solutions voulues toujours plus connectées, précises, ergonomiques et respectueuses de l'environnement.

Par Charlotte Cousin

Le stand Mirka présentait des nouveautés en lien avec les trois univers du décapage, du ponçage et de la finition.



© DR

SGI célèbre l'artisanat à la française

Dans un décor léché au style haussmannien, pour « mettre en avant l'artisanat et l'art à la française », SGI présentait le pistolet de pulvérisation Sata JetX, « avec un système hélicoïdal pour un meilleur pouvoir couvrant », explique David Bergelin, directeur marketing SGI. Encore plus récent, le SataJet 100 B Black, « suite logique de l'ancien Jet100 » était également mis en avant au même titre que la dernière gamme de batteries Visomax avec

une ergonomie améliorée mais aussi la deuxième génération du générateur d'azote Eurosider, avec écran digitalisé. Enfin, en avant-première, un « basique » créé par SGI : la touillette Evolustick pour le mélange de pots de peinture jusqu'à 5 litres.

SGI exposait ses solutions dans un stand au style haussmannien voulu « disruptif » pour mettre en avant la dimension artistique du métier.



© SGI

Innovation et ergonomie pour Mirka

Organisé autour des univers du décapage, du ponçage et de la finition, le stand Mirka mettait en avant son nouvel extracteur de poussières Dexo, en classe M, adapté au ponçage sec comme humide, venu capter « 99,9 % des particules de poussières », selon le fabricant. Côté finition, la nouvelle polisseuse Polaros mise « sur son design, son ergonomie, sa légèreté et le faible niveau sonore », précise Khier Guiza, directeur marketing de Mirka France. Ses fonctions « ramp up/ramp down » lui permettent d'« ajuster la vitesse selon la pression exercée », tout en intégrant une connectivité Bluetooth vers l'application myMirka pour suivre ses performances.

Carross a dévoilé sa nouvelle gamme Suprême de produits para-peinture et consommables.



Carross présente sa gamme Suprême

La plateforme de vente en ligne BtoB, Carross, présentait sa toute nouvelle gamme « maison », Supreme. Une ligne de produits para-peinture et consommables composée des coupes de mousse abrasive, des disques Suprême Red, pourvus d'un système anti-encrassement, des bandes abrasives Suprême Red disponibles en trois versions, et aussi des disques Perfect Finish. Côté produits chimiques : le mastic Suprême Red Multi Carbone, renforcé en fibres de carbone et le vernis Suprême assurant un séchage ultra rapide. « Nous développons près d'une vingtaine de nouveaux produits par an », indique Emma Guignard, chargée communication de Carross.

Sagola mise sur la réalité virtuelle

Le stand Sagola, marque du groupe Elcometer, faisait rimer formation avec réalité virtuelle. L'entreprise y présentait en effet son logiciel de simulation de peinture Sagola Spray. Désormais entièrement gratuit, il donne accès à différents modules et types de peinture, tout en bénéficiant d'une récente montée en version pour reproduire encore plus fidèlement l'usage d'un pistolet : vibrations, sons, détails de cabine... « Notre objectif est de rendre l'apprentissage plus dynamique sans gaspiller de peinture ni impacter l'environnement », explique Sami Kechairi, responsable de la distribution en France de Sagola Elcometer.

La dernière version du système de réalité virtuelle de peinture au pistolet Sagola Spray comprend un logiciel entièrement gratuit.



Le nouveau système automatisé Mix'n'Shake de PPG crée un mélange de peinture entièrement homogénéisé en moins de 90 secondes.



PPG poursuit l'automatisation du mélange peinture avec Mix'n'Shake

Présenté en avant-première sur Equip Auto, le système automatique Mix'n'Shake de PPG se situe dans la continuité de l'écosystème digital PPG Linq et du système PPG Moonwalk. Éliminant l'action manuelle, PPG Mix'n'Shake vient automatiser l'étape finale du mélange qu'il rend homogène « en moins de 90 secondes », déclare Thomas Richin, responsable marketing France chez PPG. Le tout grâce à un dispositif d'agitation combiné à un godet dentelé se fixant directement sur le pistolet. Le système promet jusqu'à 16 jours de productivité gagnés par an et 10 % de consommables économisés.

Autogriff lance Ecarro, une application pensée pour les carrossiers

Avec Ecarro, Autogriff propose une application conçue pour simplifier la gestion des interventions et dynamiser l'activité des carrossiers. Une nouvelle solution se voulant à la fois apporteuse d'affaires et outil de pilotage en temps réel.



© Ecarro

Avec l'application Ecarro, Autogriff entend développer le chiffre d'affaires des carrossiers en leur proposant régulièrement des demandes d'interventions en fonction de leur géolocalisation, avec des tarifs prédéfinis.

La couleur rose n'a pas été choisie par hasard pour le lancement par Autogriff de l'application Ecarro, le 13 novembre dernier : une identité visuelle, loin des clichés du milieu pour « créer un réseau et une communauté », selon son fondateur Franck Keller, président d'Autogriff. Fruit d'un développement de neuf mois et expérimenté par six bêta-testeurs en amont, elle se veut la continuité d'un travail mené depuis huit ans par Autogriff, spécialiste de la réparation des véhicules

d'entreprise. Fondée en 2018 à Strasbourg, la société a en effet développé une solution en ligne pour permettre aux gestionnaires de flotte d'expertiser et chiffrer à distance les sinistres ou remises en état de carrosserie.

Définir un nouveau standard

Autogriff revendique un positionnement clair : « réparer au lieu de changer », afin de maîtriser les coûts dans un contexte de hausse générale (+6,6% au premier semestre



“Avec cette application, nous souhaitons définir un nouveau standard dans la prise en charge des interventions en carrosserie, et garantir une relation pérenne avec notre réseau de carrossiers. **»**

Frank Keller, président d'Autogriff, fondateur d'Ecarro.

selon le SRA). Après huit années d'existence et de collaboration avec son réseau, aujourd'hui fort de plus de 1000 carrossiers partenaires, Autogriff souhaitait franchir une étape supplémentaire en lançant Ecarro : « Avec cette application, nous souhaitons définir un nouveau standard dans la prise en charge des interventions en carrosserie, et garantir une relation pérenne avec notre réseau de carrossiers », poursuit Franck Keller. Concrètement, Ecarro, à l'instar d'un « Uber ou Doctolib de la carrosserie » facilitant la mise en relation entre gestionnaires de flotte, automobilistes et réparateurs, propose à ces derniers des demandes d'interventions géolocalisées, avec des tarifs prédéfinis, directement sur leur smartphone ou via une interface web. Chaque professionnel reste libre d'accepter ou non les missions proposées. L'objectif : accroître leur volume d'affaires tout en fluidifiant la gestion de leur activité. L'application centralise désormais la réception des ordres de mission, la planification, le suivi, et la facturation, qui se faisait auparavant par téléphone ou e-mail. L'abonnement mensuel est fixé à 29,90 €, avec l'engagement d'Autogriff à générer un potentiel d'affaires d'au moins 2 990 € par mois. « Nous sommes tiers de confiance pour le client, et en même temps apporteur d'affaires pour le carrossier », résume Franck Keller. L'application doit ainsi permettre un suivi en temps réel du chiffre d'affaires avec une alimentation continue en volume de missions.

1800 ateliers d'ici 2027

Après le lancement du site le 1^{er} octobre dernier, l'application a été présentée au dernier Equip Auto avant un démarrage officiel de l'application mi-novembre 2025. « Tous les garages qui sont passés sur notre stand sur le salon nous ont indiqué qu'ils étaient intéressés par la solution », indique Nicolas Chancel, responsable opérationnel d'Autogriff. Prochaines étapes : une réduction du délai de paiement à 72 heures, attendue pour début 2026 et parvenir à fédérer 1800 ateliers d'ici 2027, tout en réduisant le rayon moyen d'intervention à 6,5 km (alors qu'il est de 7,8 km actuellement). Autogriff vise également une intégration croissante avec les DMS du marché, l'outil étant déjà en lien avec DAT. « Aujourd'hui nous allons chercher le carrossier, demain, avec cette application, il faut qu'ils viennent vers nous », résume Franck Keller. **»**

Charlotte Cousin



Les adhérents du réseau Axial ont participé à une soirée de gala exceptionnelle dans le cadre prestigieux du domaine Pommery.

© Axial

Séminaire Axial 2025 à Reims

Moment privilégié d'échanges sans filtre entre les adhérents et la tête de réseau, le séminaire Axial se tient une année sur deux en alternance avec les congrès. L'occasion d'aborder librement tous les sujets qui font l'actualité du réseau ainsi que les projets de fond qui orienteront son avenir.

Le réseau de carrossiers Axial a réuni 310 participants durant deux jours à l'occasion de son séminaire 2025, organisé à Reims. Au programme ? Des nouveautés avec la création du « Tribunal des carrossiers » et en étant le 1^{er} réseau de carrossiers à adhérer à un label RSE indépendant « Réparer durablement ».

Après la projection d'une vidéo rétrospective illustrant le partenariat avec les 24 heures du Mans s'est ouverte l'audience du « tribunal des carrossiers » dont le but était de rendre un verdict à la question : « *Le métier de la carrosserie doit-il se révolutionner pour continuer à exister demain ?* ».

Ce tribunal des carrossiers a permis aux témoins (les carrossiers du réseau, ndlr) de mettre en lumière les avantages et les limites des différents modèles existants dans le réseau Axial de carrossiers indépendants. Les témoins ont été, à tour de rôle, questionnés par l'avocat de la défense Frédéric Gault (vice-président du réseau) et la procureure Adeline Bourdon (présidente du Réseau) sous la présidence de Renaud Hanquiez (directeur général adjoint d'EDRA).

« *Nous avons choisi cette mise en scène de tribunal pour présenter aux adhérents de manière ludique un retour d'expérience de frères. Le but est de partager des informations qui amènent à la prise de recul avec un peu d'humour !* » indique Adeline Bourdon.

Lors de la seconde partie de la plénière, trois tables rondes ont été présentées : la décarbonation des carrosseries avec la présentation du partenariat « Réparer durablement » dont l'annonce a été faite que les coûts du label seront pris intégralement en charge par le réseau, l'inflation du prix des pièces constructeur et ses conséquences sur la profession et l'évolution technique constante des véhicules.

Le salon des collaborateurs Edra a permis de présenter les solutions pratiques apportées par un réseau de carrossiers géré par des carrossiers.

Une soirée de gala au Domaine Pommery
La convivialité étant toujours mise en avant dans le réseau de carrossiers, les adhérents se sont vu proposer en fin de première journée, une belle soirée au Shed,

lancée par un spectaculaire show moto de Sarah Lezito, stuntwoman mondiale reconnue.

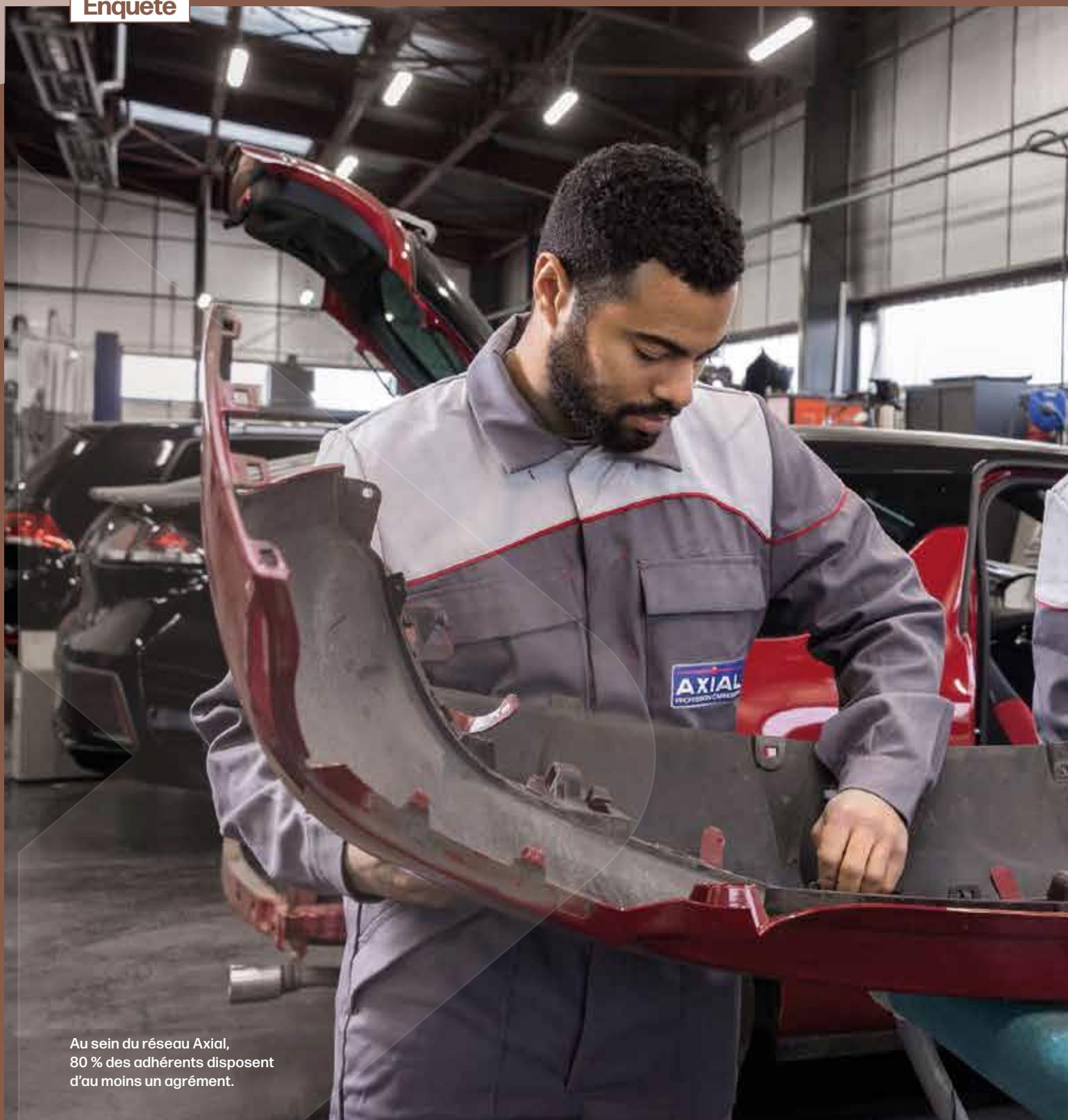
Pour clôturer ce séminaire, les adhérents du réseau Axial ont participé à une soirée de gala exceptionnelle dans le cadre prestigieux du domaine Pommery. Avec une arrivée sur tapis rouge et cors de chasse, ce lieu emblématique a accueilli les invités pour une visite de ses célèbres caves et de leurs œuvres d'art. Un spectacle de magie et de mentalisme sont venus compléter les animations de cette soirée.

Cet événement a renforcé les liens au sein du réseau Axial et préparé l'avenir. En conclusion de la plénière, une annonce marquante a été faite : le congrès qui célébrera les 40 ans du réseau se tiendra à Cannes du 18 au 20 septembre 2026 ! •

Un nouveau format a été lancé à l'occasion de la plénière : le tribunal des carrossiers.



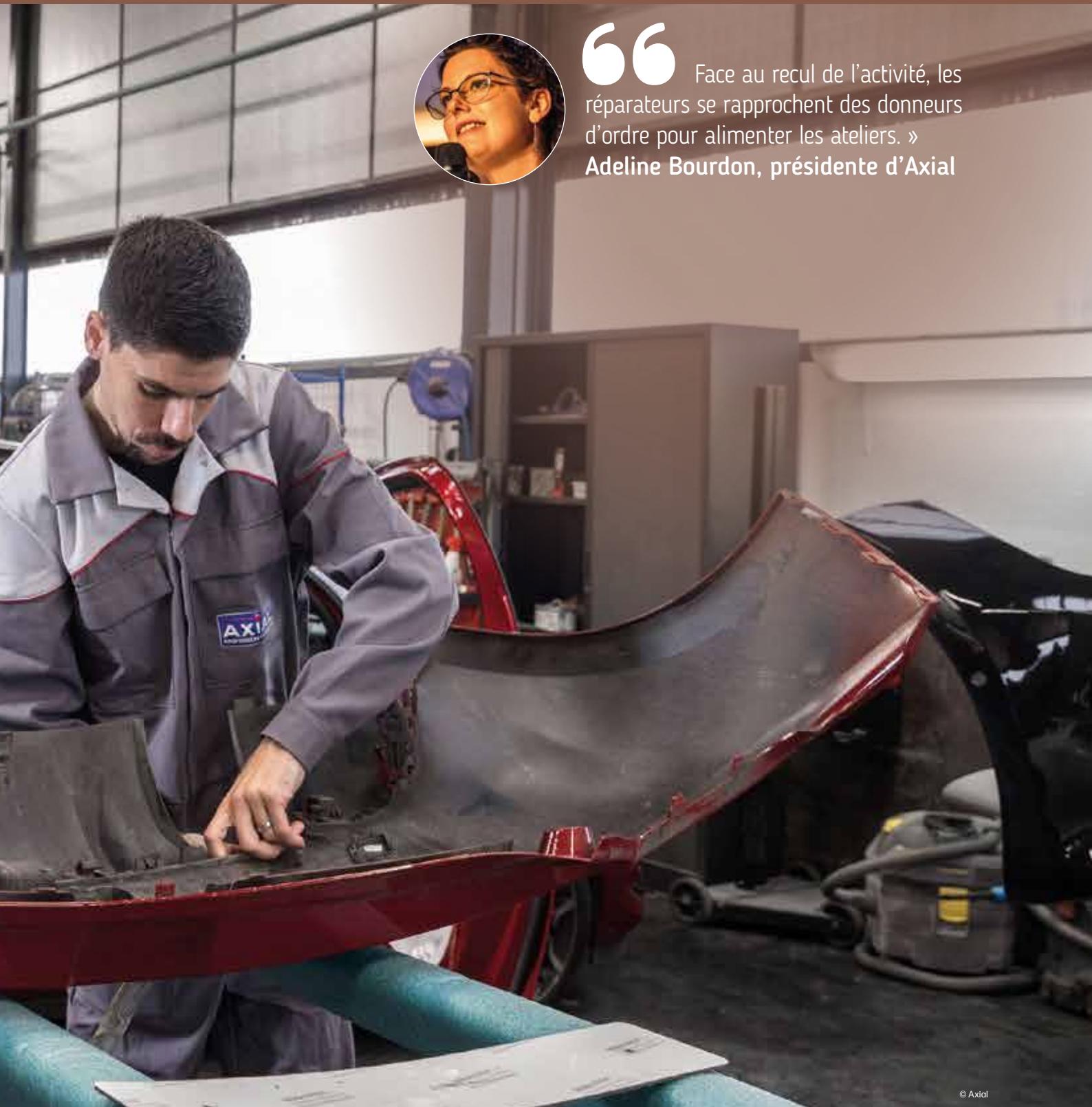
© Axial



Au sein du réseau Axial,
80 % des adhérents disposent
d'au moins un agrément.

Les agréments de nouveau au centre du jeu !

Dans un marché de la réparation-collision en perte de vitesse, les carrossiers redécouvrent l'intérêt des agréments assurantiels. Les perspectives de bénéficier d'un flux d'entrées en atelier supplémentaire, s'ajoutent à la nécessaire diversification des apporteurs d'affaires et des activités face au risque de consolidation du secteur.



“

Face au recul de l'activité, les réparateurs se rapprochent des donneurs d'ordre pour alimenter les ateliers. »

Adeline Bourdon, présidente d'Axial

Le regain d'intérêt des carrossiers pour les agréments assurantiels se confirme. La tendance est « *indéniable* », abonde Adeline Bourdon, présidente d'Axial. « *Le recul de l'activité et la baisse de la sinistralité constatés depuis le début d'année conduisent les réparateurs à se rapprocher des donneurs d'ordre pour obtenir des agréments et alimenter les ateliers.* » Dans un contexte marqué par la contraction du segment de la réparation-collision, avec un repli de 2 à

6 % selon les compagnies d'assurance, le regard des carrossiers sur les agréments évolue. « *Nous sommes sollicités tous les jours à ce sujet par nos adhérents. Il s'agit de l'une des premières questions aussi des prospects* », confie Jean-François Grimaldi, directeur des opérations du réseau Five Star France. Et de remarquer : « *Des carrossiers qui travaillaient historiquement sans agrément, font à présent la démarche d'être agréés.* » L'objectif est de contrecarrer la baisse des entrées en atelier, résultant du

recul des travaux de sous-traitances opérés pour le compte des concessionnaires, ou des interventions reportées par les particuliers. « *Le matelas des carrossiers a tendance à baisser. Cela n'est pas fait pour les rassurer* », souligne le responsable. « *Beaucoup d'ateliers ressentent un ralentissement des flux. Ils réfléchissent à se tourner vers les agréments pour sécuriser les entrées en atelier* », abonde Laura Marie, cofondatrice et directrice commerciale de ZeCarrossery. Mais pour la responsable,

© Axial



Un donneur d'ordre ne devra pas peser plus de 20 % du chiffre d'affaires d'un atelier.

>>> cette tendance serait « une réaction à court terme face à la peur de manquer de volume. » Et de rappeler : « Il ne s'agit pas de volumes gratuits. Travailler avec les agréments s'accompagne d'une perte de marge, de liberté, et de motivation. »

Une forme d'interdépendance économique

Si la pénurie de main-d'œuvre conduit certaines carrosseries à se désengager des agréments pour ne pas être engorgées par les orientations, les réparateurs cherchent malgré tout à stabiliser leurs volumes aujourd'hui. « L'an dernier, les ateliers étaient encore en position de force au regard de leur planning », constate Franck Haettel, en charge des apporteurs d'affaire au sein de Five Star. Mais à présent, les délais dans les prises de rendez-vous sont passés de près de trois mois, à moins de 15 jours. Ce contexte tend à jouer en faveur des compagnies d'assurance. Leur capacité à orienter les sociétaires et les clients vers les réseaux agréés placent les ateliers dans une forme d'interdépendance économique. « Les réparateurs agréés doivent se conformer à des tarifs négociés, et à des conditions contractuelles exigeantes », analyse Pascale Rambeault, responsable nationale du réseau Autoneo. Elles concernent par exemple les flottes de véhicules relais, dont le nombre ou l'âge doivent respecter les préconisations du cahier des charges de ces donneurs d'ordre. Plus globalement, l'accent porte sur des critères qualitatifs toujours plus proches des concessionnaires, poursuit-elle. « Cette influence croissante empiète sur les marges et la liberté commerciale des carrossiers, notamment dans le recours à la PRE (pièce de réemploi) pourtant essentielle pour maîtriser les coûts, réduire l'empreinte carbone, et valoriser la démarche écoresponsable de l'atelier. » À l'avenir, la traçabilité des éléments promet d'être un nouveau sujet de discussion. « Nous assistons à un retour de bâton après la valse de résiliation des agréments au sortir de la crise sanitaire », observe Adeline Bourdon. À l'époque, certains carrossiers avaient renoncé à tout ou partie des agréments, pour se concentrer sur les accords les plus rentables. À présent, l'absence d'épisodes climatiques comme la grêle ou les intempéries, limite les >>>

LA MARQUE
Carross

INNOVATION | FIABILITÉ | RENTABILITÉ



NOUVEAUTÉ

GAMME SUPRÊME

PREMIUM

INNOVANT

LIVRAISON
CHEZ VOUS DÈS LE LENDEMAIN



WWW.CARROSS.EU
+33 (0)1 60 27 20 19

>>> réparations. En parallèle, les contraintes économiques réduisent l'usage des voitures, avec à la clef une baisse du kilométrage annuel moyen, de la sinistralité, et des volumes associés à la réparation-collision. Cette contraction est alimentée aussi, par le recul du renouvellement des flottes d'entreprises, conduisant à une baisse des prestations de remise en état.

Des agréments, source théorique de volumes

A l'heure où les compagnies orientent près de 70 % des sinistres vers les carrosseries agréées, les agréments représentent entre 40 et 60 % du chiffre d'affaires des ateliers. Les recommandations plaidant pour cinq accords différents par site, dont des regroupements de plusieurs assureurs. Pour autant, les agréments ne garantissent pas un volume de réparation, exception faite de Prefikar, préviennent les responsables interrogés. Mais en multipliant les accords, les carrossiers peuvent espérer davantage d'entrées en atelier grâce aux orientations. L'enjeu pour les carrossiers étant de maintenir les ateliers en tension, souligne Jean-François Grimaldi. En parallèle, les agréments présentent l'intérêt de garantir les règlements. Cet atout se révèle non-négligeable à l'heure où le nombre de défaillances de carrosseries croît, en raison de problèmes de trésorerie favorisant les cessations de paiement. Pour une nouvelle carrosserie, en quête d'entrées en atelier et de notoriété, le modèle assurantiel contribuera également à amorcer l'activité en bénéficiant d'un minimum de réparations. Au quotidien, le recours aux agréments accroît aussi la visibilité auprès des clients. Ils les rassurent sur la qualité des réparations, tout en favorisant des relations plus équilibrées avec les experts, estime Pascale Rambeault. « *L'obtention d'un agrément permet de dorer le blason d'un atelier.* » Être agréé par les compagnies comme Covéa ou les mutualistes tels que la Maif ou la Matmut, génère en effet une certaine fierté des carrossiers, notent les responsables de Five Star. Pour les candidats, les préalables concerneront l'utilisation d'un DMS, d'un outil de chiffrage, d'une connexion DARVA et d'EAD (expertise à distance), ou encore

« Tous les modèles économiques sont rentables »

Si les agréments se révèlent incontournables pour les carrosseries, ils peuvent se compléter des labels de marque comme Tesla ou Jaguar-Land Rover, dont les modèles imposent une expertise en matière de réparation de l'aluminium et d'assemblage rivetés-collés. « *Tous les modèles économiques sont rentables, qu'ils s'agissent des agréments, du hors-agrément, ou des labels constructeurs*, fait savoir Adeline Bourdon, présidente d'Axial. *Mais il faut s'adapter, comme avec les grands comptes.* » Ainsi, les agréments supposeront de mettre l'accent sur les volumes de réparation, de réduire les temps morts, et de massifier les achats. « *Au final, nous observons des rentabilités équivalentes d'un modèle à un autre* », souligne la responsable. Dans les faits, la tendance plaide en faveur d'une approche hybride. Les carrossiers s'appuyant sur un ou deux agréments (associés à plusieurs assureurs, comme Covéa ou Assercar), et l'activité relevant de la cession de créance.



Des carrossiers qui travaillaient historiquement sans agrément, font la démarche d'être agréés. »
Jean-François Grimaldi, directeur des opérations du réseau Five Star France.

la mise à disposition de véhicules de remplacement.

« Une illusion fragile »

Si la plupart des agréments offrent une rentabilité apparente, des flux réguliers et une visibilité économique à court terme, ce confort apparaît comme « *une illusion fragile* », prévient toutefois Laura Marie. Le carrossier n'étant plus maître de ses tarifs, ni de ses clients. « *L'atelier se remplit, mais à quel prix*, souligne la responsable. *Le carrossier n'a pas à se poser de question, ni à s'interroger sur son approche commerciale ou les avis Google.* » Mais le rapport bénéfice-risque est à étudier de près. Les limites concernent tout d'abord

la pression économique. « *Elle touche en particulier les marges qui seront rognées, les remises et les rabais techniques* », avance la responsable. En parallèle, les carrossiers s'exposent à une perte de souveraineté commerciale. « *Le client n'étant plus celui de l'atelier, mais de l'assureur* », nous indique-t-elle. Dans les faits, les agréments s'accompagnent également d'une complexité administrative croissante, afin de respecter les process et les reporting spécifiques à chaque compagnie. Enfin, la responsable note une dévalorisation du métier, où le carrossier devient « *un exécutant* » et non plus un entrepreneur. Pour la première représentante de ZeCarrossery, un autre modèle est possible. Il repose sur >>>



Il ne doit pas y avoir de dépendance aux agréments. »
Laura Marie, cofondatrice et directrice commerciale de ZeCarrossery.



Iridium™ Soft

LA SOUPLESSE AU SERVICE DE LA FINITION

Découvrez notre nouvel abrasif sur mousse : Iridium™ Soft, la révolution du ponçage à sec. Conçu pour traiter des courbes complexes avec facilité et permettant des finitions de haute précision, Iridium™ Soft allie précision, durabilité, flexibilité et confort d'utilisation.

- FLEXIBILITÉ OPTIMALE**
Épouse parfaitement les courbes et contours.
- EFFICACITÉ MAXIMALE**
Réduit les étapes de ponçage grâce à une coupe rapide.

- FINITION HOMOGÈNE**
Évite l'apparition de marques visibles après peinture ou polissage.
- RÉSISTANT AU COLMATAGE**
La perforation Multifit™ limite l'encrassement et garantie une surface de travail plus propre.

DÉCOUVREZ
IRIDIUM™ SOFT



Disponible du P400 à P2000.



Entre 15 jours et jusqu'à 2 mois sont nécessaires à une carrosserie pour obtenir l'agrément d'un assureur.

>>> des carrosseries entrepreneuriales. « *Un atelier peut être rentable sans dépendre des assureurs, à condition de maîtriser le marketing, l'approche commerciale et la relation client* ». Et de poursuivre : « *L'avenir est aux carrossiers commerçants, pas sous-traitants* ». Dans les faits, certaines « grosses » carrosseries industrialisent leurs process. Malgré des marges faibles, leurs organisations millimétrées permettent de trouver de la rentabilité en étant multi-agréées. « *Mais cette approche n'est pas valable pour les plus petits ateliers où l'on parle encore d'artisanat, et dont les tarifs horaires contraints ne couvrent plus le coût réel de la main d'œuvre, des charges et des improductifs* », analyse Laura Marie.

Un équilibre entre les prestations assurantielles et directes

La stratégie en matière de volume, le mode de calcul, le recours aux pièces de qualité équivalente ou de réemploi, peuvent être perçus comme autant d'obligations pour les ateliers qui travaillaient sans agrément, consent Jean-François Grimaldi. « *La démarche change forcément l'approche* ». »



« La clef est la diversification des sources de chiffre d'affaires. »
Pascale Rambeault, responsable nationale du réseau Autoneo.

Selon Thomas Melzer, président du GIE de Five Star, l'un des enjeux à l'avenir pour les têtes de réseau sera d'accompagner leurs adhérents à analyser le mix client le plus pertinent. La question porte aussi sur la diversification. Au-delà des agréments, les carrossiers peuvent travailler sur plusieurs sujets comme la remise en état des véhicules avant leur restitution, poursuit le responsable. Cette étape concerne les flottes d'entreprises comme les particuliers, face à l'essor des financements en LOA. La stratégie se complète d'un modèle économique adapté à la réalité du marché de la réparation-collision. Il consiste à multiplier les points de vente de moindre taille, en lieu et place d'un atelier unique, avance Laura Marie. Au demeurant, les carrosseries les plus

performantes en termes d'organisation et de gestion d'atelier, s'appuient sur un équilibre stratégique, note Pascale Rambeault. Il repose sur une partie assurantelle source de volume, et sur des prestations directes, hors agrément, de manière à préserver les marges. « *La clef est la diversification des sources de chiffre d'affaires* », souligne encore la responsable. Elle explique l'approche d'Autoneo, engagé dans le référencement de nouveaux apporteurs d'affaires pour soutenir les ateliers du réseau face à la baisse de la sinistralité. « *Il est difficile d'être opposé aux agréments*, conclut-elle. *Ils représentent pour les carrossiers un fond de saute à conserver, en privilégiant une relation équilibrée avec les assureurs* ». »

Jean-François Leray

SANS LA MOINDRE ÉGRATIGNURE.

DÉCOUVREZ NOTRE GAMME
DE FILMS DE PROTECTION CARROSSERIE (PPF)

ReGen / Ultra Clear Pro / Mat / Satin /
Black Shine / Carbon / ProColor / Solid...



www.panther-pro.fr



Profilm
by
Panther Pro

Profilm : Fabricant et distributeur de films PPF
Panther Pro : Distributeur exclusif en France de la marque Profilm

© Omia

La cabine de peinture représente l'une des principales sources énergétiques de l'atelier de carrosserie.



La « carrosserie du futur » de CDR Group mise sur des taux de valorisation des déchets de 75 % et une biodiversité positive avec des toitures bio-solaires.



© Dourache Architectes

CDR Group, vise « la carrosserie du futur »

« Pour nous, une carrosserie éco-responsable va bien au-delà de la réparation classique. C'est un atelier futuriste, digitalisé, labellisé, qui valorise le savoir-faire de ses équipes et s'entoure de partenaires ayant les mêmes valeurs », juge Romuald Rozet, PDG des carrosseries CDR Group. La société positionne son activité dans une logique de décarbonisation sur l'ensemble de ses sites existants : priorité à la réparation et au redressement de pièces plastique et tôlerie, déploiement de panneaux photovoltaïques sur certains de ses sites, mise à disposition de VDR électriques... « Nous avons également créé un DMS pour piloter notre activité. Nous avons une vue d'ensemble par site qui nous permet de suivre la consommation d'énergie de chaque cabine de peinture et la diminuer si elle s'avère trop importante », explique-t-il. Le groupe est par ailleurs venu intégrer l'ensemble de ces enjeux dans son nouveau projet de « carrosserie du futur », une « conception environnementale écosystémique » bas carbone, dont les travaux, pour un premier site à Montpellier, doivent démarrer au printemps 2026.

Vers une carrosserie éco-responsable

Entre contraintes réglementaires, enjeux économiques et sensibilisation encore inégale, la transition verte se construit pas à pas dans les ateliers pour concilier performance et durabilité.



Dès 2014, le groupement peinture carrosserie du Sipev (Syndicat des Industries des Peintures, Enduits et Vernis) lançait son *Livre Vert du Poste Peinture*, pour « généraliser une gestion éco-responsable de la réparation-carrosserie », illustration de l’engagement de la filière dans cette démarche. Au départ, nées de contraintes réglementaires, les pratiques écologiques sont de plus en plus appliquées par les carrossiers, considère Laurent Fourcade, président de la branche Mobilité Réparation et Services de la FFC : « Aujourd’hui, ces usages sont intégrés dans le quotidien du métier : tri des déchets, luminaires à LED, chauffage électrique et non au gaz... ». Benoît Mayet, coach après-vente au sein du cabinet LBS confirme : « L’éco-responsabilité est devenue du bon sens. Les professionnels séparent les liquides de refroidissement, l’huile, etc., ce qui n’était pas fait il y a une vingtaine d’années... ».

Un manque de formation

Les efforts se jouent aussi au niveau du matériel en place, notamment sur la cabine de peinture, « la source la plus énergivore de l’atelier », déclare Benoît Mayet. Raison pour laquelle le fabricant Omia a développé un pack Eco pour une gestion automatique de la ventilation. Pour autant, il existe encore « une méconnaissance et un manque de

formation » des utilisateurs sur ces enjeux écologiques, juge Romain Meunier, directeur commercial d’Omia : « La majorité de nos clients utilisent mal leur cabine : ils chauffent trop fort, la mettent en route alors qu’ils ne l’utilisent pas... ». Pour réduire le temps de chauffage, les ateliers évoluent également avec certaines innovations comme « la peinture à l’azote ou les vernis à séchage rapide », note Laurent Fourcade. Afin de répondre à l’ensemble des enjeux RSE, le réseau Five Star a choisi, aidé par Calix Conseil, de construire son propre référentiel RSE, reposant sur quatre volets (Gouvernance, Environnement, Social et Qualité) : « Nous allons aider les carrossiers qui veulent moderniser leurs bâtiments, installer des bornes électriques, changer leurs sources d’énergie... », stipule Jean-François Grimaldi, directeur des opérations Five Star France.

Se projeter sur la durabilité

Dans une logique d’économie circulaire, les carrossiers privilient également la réparation au remplacement des pièces, « mais si on ne dispose pas d’assez d’heures pour le faire, on va préférer changer la pièce parce qu’on va gagner du temps », indique Laurent Fourcade. La question économique demeure en effet centrale : « Les transformations à venir du métier ont un coût et cela aura inévitablement un impact pour les assureurs », poursuit-il. >>>



“

L’éco-responsabilité est devenue du bon sens. »

Benoît Mayet, coach après-vente chez LBS



© CCI 2 Group

Le carrossier doit, selon une obligation légale, séparer les déchets industriels non dangereux (DIND) et les déchets industriels dangereux (DID).

>>> Malgré ces écueils, une dynamique environnementale et sociétale devrait s'affirmer dans les dix prochaines années, selon lui : « Les ateliers vont faire en sorte de s'équiper davantage, même si cela coûte plus cher,

pour que cette dimension RSE soit davantage mise en avant ». Pour Romain Meunier, s'il existe encore une réticence à investir dans des solutions plus éco-responsables, le retour sur investissement est pourtant

assuré : « Les entreprises ont parfois une vision à court terme sans se projeter sur la durabilité. Nous voulons montrer qu'on peut respecter l'environnement en dépensant moins d'argent ».

Charlotte Cousin

Témoignage

« Développer l'axe social »

Sandrine Michel, directrice de la carrosserie Morel à Lentilly (69) réseau Five Star.

« Dès 2015, lorsque j'ai repris la Carrosserie Morel, j'ai souhaité développer l'axe social notamment pour prévenir les risques de santé de nos salariés. Nous avons par exemple changé nos deux cabines de peinture ainsi que le laboratoire qui étaient mal ventilés. Nous investissons chaque année sur du matériel ergonomique comme des postes de soudure acier et alu. Nous avons aussi instauré un contrat d'intéressement leur permettant de toucher 20 % du résultat avant impôt. Enfin, j'ai fait partie du groupe de travail des carrossiers chargé d'élaborer le référentiel RSE du réseau Five Star et je prépare la visite d'audit début 2026. »



© DR



Les transformations à venir du métier ont un coût et cela aura inévitablement un impact pour les assureurs. »
Laurent Fourcade, président de la branche Mobilité Réparation et Services à la FFC.



Réparer le plastique, un geste écologique et engagé.

Fidèles à notre engagement environnemental, nous franchissons une nouvelle étape en 2025 avec le lancement de notre première gamme de produits formulés à base de solvants naturels ou biodégradables.

Découvrez nos nouveautés écoresponsables

Dégraissant universel biodégradable
Agree contact alimentaire

Mousse active jantes - résine - colle - goudron
A base de solvants naturels et d'extraits d'écorces d'oranges.
Dissout saletés, graisses, goudron, colle et résine.

Lingettes nettoyantes biodégradables
Nettoie, protège, effet déperlant, haute brillance, anti-statique.
Sans eau ni rincage.

Lingettes ultra-performantes
Éliminent facilement toutes traces de résine, goudron et colle.

Avec **Mixplast**, innovons ensemble pour un avenir plus vert !

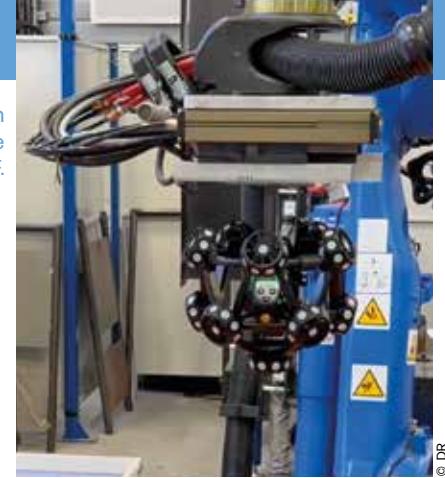


www.mix.fr

Mixplast. le spécialiste de la réparation plastique.

ZA de l'avenir - 30600 Vestric & Candiac - France - +33(0)4.66.71.14.47

France Débosselage a dévoilé Milan, le premier scanner laser 3D de haute précision validé par la MAIF.



© DR

France Débosselage lance son scanner laser 3D

France Débosselage a dévoilé Milan, une innovation majeure pour la gestion des sinistres automobiles liés à la grêle : le premier scanner laser 3D de haute précision adapté au secteur. Développé pour optimiser l'expertise des dommages, Milan a été testé et validé avec succès en partenariat avec la MAIF, confirmant sa fiabilité et son impact positif pour tout un secteur. « Depuis plusieurs années, nos partenaires assureurs expriment le besoin de solutions innovantes pour améliorer la gestion des sinistres grêle, et plus particulièrement la détection précise des dommages. Si des portiques de photogrammétrie sont apparus sur le marché, notre analyse a rapidement mis en évidence leurs limites : la qualité des résultats reste trop dépendante de la luminosité et du positionnement du véhicule. Ainsi, deux passages successifs peuvent fournir des relevés différents selon l'angle ou l'éclairage. Nous nous sommes donc emparés d'une technologie de pointe, déjà utilisée dans l'imagerie médicale et l'aéronautique : le scanner laser 3D. Conforme aux standards métrologiques, il garantit une reproduction d'une fidélité remarquable, bien supérieure

à nos attentes initiales. Le véritable défi a été de l'adapter aux contraintes très spécifiques de la détection des impacts de grêle. C'est dans cette logique qu'est né Milan - non pas en référence à la ville italienne, mais au rapace connu pour sa vision perçante. Un nom qui illustre parfaitement notre ambition : associer innovation et précision extrême pour redéfinir les standards de la détection de dommages automobiles », a partagé Frédéric Lesur co-gérant de France Débosselage.

À la différence des portiques de photogrammétrie, dont la fiabilité dépend de l'angle de vue ou de la luminosité, Milan garantit une précision métrologique exceptionnelle, atteignant $\pm 0,048$ mm. En moins de 20 minutes, un véhicule est intégralement scanné et les dommages sont convertis en images 3D consultables directement depuis l'ERP (Entreprise Resource Planning - Progiciel de Gestion intégré) de France Débosselage par les assureurs et experts partenaires. Basé sur un principe de triangulation laser combiné à un suivi optique avancé, Milan reconstruit fidèlement les surfaces en trois dimensions. Il analyse les déformations du faisceau laser

sur la carrosserie et les traduit en un modèle numérique d'une finesse imperceptible à l'œil humain. Le système comprend un scanner sphérique équipé de 99 lasers, couplé à un tracker optique qui détermine en temps réel la position et l'orientation du scanner. Polyvalent, l'appareil peut être manipulé manuellement pour plus de flexibilité ou monté sur un bras robotisé pour une automatisation complète du processus. La prochaine étape du développement s'articule autour de deux axes stratégiques :

- L'interprétation des images par intelligence artificielle (IA) France Débosselage développe des algorithmes d'IA capables d'interpréter et d'analyser les images issues des scanners. L'objectif est de fournir une assistance intelligente aux experts, afin de simplifier et d'accélérer leurs expertises. Pour cela, il est nécessaire d'"entraîner" l'IA à reconnaître et interpréter avec précision les différents types de dommages.
- L'automatisation complète du processus de scan France Débosselage veut robotiser entièrement la phase de numérisation, dans le but de rendre le processus de scan totalement autonome, plus rapide et encore plus fiable. ■

Autodistribution adopte PaintGo, le robot d'application peinture au service de la carrosserie

À l'occasion du salon Equip'Auto 2025, Autodistribution a présenté à ses adhérents PaintGo, du fabricant chinois Onew, une solution robotisée unique dédiée à la mise en peinture automobile. Cette innovation s'inscrit dans la stratégie du groupement : accompagner les carrossiers dans la transformation de leurs ateliers et répondre concrètement à leurs enjeux actuels de productivité, qualité et ressources humaines. PaintGo est une solution robotisée intelligente dédiée à l'application automatisée de peinture en carrosserie. Conçu pour améliorer la

productivité, la qualité d'exécution et le confort de travail, ce robot répond aux enjeux majeurs des ateliers : pénurie de main-d'œuvre qualifiée et exigences RSE. Grâce à une précision constante, PaintGo automatisé les opérations de mise en peinture tout en permettant : une réduction de la consommation de peinture jusqu'à 10 % (soit 160 g/m²), une diminution significative des troubles musculo-squelettiques (TMS) chez les opérateurs. A noter, le réseau met également en avant auprès de ses adhérents la solution Mix'n'Shake de PPG. ■



© AD

PaintGo permet de réduire jusqu'à 10 % la consommation de peinture.

ROUE UNIVERSELLE

Roue universelle multi axes débrayable
idéal pour déplacer un véhicule bloqué
et pour les véhicules électriques



CHARIOT XPERT DBOSS
Servante de débosselage complète
Ensemble complet de plus de 150 outils



VALISE DSP PREMIUM
Valise de débosselage Premium
Spécialement conçue pour la réparation de
dommages sur tôles extérieures en DSP



PULLER XPERT

Débosseleur acier sur batterie permettant
d'utiliser l'appareil avec plus de maniement
& de performance



TOUR DE TRACTION TT EVO
Equerre de tirage en aluminium ayant
une force de traction de 500kg



INVERTASPORT NEXGEN
Poste à souder par points dernière génération.
Nouveauté de W+S grâce à sa puissance
motorisée permettant un confort au carrossier



XPRESS
Riveteuse modulaire. Homologuée par la plu-
part des constructeurs Premium.
Indispensable pour le rivetage/collage



CarProXpert

WWW.CARPROXPERT.FR

eric@carproxpert.fr – 06.37.04.64.98
michael@carproxpert.fr – 06.37.27.59.25

**CPX CarProXpert
& PREMIUM SOLUTIONS**
459 rue de l'industrie
01390 Saint-André-de-Corcy



**PREMIUM
SOLUTIONS**

Osez la différence!

michael@premium-solutions.eu – 06.37.27.59.25
david@premium-solutions.eu – 06.19.64.81.34

Amonto et Touring les nouvelles cabines Omia

Omia a dévoilé au salon Equip Auto Paris 2025 deux nouveautés disruptives : Amonto et Touring.

Toutes deux conçues et fabriquées en France, ces cabines de peinture nouvelle génération traduisent une ambition : repenser la cabine de peinture comme un espace de production intelligent, économique en énergie, et respectueux de la santé.

La première, Amonto se distingue par un nouveau design de façade, une interface



Les deux nouvelles cabines présentées par Omia.

graphique repensée plus ergonomique et des dalles LED affleurantes garantissant un éclairage homogène et sans ombre, qui sont des exclusivités sur le marché.

Les process éco-performants de série optimisent chaque cycle de production et renforcent la qualité d'application. La solution permet chaque année une rentabilité exceptionnelle grâce aux économies d'énergie : 10 000 kWh de gaz évités ; 1200 kWh d'électricité économisés, 2,5 tonnes de CO₂ en moins.

La seconde, Touring, se veut sur-mesure, modulable à l'infini, accessible et adaptée à la diversité des métiers de la réparation

et de l'industrie (16 options combinables, soit 65 000 configurations possibles). Elle affiche des dimensions de 7 m x 4 m, un brûleur veine d'air et un éclairage dalles LED de série, en exclusivité sur le marché. Elle est certifiée Origine France Garantie, conforme à la réglementation française, et bénéficie d'une garantie de deux ans pièces et main-d'œuvre. Proposée à moins de 40 000 €, elle offre un rapport qualité-prix supérieur aux standards du marché.

Les deux équipements respectent l'ensemble des exigences réglementaires et sont éligibles aux subventions CARSAT. ■

Normandie Filtres et GCP Industrie se réinventent



© NORFIL/GCP Solutions.

Normandie Filtres et GCP Industrie, spécialistes reconnus des solutions de filtration et des équipements techniques pour la préparation et l'application peinture, annoncent un changement d'identité stratégique. Elles deviennent respectivement NORFIL et GCP Solutions. Une évolution de nom, de logo et de positionnement qui marque une nouvelle étape dans l'histoire familiale initiée par Alain Harang - il y a près de 40 ans pour Normandie Filtres et plus de 50 ans pour GCP Industrie - aujourd'hui entouré de ses fils Arnaud et Florent Harang, désormais aux commandes. Plus qu'un simple

rebranding, cette transformation accompagne une vision élargie, tournée vers l'innovation produit, le renforcement des services et une ambition industrielle réaffirmée, dans l'univers de la peinture industrielle et de la filtration. ■



La nouvelle marque d'Ixell qui remplacera Oxelia a été dévoilée.

Ixell lance Equinox

Mise en lumière à l'occasion du salon EquipAuto, Equinox est la nouvelle gamme de peinture innovante, accessible et compétitive d'Ixell (marque de Renault Groupe). Conçue pour les professionnels de la carrosserie, elle allie performance, précision colorimétrique et simplicité d'utilisation pour un résultat optimal à chaque application. Equinox remplace sa ligne Oxelia, sur le segment B, et reste aux côtés de sa gamme de produits premium IxellTech. Equinox se décline en six familles de produits : teinte de base hydrodiluable, vernis, durcisseurs, primaires, laques à brillant direct, diluants et comptabilise 134 références, afin de couvrir l'ensemble du processus « de la sous-couche à la finition » avec une précision colorimétrique améliorée de 40 %. ■

Mobipolis et 3Dsoft s'associent

Mobipolis, organisme de formation de référence dans les services de l'automobile et de la mobilité, et 3Dsoft, spécialiste mondial du pilotage des activités après-vente, officialisent un partenariat stratégique. Ensemble, ils entendent aider les ateliers à relever les défis actuels de la filière : optimiser leur organisation, accélérer leur digitalisation et renforcer la formation des professionnels. Les deux entreprises sont parties d'un constat partagé : l'optimisation de la productivité en atelier est aujourd'hui une nécessité. Concrètement, un nouveau module optionnel dédié à l'activité carrosserie enrichit désormais la solution MecaPlanning de 3Dsoft. Conçu pour fluidifier l'organisation des ateliers : gestion des rendez-vous en ligne, synchronisation des plannings de réception et d'atelier, suivi en temps réel des réparations et réduction de la durée d'immobilisation des véhicules. Avec un atout de taille : le module carrosserie s'appuie sur les connexions existantes de MecaPlanning avec les DMS, les outils constructeurs et tiers et s'enrichit également de liaisons complémentaires avec les outils de chiffrage et d'expertise. En parallèle, Mobipolis intégrera dans son



© Mobipolis / 3Dsoft

Virginie de Pierrepont, PDG de Mobipolis et Alexandre Rodrigues, directeur général de 3Dsoft.

catalogue des sessions de formation dédiées à ce module. Au-delà de la formation et du déploiement logiciel, les deux partenaires ont également conçu un dispositif inédit pour évaluer concrètement l'impact du programme. Celui-ci s'appuie sur quelques indicateurs simples de l'activité carrosserie recueillis en amont, afin d'établir une référence et de comparer

chaque structure à la moyenne du marché. Grâce à une « calculette métier », les carrossiers obtiennent une vision claire de leur positionnement et peuvent suivre aisément l'évolution de leur performance. Et la promesse est forte : une amélioration de 10 à 20 % de l'efficience, permettant aux ateliers de se rapprocher - voire de dépasser - la moyenne de la profession. ■

BCA Expertise lance aizzia



© BCA Expertise

La nouvelle marque de solutions d'intelligence artificielle par BCA Expertise.

BCA Expertise annonce le lancement d'aizzia, sa nouvelle marque de solutions IA. Derrière aizzia, un palindrome mémorisable et porteur de sens se cache une promesse claire : prolonger l'expertise humaine grâce à la puissance de l'intelligence artificielle. aizzia propose une approche intégrée, modulaire et évolutive. Deux premiers produits déjà disponibles : • smart predict : agent décisionnel du parcours sinistre. Dès la déclaration, il évalue les données disponibles, à partir d'une liste de questions (avec ou sans photos), pour recommander au gestionnaire la bonne orientation. smart predict vise à automatiser l'aiguillage initial et optimiser l'orientation du dossier sinistre.

• direct indem : ce produit est conçu pour générer une proposition de montant d'indemnisation immédiate auprès du gestionnaire de sinistre, lorsque les conditions sont réunies dès la déclaration du sinistre, grâce à des questions ciblées, avec ou sans photos du véhicule. direct indem permet de fluidifier l'indemnisation, éviter les traitements longs et coûteux, et de renforcer la satisfaction assurée par une réponse directe, contextualisée et au juste prix.

Ces premières solutions IA marquent le début d'un catalogue de solutions appelé à s'élargir pour couvrir l'ensemble du parcours sinistre et répondre aux besoins de tous les acteurs de la filière : assurés, experts, réparateurs, carrossiers, assureurs et assisteurs. ■



© Panther Pro

Bluffant effet carbone Profilm

Profilm présente sa gamme de films PPF thermorégénants, effet carbone. En plus de sa fonction première, qui reste la protection durable des carrosseries de véhicules, cette gamme de films PPF présente un effet visuel « fibre de carbone » qui confère aux véhicules sportivité, luxe et technicité. Nouveauté 2025 : la gamme « Carbon Profilm » est désormais disponible en 2 finitions : gloss ou matte. La distribution exclusive en France de cette gamme est assurée par Panther Pro.

Pistolets Alpine Édition Limitée

Ixell célèbre son partenariat avec Alpine Endurance Team en lançant deux pistolets exclusifs aux couleurs Alpine. Inspirés par la victoire aux 6 Heures de Fuji, ces modèles sont le cadeau idéal pour vos peintres !

Digital R Alpine 2025 RP 1.2 : Pour les finitions laque & vernis, avec technologie RP pour une application précise.

Digital R Alpine 2025 HVLP 1.2 : Adapté aux peintures hydrodiluables, avec technologie HVLP pour un rendu homogène.

Édition limitée : 770 unités par modèle. Performance, design et prestige sous le sapin ! Rapprochez-vous de votre CTC pour plus d'informations ou passer commande.



© Ixell



© Ixell

Glass Toolbox EVO Réparation pare-brise express

Les kits Glass Toolbox sont la solution clé-en-main pour réussir vos réparations pare-brise. La nouvelle Glass Toolbox EVO renforce l'efficacité avec un système complet : pompe manuelle, flexible pneumatique, raccord, adaptateur USB et résine universelle. Ses atouts :

- Séchage des résines en 90 secondes grâce à la lampe LED
- Réparation complète en moins de 10 minutes
- Système nomade : lampe & perceuse 12 V branchées sur prise allume-cigare

Pratique, rapide et efficace : tout ce qu'il faut pour des interventions professionnelles, où que vous soyez !

Laque Spies Hecker Permafleet HS Race 690 d'Axalta

Conçue pour le marché européen des véhicules utilitaires, la laque de finition Spies Hecker Permafleet HS Race 690 simplifie les processus d'application. Elle s'applique en deux couches standards, ou en 1,5 couche pour réduire le temps d'application et la consommation de produit. Son pouvoir couvrant et sa fluidité assurent une application homogène et rapide. Grâce à ses options de séchage, en cabine ou à l'air libre pendant la nuit, elle permet aux ateliers de réduire leur consommation d'énergie et d'améliorer leur productivité.

Permafleet[®] HS Race Topcoat 690



© Axalta

e-CAR ACADEMY



© DR

Machines automatiques de mélange de Techn'ecar

Techn'ecar, spécialiste en solutions de peinture automobile, annonce le lancement officiel de deux machines automatiques de mélange Evomix 280 et Evomix 240, développées sur la base des machines Alpha et spécialement adaptées aux gammes de peintures Ecar Xline 280 (solvantée) et Ecar Hydro Xline 240 (à l'eau). Elles garantissent un mélange fiable, reproductible et sécurisé. Techn'ecar assure également l'installation et la mise en service de ses machines.

Refinity ScanR de Glasurit

Outil de recherche couleur : le Refinity ScanR offre trois nouveaux modes : le mode « jante », le mode lecture « VIN et plaque d'immatriculation » et le mode « détection de rayures ». Avec 5 lectures en 30 secondes, ce spectrophotomètre assure une mesure rapide et précise qui est transférée automatiquement vers Refinity via la station d'accueil. Pour faciliter la prise en main, la marque propose un module de e-learning « Refinity ScanR » disponible sur Refinity mais aussi dans les formations en présentiels au RCC de Montataire.



© Glasurit

MOTRIO

votre voiture, notre moteur

OBJECTIF ATTEINT

1500

GARAGES !

MOTRIO termine l'année sur un message fort : la fierté d'avoir atteint 1 500 garages et d'être reconnu comme le 2^{ème} réseau de réparation multimarque en France. Ce succès marque un tournant.

Dès 2026, MOTRIO s'engage à renforcer la maîtrise, la qualité et la performance partagée pour accompagner durablement chaque garage.

Vous aussi, choisissez MOTRIO,
une enseigne qui avance avec vous.



Rejoignez l'enseigne de réparation mécanique et carrosserie multimarque de Renault Group.

MOTRIO, c'est plus de 1 500 garages en France. 1^{re} enseigne au Palmarès AlloGarage des Meilleurs Garages de France depuis 5 ans. Lauréat d'or du prix de la Meilleure Satisfaction Client Retail 2024 dans la catégorie Entretien Automobile, décerné par Wizville.