

PROFESSION | NUMÉRO 115
MARS 2026

Carrossier

MAGAZINE

100% CARROSSIERS RÉPARATEURS



OMIA ORIGIN

La première garantie de **reprise officielle** des cabines OMIA

Pour les acheteurs d'aujourd'hui, une garantie de rachat et d'enlèvement sans tracas par OMIA et pour les clients de demain, une cabine reconditionnée de qualité OMIA à prix seconde main.

DÉPÔT LÉGAL À PARUTION, ISSN 1262-3792



SAGOLA 
an Elcometer company



***La famille
Sagola
s'agrandit***

***Découvrez Sagola chez
votre revendeur local !***



www.sagola.com

Projecteur

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

Christopher Le Coq



PAGE 24

Représentant Ixell,
direction après-vente monde de Renault

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 :

Charlotte Cousin
Jean-François Leray
Bruno Tallut

Imprimé en France.

Dépôt légal à parution
ISSN 1262-3792



Retrouvez Profession Carrossier en ligne !

Dans ce numéro de mars, les sujets de nos rubriques Enquête : « La filière face à un choc d'attractivité ! » et Stratégie : « La peinture passe à l'ère robotique », coïncident. Il devient de plus en plus difficile de recruter, de fidéliser son personnel et de transmettre les savoir-faire. Le développement de l'IA et de la robotique, en plein essor, pallient une partie du problème mais la filière, dans son ensemble, multiplie les initiatives pour attirer de nouveaux publics, quel que soit leurs profils, vers les métiers de la carrosserie. Pour y parvenir, les formations sont évidemment mises en avant, elles constituent le principal levier pour inverser la tendance, néanmoins, c'est tout un paradigme qu'il faut modifier pour régler le problème à long terme. Perception du métier, conditions de travail, sécurité, pénibilité, technologies, salaires... tous les aspects du secteur doivent être examinés et adaptés pour revenir en phase avec les attentes des nouvelles recrues. La route est longue mais l'effort commun semble s'engager sur la bonne voie.

Profession Carrossier souhaite jouer pleinement son rôle de média de référence du secteur dans cette phase d'évolution et de transformation. Pour mieux répondre à vos besoins, l'équipe se dote d'un nouvel outil, le site internet profession-carrossier.com. Vous y découvrirez, à travers une interface intuitive, toute l'actualité de la carrosserie-réparation, des infos exclusives, des dossiers techniques, des interviews d'experts... et bien plus encore !

Elodie Fereyre

Partenaires



Fédération Française de Carrosserie
Industrie et Services



VSF Panther Pro GlassBoost



Hervé Charbit nommé directeur du réseau Five Star France

Hervé Charbit succède à Jean-François Grimaldi, directeur des opérations du réseau Five Star France.



© Five Star

Âgé de 57 ans, Hervé Charbit prend les rênes du réseau Five Star France.

Fort de sa maîtrise des enjeux liés aux réseaux de l'après-vente automobile, Hervé Charbit aura pour mission d'accompagner les responsables du développement réseau et de poursuivre la dynamique engagée par son prédécesseur. Il jouera un rôle central dans l'accélération de la croissance de Five Star, la densification de son maillage et la progression de son niveau de service. À 57 ans, son profil se caractérise par une solide expertise dans l'animation et le pilotage de réseaux de distribution, de maintenance et de réparation. Diplômé de l'École Supérieure des Techniques Aéronautiques et de la Construction Automobile (ESTACA), il assure à partir de 2005 l'encadrement des responsables de régions après-vente de Suzuki France en tant que directeur technique adjoint, et il contribue au développement du réseau de réparateurs de la marque. En 2007, il intègre Kia Motors France, où il évolue de chef de service à directeur adjoint après-vente. Il y supervise les plateformes relation clients, garantie, technique et homologation et instaure les programmes qualité du constructeur. Il rejoint Axalta en 2016 comme directeur grands comptes, avant d'élargir son périmètre à l'international en devenant directeur de la distribution internationale en 2021. « Je suis fier de rejoindre un réseau aussi performant que Five Star, animé par des professionnels qui cultivent au quotidien des exigences d'excellence et de qualité de service, souligne Hervé Charbit. Je remercie Thomas Melzer pour sa confiance, de même que Jean-François Grimaldi pour la qualité de son action. Il laisse une équipe de responsables de développement réseau solide et engagée, et j'aurai à cœur de soutenir l'élan qu'il a impulsé afin de créer toujours plus de valeur pour nos carrossiers. » •

Tribune libre FFC : une commission nationale de conciliation entre experts et réparateurs

Mesdames, Messieurs, chers carrossiers,

Le 11 février 2026 a marqué une avancée importante avec l'installation de la Commission nationale de conciliation entre les experts et les réparateurs. La création de cette instance est prévue par la charte signée le 16 septembre 2024 entre la Fédération Française de l'Expertise Automobile (FFEA) et les trois organisations représentatives des réparateurs dont la FFC Mobilité réparation et services.

Son objectif est de privilégier votre dialogue avec les experts. La Commission a pour rôle de faciliter la résolution amiable des différends pouvant vous opposer. Elle intervient en cas de manquements présumés aux engagements de la Charte et offre une alternative aux voies contentieuses. Ainsi, depuis le 4 mars 2026, les adhérents des 3 syndicats de carrossiers peuvent saisir directement la Commission par voie électronique via l'adresse conciliation.exp.rep@ffea.fr. Cette instance permet d'engager rapidement une procédure de conciliation

dans un but d'apaisement des tensions que vous rencontrez parfois.

Pour effectuer une saisine de la Commission, il est impératif de remplir le bordereau de saisine retrouvable de la page 37 à 40 de la Charte. Attention, tout dépôt de demande doit impérativement préciser la/les disposition(s) de la Charte Experts & Réparateurs considéré(e)s comme non-respectée(s). Nous vous rappelons que les différends d'ordre techniques (méthodes, temps) ou économique (taux horaires) sont exclus de ce dispositif. Ces points continueront d'être traités directement auprès de nos services. •

Otovia, un pack digital complet pour l'activité vitrage

Dédiée aux professionnels du vitrage, Otovia est une plateforme pensée comme un écosystème digital pour simplifier et fluidifier le quotidien des réparateurs, du premier contact client jusqu'au suivi de facturation.

Otovia repose sur deux briques complémentaires, conçues pour couvrir l'intégralité des besoins des professionnels du vitrage :

- un portail de réservation : Otovia.co, qui permet aux automobilistes d'identifier les réparateurs les plus proches, de découvrir leurs services et d'organiser une intervention en quelques clics. Inspiré des plateformes de prise de rendez-vous modernes, il optimise la mise en relation entre professionnels et clients.
- Un logiciel métier tout-en-un : Otovia Pilot, entièrement centré sur l'activité bris de glace. Otovia Pilot centralise les principales briques de gestion :

chiffrage, facturation, identification des pare-brise (via Sidexa), achats auprès des fournisseurs et suivi des paiements. La plateforme intègre également un service de délégation de relance et recouvrement, assuré par Admin+, partenaire basé à Bordeaux. Un seul outil, une seule interface, pour une gestion plus fluide.

Otovia Pilot s'adresse aussi bien aux spécialistes du vitrage qu'aux carrossiers, mécaniciens, réseaux organisés ou techniciens indépendants.

Entré en service début janvier 2026, après environ un an de développement, Otovia revendique déjà près de 140 réparateurs utilisateurs en France, au Luxembourg et en Suisse. Un démarrage prometteur qui témoigne d'un besoin réel du marché. L'éditeur ambitionne de rassembler 250 à 300 réparateurs d'ici 2027, et travaille déjà à de nouvelles évolutions, notamment autour de l'automatisation des tâches grâce à l'intelligence artificielle.

« Nous voulons encore améliorer l'autonomisation des tâches avec l'IA, pour faire gagner du temps aux réparateurs.



Hadrien Dijoux, fondateur d'Otovia.

Notre ambition est de devenir le partenaire digital incontournable des professionnels du vitrage. » Hadrien Dijoux, fondateur d'Otovia. •

La FFC Mobilité Réparation et Services fait plier Serenis Assurances

Pour la seconde fois en un an, la FFC Mobilité Réparation et Services a obtenu la condamnation de l'assureur Serenis Assurances, qui refusait d'indemniser la société 1 Pare Brise, ayant utilisé la cession de créance.

Le spécialiste du vitrage 1 Pare Brise, ayant changé un pare-brise le 31 janvier 2022, a fait face à une facture impayée de la part de l'assureur Serenis Assurances, qui refusait de l'indemniser, au prétexte qu'il n'avait pas donné son accord de réparation, suite à la déclaration de sinistre du client. Le réparateur, qui avait fait usage de la cession de créance, un moyen parfaitement légal de se faire régler la réparation d'un sinistre, pour un professionnel ne disposant pas de l'agrément officiel d'une société d'as-

surance, a donc engagé une procédure contentieuse contre l'assureur. À l'issue de l'audience, le tribunal a rappelé à Serenis Assurances que le contrat la liant au client ne précise pas qu'un accord préalable soit nécessaire, mais seulement une déclaration de sinistre effectuée sous 5 jours. À ce titre, le tribunal de Romans-sur-Isère (26) a condamné l'assureur Serenis Assurances le 21 janvier 2026, au paiement de la créance de 950 euros, en complément d'intérêts de retard, de frais de greffe divers et de 500 euros au titre de l'article 700. •

Axalta et Covéa renouvellent leur partenariat pour 5 ans



© Axalta/Covéa

Les équipes d'Axalta et Covéa réunies à Equip'Auto 2025.

Cette reconduction s'inscrit dans une dynamique de confiance renouvelée et de collaboration renforcée entre deux entreprises qui partagent des objectifs communs en matière de RSE et de développement durable. Les marques Refinish premium d'Axalta, Cromax, Spies Hecker et Standox, sont parties intégrantes de cet accord de partenariat. Grâce aux solutions techniques d'Axalta, à sa technologie brevetée de séchage rapide à faible consommation d'énergie, Fast Cure Low Energy, à son

accompagnement terrain des carrossiers, et à l'optimisation continue des processus de réparation, les professionnels du secteur bénéficient d'un support de haute qualité et d'une expertise reconnue dans le domaine de la peinture automobile.

Productivité et durabilité

Fabien Boschetti, vice-président des ventes d'Axalta Refinish en Europe, déclare : « Le renouvellement de ce partenariat marque une étape importante dans notre collaboration fondée sur la

confiance partagée. Il témoigne de la qualité du travail accompli ensemble et de la solidité de notre engagement à accompagner Covéa dans la réalisation de ses objectifs stratégiques. Nous sommes convaincus que cette nouvelle période renforcera notre position commune pour atteindre des résultats encore plus ambitieux au service de nos carrossiers partenaires. »

« Au travers de son partenariat avec Axalta, Covéa réaffirme sa volonté d'apporter à son réseau Carrossiers des conditions d'achats parmi les meilleures du marché avec des produits de qualité qui respectent les enjeux environnementaux et de productivité tout en préservant la satisfaction de ses assurés, ce qui reste bien entendu un enjeu essentiel. », affirme David Thévenot, responsable des réseaux automobile du groupe Covéa.

Par le biais de cet accord, Axalta renouvelle également son partenariat avec CESVI France, le centre de recherche technique appliqué du réseau des experts et des réparateurs du groupe Covéa. Ainsi, en complément de ses formations peinture adaptées aux besoins de ses carrossiers, Axalta préconisera également CESVI France à l'ensemble des utilisateurs de ses marques de peinture, pour dispenser des formations spécifiques telles que la recalibration des ADAS, les réparations plastiques et l'habilitation électrique. •

FMD-France.com dispense une formation covering/wrapping certifiante



© FMD France.com

Les formations certifiantes constituent un gage de compétences et d'exigence pour les futurs professionnels.

FMD-France.com, organisme certifié Qualiopi, spécialiste des formations dans le domaine de la para-peinture et du detailing a développé une formation spécifique pour les carrossiers dédiée aux métiers du covering et du wrapping. Enregistrée auprès de France Compétences, cette certification est référencée sous le numéro RS7292 - « Modifier l'apparence d'un véhicule sans recourir à une nouvelle peinture - technique du Covering / Wrapping », et vient structurer et professionnaliser une pratique jusqu'alors peu normée, mais fortement demandée sur le marché automobile. Actuellement, le centre FMD-France (fmd-france.com) prépare à cette certification en région parisienne et le centre Byfab (formation.byfab.fr) en région lyonnaise. À terme, ce programme sera proposé dans d'autres centres de formation à travers la France. Cette formation est éligible à plusieurs dispositifs de financement, notamment :

- Les OPCO, pour les entreprises qui souhaitent former leurs salariés,
- Pôle Emploi, pour les demandeurs d'emploi cherchant à se reconverter,
- Mon compte formation (CPF), pour une prise en charge individuelle. •

Axial et CMA Formation Muret s'unissent pour développer l'apprentissage



© CMA31

Adeline Bourdon (à droite), présidente du réseau Axial, et Lucien Amoros, président de la CMA 31, représentant de CMA Formation Muret, signent une convention de partenariat en faveur du développement de l'apprentissage dans les métiers de la carrosserie.

et aux standards de qualité. Les cursus proposés s'adresseront à tout public éligible à l'apprentissage, avec pour objectif l'optimisation des parcours et la réussite aux examens finaux. Chaque année, une convention d'exécution viendra préciser les formations et les effectifs visés. « Ce partenariat est une belle opportunité pour nos adhérents de recruter des talents formés aux exigences du métier, tout en contribuant à la transmission des savoir-faire », déclare Adeline Bourdon, présidente du réseau Axial.

« Nous sommes fiers de collaborer avec Axial pour offrir aux jeunes et aux adultes en reconversion des parcours qualifiants et adaptés aux besoins du marché », ajoute Lucien Amoros, président de la CMA 31, représentant de CMA Formation Muret. •

Le réseau Axial et CMA Formation Muret annoncent la signature d'une convention-cadre de partenariat visant à renforcer l'apprentissage dans les carrosseries du réseau Axial qui compte 370 adhérents en France. Dans le cadre de cette convention, les deux parties s'engagent à : développer l'apprentissage au sein du CFA partenaire, faciliter le recrutement et l'accueil des apprentis dans les entreprises du réseau Axial, assurer des formations en alternance conformes aux exigences réglementaires

Un nouveau directeur général pour Carflex

Carflex confie la direction générale de son groupement à Thierry Lutter. Cette nomination, décidée par le nouveau conseil d'administration, s'inscrit dans une volonté claire : renouer avec les valeurs fondatrices de Carflex et promouvoir « un autre esprit de la carrosserie ». Fort de six années d'expérience dans la distribution de peinture - où il a su démontrer de solides qualités relationnelles et humaines - Thierry Lutter rejoint aujourd'hui la tribu Carflex avec l'objectif de lui redonner ses couleurs d'origine. Sa feuille de route s'articule autour de quatre axes au service des carrossiers : Massification, Valorisation, Innovation et Partage. Une ambition assumée : faire de Carflex une référence de la réparation-collision. À noter, l'équipe Carflex France s'est également renforcée avec l'arrivée de David Frachon au poste de responsable technique national. •



© Carflex

De gauche à droite : Laurent Zammit, président, Thierry Lutter, directeur général, et Guy Lambert, coprésident de Carflex.

40 ans de passion et d'innovation au service des carrossiers

WWW.AXIAL.ORG

AXIAL, votre carrossier idéal !

OMIA ORIGIN

des cabines de peinture reconditionnées

Face à un parc de cabines vieillissant, à l'évolution des besoins et à des remplacements souvent improvisés, OMIA imagine un modèle circulaire concret : OMIA ORIGIN, première garantie de reprise contractuelle signée constructeur. Ce programme unique permet à chaque cabine d'être achetée, utilisée puis reprise, reconditionnée dans l'usine charentaise et remise sur le marché de l'occasion, avec une garantie constructeur.

Faire durer plutôt que remplacer : telle est l'innovation industrielle d'OMIA, spécialiste français des cabines de peinture, certifié origine France Garantie. Depuis ses ateliers charentais, la marque conçoit depuis des décennies des équipements faits pour traverser le temps. Aujourd'hui, le constructeur s'engage sur l'ensemble du cycle de vie de ses cabines, du neuf jusqu'à la seconde vie reconditionnée.

OMIA ORIGIN, une nouvelle ère

Basée à L'Isle d'Espagnac, en Charente, OMIA conçoit, fabrique et contrôle la totalité de ses produits sur un site de 19 000 m², avec une équipe de 210 collaborateurs, dont 25 techniciens au bureau d'études. Plus de 25 000 cabines ont été installées depuis 1968, dans plus de 50 pays, et près de 600 nouvelles sortent chaque année des ateliers.

Cette solidité industrielle s'appuie sur quatre valeurs fondatrices :

- Innovation, soutenue par une R&D interne et une veille technologique permanente.
- Responsabilité environnementale, avec des matériaux recyclables et des systèmes sobres.
- Écoute client, traduite en solutions sur mesure.
- Performance durable, garante de la fiabilité et de la longévité des équipements.

Dans cette continuité, OMIA ORIGIN marque une étape clé : Une vision circulaire fidèle à l'ADN de l'entreprise. Dans une démarche responsable et contractuelle : la promesse OMIA ORIGIN repose sur un dispositif clair,

inédit dans la profession. Il s'articule autour de trois engagements majeurs :

- Une garantie de reprise contractuelle : lors de l'achat d'une cabine neuve, OMIA définit une valeur de rachat ferme. Le client sait à l'avance dans quelles conditions son ancienne cabine sera reprise, s'il choisit de ne pas la revendre lui-même.
- Un process maîtrisé par le constructeur : OMIA prend en charge le démontage, l'enlèvement et le remplacement de l'équipement, assurant ainsi une continuité d'activité sans rupture de service pour l'atelier.
- Une seconde vie reconditionnée : les cabines reprises sont transportées jusqu'à l'usine charentaise, où elles sont contrôlées, rénovées et testées avant d'être remises sur le marché de l'occasion, avec une garantie constructeur et un suivi technique complet.

Des bénéfices concrets pour tous les acteurs de la filière

OMIA ORIGIN crée un cercle vertueux au bénéfice de l'ensemble de la filière.

- Pour les propriétaires actuels de cabines :
- Une valeur de reprise connue dès l'achat de la nouvelle installation.
 - Un interlocuteur unique pour gérer la transition.
 - Un projet simplifié, sans immobilisation longue de l'atelier.

Pour les acheteurs d'occasion :

- Un prix seconde main sur un produit hautement fiable, reconditionné selon les standards du constructeur.



Stéphane Galichet,
président-directeur général d'Omia.

- Un service après-vente français et des pièces d'origine.
- Une traçabilité complète et un accompagnement local.

Produire, reconditionner, transmettre : un modèle d'économie circulaire à la française

Avec OMIA ORIGIN, OMIA intègre le reconditionnement au cœur même de son activité industrielle. Chaque cabine reprise rejoint le site charentais, où elle est inspectée, démontée, rénovée et testée avant sa remise sur le marché. Ce choix s'inscrit dans une logique d'économie circulaire locale : prolonger la durée de vie des équipements, limiter les déchets, réduire les transports

et préserver les ressources, tout en maintenant un haut niveau de performance. Le reconditionnement devient un acte de fabrication à part entière : produire moins, mais mieux, en valorisant l'existant plutôt qu'en le remplaçant systématiquement. OMIA démontre ainsi qu'une production française certifiée origine France Garantie peut conjuguer durabilité, compétitivité et exigence industrielle.

Repenser la fin de vie des cabines : une idée née du terrain

Le marché français compte un parc conséquent de cabines de peinture vieillissantes. Leur remplacement s'avère souvent complexe : le client doit gérer le démontage, une revente incertaine ou le ferrailage de son installation. Entre aléas logistiques, risques techniques et absence de garantie de paiement, les professionnels faisaient face à un parcours semé d'incertitudes. OMIA a observé cette réalité de terrain : des équipements encore fonctionnels, mais sans véritable filière industrielle de revalorisation.

De cette observation est née OMIA ORIGIN, qui fait du remplacement de cabine un processus fluide, encadré et garanti. Le projet s'appuie sur une idée simple mais ambitieuse : rendre la transition d'un équipement à l'autre aussi maîtrisée que sa fabrication, pour les utilisateurs de cabines neuves comme pour les futurs acheteurs d'occasion.

Les ambitions d'un programme structurant pour la filière

OMIA ORIGIN ne se limite pas à un dispositif commercial : c'est une innovation de filière. En instaurant un cadre contractuel et technique de reprise, OMIA établit un nouveau standard industriel dans l'univers du traitement de surface. Ce programme contribue ainsi à renforcer la compétitivité française :

- Il soutient la fabrication locale et la main-d'œuvre nationale.
- Il favorise une économie circulaire ancrée dans le territoire.
- Il positionne OMIA comme pionnier d'une industrie responsable et durable. Une initiative qui résume la vision de la marque : innover, durer, transmettre. •



Odipra intègre désormais dans son offre les pièces de qualité équivalente.

Odipra élargit son offre avec les pièces de qualité équivalente

Odipra, spécialiste de la distribution et de la centralisation des pièces de carrosserie, mécaniques constructeur (OEM) et équipementiers, franchit une nouvelle étape dans son développement en élargissant son offre aux pièces de qualité équivalente.

Cette évolution stratégique vise à offrir aux professionnels de la carrosserie et de la réparation automobile une solution globale, flexible et compétitive, tout en consolidant la performance logistique et la proximité client.

Répondre à tous les besoins du marché

Dans un contexte où la diversification des sources d'approvisionnement devient essentielle, Odipra intègre désormais aux références OEM et pièces d'équipementiers déjà proposées, celles de qualité équivalente. Ce positionnement permet à l'entreprise de proposer à ses clients un portefeuille complet de produits, adapté à l'ensemble de leurs besoins de réparation, ainsi qu'aux contraintes économiques du secteur. « Cette nouvelle étape illustre la maturité et la solidité du modèle Odipra. En intégrant les pièces équipementiers et de qualité équivalente à notre offre, nous offrons à nos clients plus de liberté, de réactivité et de performance », déclare Stéphane Colet, PDG d'Odipra.

Une nouvelle organisation pour soutenir la croissance

Cette évolution intervient à l'issue d'une période consacrée par Stéphane Colet à l'optimisation de sa stratégie d'entreprise. Fort d'une expérience importante dans le secteur automobile, ce dernier a pris le contrôle total de la société à travers sa holding Kramsons, assurant désormais person-

nellement la direction et le développement d'Odipra. Cette gouvernance resserrée donne une nouvelle impulsion à l'entreprise pour accélérer sa croissance, autour de trois piliers : performance logistique, proximité clients et partenariats renforcés en France et en Europe.

Un modèle agile au service de la performance

Depuis sa création, Odipra a bâti un modèle logistique centralisé et réactif, garantissant fiabilité et traçabilité à chaque étape, de la recherche de pièces jusqu'à la livraison. Cette approche intégrée, désormais étendue aux pièces de qualité équivalente, en fait un partenaire global pour les carrossiers, agents, concessionnaires, distributeurs, loueurs et centres VHU, qui ont ainsi accès à plus de 50 marques et 800 000 références.

Perspectives 2026 : consolidation et innovation

L'entreprise prévoit pour 2026 le lancement de nouveaux services digitaux afin de fluidifier l'expérience client. Un nouveau site de commande en ligne verra le jour dans le courant de l'année. Par ailleurs, des partenariats avec d'autres plateformes digitales seront scellés afin de rendre accessible l'offre Odipra sur différentes marketplaces. L'objectif est clair : conforter une position d'acteur de référence sur le marché français de la pièce automobile, en conjuguant performance, qualité et proximité. •

« Sherwin-Williams bénéficie d'une présence forte et en constante progression en France »

Quelques semaines après un événement rassemblant la presse internationale aux Pays-Bas, le fabricant de peinture Sherwin-Williams revient sur ses dernières innovations, ses services et sa vision du marché français de la carrosserie. Entretien avec Arnaud Lestriez, directeur général de Sherwin-Williams Automotive Finishes France.



© Sherwin Williams

Profession Carrossier : Vous avez organisé récemment une conférence de presse. Quel était l'objectif de cette rencontre entre professionnels du secteur ?

Arnaud Lestriez : L'objectif était d'offrir à la presse internationale une vision claire et concrète de la manière dont Sherwin-Williams accompagne le marché de la réparation automobile, en s'appuyant sur l'innovation, l'expertise technique et des relations étroites avec les ateliers de carrosserie. Au cœur de cette démarche, le Centre Commercial et Technique (BTC) de Lelystad (Pays-Bas) - qui joue un rôle stratégique pour les clients français - s'est imposé comme un véritable démonstrateur du savoir-faire et de l'engagement du

groupe. Le BTC est un centre d'innovation et de formation, équipé des technologies les plus récentes et conçu pour reproduire les conditions réelles d'un atelier. Il permet de développer, tester et présenter de nouvelles solutions, tout en proposant des formations et un accompagnement gratuits à destination des peintres professionnels et des partenaires de distribution. Régulièrement mobilisé par l'équipe technique française, le centre joue un rôle clé dans l'accompagnement des clients, en veillant à ce que chaque innovation se traduise concrètement par des gains de productivité sur le terrain. Accueillir cet événement au sein du centre a également renforcé notre engagement à long terme envers la France, un marché reconnu pour son haut niveau d'expertise technique et son savoir-faire. Au-delà des annonces et des démonstrations, l'événement a illustré la manière dont Sherwin-Williams travaille en étroite collaboration avec les ateliers de carrosserie, en associant innovation, formation et accompagnement humain afin de leur permettre d'exprimer pleinement leur potentiel.

P. C. : Comment décririez-vous la présence de Sherwin-Williams et son implication dans le secteur français de la retouche automobile aujourd'hui ?

A. L. : Sherwin-Williams bénéficie d'une présence forte et en constante progression en France, conjuguant la puissance d'un groupe international à l'agilité d'une

organisation locale particulièrement réactive. L'équipe constitue l'un de ses principaux facteurs de différenciation. En France, six consultants techniques dédiés accompagnent les clients au plus près du terrain. Leur parfaite connaissance du fonctionnement des ateliers de carrosserie leur permet de proposer des formations pratiques, une expertise technique pointue et des solutions concrètes, entièrement intégrées au quotidien des professionnels. Cette approche repose sur une organisation en binôme, dans laquelle équipes commerciales et techniques travaillent en synergie afin d'apporter une véritable valeur ajoutée aux clients. Nous travaillons également en étroite collaboration avec les distributeurs et les ateliers de carrosserie, afin de garantir une relation équilibrée et durable à chaque étape de la chaîne de valeur. Combinée à des investissements continus dans la formation, l'innovation et les ressources humaines, cette approche nous permet de nous adapter rapidement aux besoins du marché et de construire

P. C. : Collision Core Pronto a été lancé l'année dernière. Quels retours avez-vous reçus de la part des professionnels français qui l'utilisent ?

A. L. : Les retours du marché français sont très positifs. À ce jour, plus de 15 ateliers de carrosserie en France utilisent déjà Collision Core Pronto, et nos clients mettent régulièrement en avant la praticité, la fiabilité et l'efficacité du système. Distributeur entièrement automatisé de qualité industrielle, Collision Core Pronto garantit une précision inégalée, y compris pour les très petites quantités, avec une distribution au centième de gramme (0,01 g) - un niveau de précision impossible à atteindre manuellement. Cette technologie permet de réduire significativement les erreurs, le gaspillage et les temps de cycle, générant ainsi des gains de temps et des économies mesurables, particulièrement appréciés

dans les ateliers à forte activité. Ce qui séduit particulièrement les professionnels, c'est que Collision Core Pronto s'inscrit au sein de la suite numérique mondiale Collision Core. Celle-ci associe le distributeur automatisé à la gestion des couleurs avec Collision Core Color et au contrôle des stocks via Collision Core Inventory. Cette approche globale offre aux carrossiers une visibilité accrue sur l'utilisation des produits, les coûts et la rentabilité, transformant ainsi l'innovation technologique en résultats concrets et mesurables. Le niveau de support constitue un autre facteur clé de succès. L'expertise technique mondiale de Sherwin-Williams, combinée à la proximité des équipes techniques locales en France, garantit une intégration fluide, des formations adaptées et une optimisation continue des solutions déployées. Cette démarche reflète pleinement l'approche du groupe : proposer des innovations performantes, soutenues par l'humain, un accompagnement durable et une collaboration inscrite dans le long terme.

P.C. : Au cours de cet événement, vous avez présenté plusieurs technologies. Quelles sont les solutions qui s'avèrent actuellement les plus utiles pour les carrossiers français ?

A.L. : Les carrossiers français privilégient les solutions capables d'apporter des bénéfices immédiats et mesurables en matière de productivité, de rapidité d'exécution et de qualité de finition. C'est précisément sur ces leviers que les technologies Sherwin-Williams génèrent le plus de valeur au quotidien. En France, DeBeer Refinish joue un rôle central en accompagnant les activités des ateliers grâce à une gamme de peintures reconnues pour leur fiabilité et leur flexibilité. En complément, Ultra 9K, marque de peinture haut de gamme de Sherwin-Williams, s'adresse aux clients souhaitant franchir un cap vers des solutions Premium, en offrant une technologie haute performance, une précision colorimétrique de très haut niveau et une durabilité exceptionnelle. Du point de vue des processus, nos technologies telles que Collision Core Pronto et nos systèmes avancés de recherche de couleurs génèrent de réels gains d'efficacité.



En France, six consultants techniques dédiés accompagnent les clients au plus près du terrain.

© Sherwin Williams

Collision Core Pronto permet un gain de temps significatif, une réduction des déchets et une optimisation de l'utilisation des ressources, tandis que nos outils couleur garantissent des réparations conformes dès la première intervention. L'adaptabilité reste toutefois un facteur clé. En combinant une innovation portée à l'échelle mondiale avec une offre flexible de produits et de technologies, Sherwin-Williams accompagne une grande diversité d'ateliers de carrosserie - des structures les plus orientées vers l'optimisation des coûts à celles positionnées sur le segment haut de gamme - en plaçant constamment les besoins des clients au cœur de sa démarche.

P.C. : D'après vos interactions avec les peintres et les ateliers de carrosserie, quels sont les défis dont les réparateurs français parlent le plus aujourd'hui ?

A.L. : Les réparateurs automobiles français font face à une pression croissante, liée à la pénurie de peintres carrossiers, à l'augmentation des volumes de réparation et à des exigences toujours plus élevées en matière de précision des couleurs et de respect des délais. Les ateliers de carrosserie doivent aujourd'hui produire davantage, plus rapidement et avec des ressources limitées, tout en maintenant un niveau de qualité irréprochable. Dans

ce contexte, la formation, la fiabilité des solutions et la solidité du support technique deviennent plus essentielles que jamais. Les peintres recherchent des technologies capables de simplifier les opérations quotidiennes, de réduire les risques d'erreur et de leur permettre de travailler en toute confiance. C'est précisément là que l'automatisation, les solutions axées sur la productivité et un accompagnement technique de proximité jouent un rôle déterminant. Dans le même temps, un besoin clair d'investir dans l'avenir de la filière se fait sentir. Sherwin-Williams est fortement impliqué auprès des centres de formation, des écoles professionnelles, des chambres de commerce et d'industrie, ainsi que des lycées techniques. En étroite collaboration avec le CESVI, partenaire technique de référence en France, le groupe met à disposition produits, expertise et accompagnement afin de contribuer à la formation de la prochaine génération de peintres et d'aider durablement le secteur à répondre à la pénurie. Le rôle de Sherwin-Williams est d'être à l'écoute des évolutions à l'œuvre au sein des ateliers de carrosserie français, de les accompagner au quotidien avec des solutions concrètes et performantes, tout en investissant sur le long terme dans les compétences humaines, la formation et l'innovation, afin de soutenir un développement pérenne et responsable de la filière. ■

Propos recueillis par Elodie Fereyre.

La filière face à un choc d'attractivité !

Dans un contexte de pénurie de main d'œuvre, le secteur de la carrosserie entend attirer et susciter des vocations. Confrontée à un métier en tension qui ne dit pas son nom, la filière tente de transformer l'essai à travers les initiatives de ses syndicats représentatifs, mais aussi des réseaux spécialisés.

Malgré 17 000 apprentis en formation, les ateliers continuent de perdre des compétences.



“ Nous sommes face à un enjeu majeur et prioritaire. »
Hervé Charbit, directeur du réseau Five Star France.

© Five Star

« **J**e ne connais pas une carrosserie aujourd'hui, qui ne cherche pas un compagnon, y compris les concessionnaires, et plus généralement les MRA », explique Laurent Fourcade, président de la FFC (Fédération Française de la Carrosserie). Le constat est d'autant plus préoccupant, au regard de la pyramide des âges marquée par le papy-boom. « Nous sommes inquiets, reconnaît le responsable. Nous allons entrer dans une perspective avec moins de jeunes. » De fait, 47 000 carrossiers-peintres sont actifs aujourd'hui, dans l'Hexagone. Au regard du nombre de carrosseries (évaluées à 17 800 établissements), deux à trois compagnons exerceraient dans chaque atelier. Pour Hervé Charbit, directeur du réseau Five Star France, les chiffres (source ANFA) sur le front de l'emploi sont révélateurs. Près de 4 000 postes seraient vacants, souligne le responsable, qui rappelle que 38 % des recrutements sont jugés difficiles. Au demeurant, un tiers des besoins ne serait pas pourvu. Derrière la réalité d'un marché de l'emploi tendu, la problématique des départs à la retraite pose un enjeu structurel. « Nous perdons des compétences, qui ne sont pas compensées par les jeunes recrues », fait savoir Hervé Charbit.

Si la filière dispose d'un réservoir de 17 000 apprentis, avec une part croissante d'alternants, ce potentiel se révèle en effet insuffisant pour répondre aux besoins de la profession. « Nous sommes face à un enjeu majeur et prioritaire. Nous devons transmettre plus rapidement notre savoir-faire, permettre aux jeunes recrues de monter en compétences, tout en fidélisant les compagnons déjà en poste », résume le responsable.

Un métier « salissant, bruyant, fatiguant »

De fait, le manque d'attractivité de la profession reste réel. « Il y a un déficit d'image au regard de l'aménagement des ateliers, constate Hervé Charbit. Le métier a évolué aussi sur le plan technique, avec les ADAS et les voitures électriques dont les réparations se distinguent des modèles thermiques, y compris dans la peinture. » Malgré ses mutations, le métier de la carrosserie n'apparaît pas « glamour » aux yeux de la génération Z. « Il reste perçu comme salissant, bruyant, fatiguant », abonde Laurent Fourcade. La question porte forcément sur la capacité de la filière à redorer le blason de la profession. « L'amour du métier s'est perdu, ajoute-t-il, même si certains profils possèdent les compétences requises, tout en portant un projet professionnel pour se mettre à leur compte. » Car le métier reste attractif, selon le responsable de la FFC.



« L'amour du métier s'est perdu. »

Laurent Fourcade,
président de la FFC.

Pour autant, la perception de cette profession demeure artisanale. Hervé Charbit (Five Star) de noter, par ailleurs, une méconnaissance des jeunes quant aux opportunités d'évolution de carrière. « Notre enjeu est de faire-savoir que le métier de la carrosserie suppose d'être qualifié. Il est technique, évolutif, et il représente un secteur d'avenir. » D'autant que l'heure est à la digitalisation des process, qu'il s'agisse des spectrophotomètres ou de la préparation automatisée des teintes. La réception se digitalise aussi avec les tablettes, la gestion des ateliers s'opère à partir de DMS. L'IA fait également son entrée dans l'estimation des réparations.

Un enjeu de communication

Dès lors, face à un taux de déperdition en formation qui atteint 50 %, et à un niveau scolaire des élèves en fin de 3^e jugé insuffisant au regard de la technologie actuelle

>>>

Malgré les évolutions entourant l'exercice du métier de carrossier-peintre, la vision de la profession reste artisanale.



© Weinmann



GLASS & BOOST

glassandboost.com

CENTRE DE FORMATION
AU MÉTIER
D'OPÉRATEUR VITRAGE



Formez-vous au métier d'opérateur vitrage

Faites la différence sur le marché, avec un profil qualifié et polyvalent !

**Une formation Glass & Boost
pour les besoins de chacun**

*100% novice ou en quête de
perfectionnement, optez pour une
formation à la mesure de vos besoins
(courte ou certifiante, thématique
ou généraliste...)*

**Un métier qui évolue en même
temps que le marché de
l'automobile**

*Bientôt, on ne pourra plus changer un
pare-brise sans recalibrer le véhicule.
En tant que bon opérateur vitrage :
ayez cette corde à votre arc !*

**Maîtrisez le remplacement de
vitrage...sur tous les véhicules**

*Vous maîtrisez le changement de
vitrage automobile ? Il n'y a qu'un pas
pour proposer vos services
aux acteurs des secteurs TP, AGRI et
POIDS LOURDS !*



Groupe VSF:

VSF Panther Pro Glass & Boost

>>> des véhicules, l'attention porte sur un nouveau profil d'apprentis issu de la reconversion. Ces apprenants plus âgés, titulaires parfois d'un Bac +3, se distinguent par leur motivation, au

point de retenir l'attention de la FFC. « Cette filière peut prendre de l'ampleur », estime Laurent Fourcade. A titre d'exemple, au lycée professionnel de Toulouse, elle représente

une classe d'apprenants qui ont fait un choix « réfléchi » de s'orienter vers la carrosserie et la peinture. « En ce sens, ils sont décidés, et vont y arriver. »

Dans ce contexte, la communication reste un véritable enjeu pour la profession. « Les jeunes qui font des stages en 3^e par exemple, sont séduits, observe Adeline Bourdon, présidente d'Axial. Le métier permet de travailler différents matériaux comme l'aluminium ou le plastique. Il nécessite des connaissances. Il se diversifie aussi, avec l'électronique. Mais nous avons du mal à communiquer sur l'attractivité des métiers, malgré les évolutions des salaires par exemple, ou les possibilités d'évolution pour se mettre à son compte. » Les réseaux et les syndicats professionnels tentent pourtant de prendre l'initiative. Ainsi, une campagne de communication a été lancée sur le réseau social TikTok, l'an dernier. Toutefois, le nombre de vues et les retombées restent limitées. « Notre profession n'est peut-être pas assez spectaculaire », concède la responsable. L'enseigne poursuivra ses efforts cette année, à travers l'organisation de ses premières olympiades des métiers.



“ Nous avons la conviction de la nécessité de faire découvrir notre métier et de susciter l'intérêt. »
Adeline Bourdon, présidente d'Axial.



Lucile Courtois,
docteure en science de l'éducation
« Les jeunes parlent de voitures,
les professionnels de véhicules,
et les dirigeants du secteur automobile »

Indissociables de l'attractivité des métiers de la carrosserie, les représentations sociales et professionnelles par les collégiens, les apprentis et les dirigeants des ateliers, ont retenu l'attention de Weinmann Technologies. Les enseignements révélés par l'étude universitaire menée l'an dernier se révèlent instructifs à plus d'un titre. « Le sujet n'est pas de revaloriser le métier, il attire les jeunes », observe Lucile Courtois, docteure en science de l'éducation.

En témoigne la hausse de 30 % des effectifs enregistrée dans les CFA, depuis 2017. « Le cœur du problème réside plutôt dans la capacité du secteur à intégrer durablement les jeunes, et à leur donner envie de construire leur avenir professionnel dans la carrosserie. »

Un décalage représentationnel

Ainsi, l'étude révèle que plus les apprentis se professionnalisent, plus ils s'éloignent de leur vision initiale tournée vers la passion pour la voiture et la réparation de qualité. Pour André Courtois, dirigeant de Weinmann Technologies, les métiers de la carrosserie se délitent de leur sens. « À force de piloter les ateliers avec pour unique indicateur la productivité, les chefs d'entreprises ne voient plus leur métier qu'à travers le prisme de la rentabilité horaire. »

Ces conditions d'exercice contribuent au désintérêt actuel. « Le métier souffre aussi d'un décalage représentationnel », fait savoir Lucile Courtois. Les jeunes souvent stigmatisés comme pas, ou peu motivés, portent une représentation positive du métier. À l'inverse, les plus anciens (dirigeants et carrossiers en poste) véhiculent une image négative du métier.

Former et intégrer en atelier

En outre, l'étude tend à démontrer que la pénurie de main-d'œuvre ne peut plus être imputée de manière systématique à des facteurs externes : manque de valorisation, responsabilité de l'Éducation nationale, pression des assureurs, ou supposé désengagement des jeunes.

Le secteur dispose de leviers d'actions directs, pour agir sur le phénomène de désaffection de la profession, estiment les responsables. En ce sens, la formation et l'intégration en atelier, apparaissent comme deux sujets majeurs à l'avenir.

Les réseaux à la manoeuvre

En parallèle, les centres de formation d'apprentis (CFA) se mobilisent aux côtés des réseaux. À Toulouse, le CFA local héberge une classe aux couleurs d'Axial. Cette dernière initiative a été déployée aussi à Bordeaux et à Nice. Au total, 26 élèves suivent le cursus. « L'euphorie du début du projet est entachée par la perte de contrats en cours de route, mais nous continuons à le développer, souligne Adeline Bourdon. La force du programme est de créer un sentiment d'appartenance positif. Cependant, les chefs d'entreprise doivent aussi se remettre en question, pour intéresser les apprentis et les faire évoluer. » En outre, l'attention de l'enseigne porte, là aussi, vers la reconversion, à travers un projet mené en partenariat avec Mobipolis et la FRCI (Fédération des Réseaux de Carrosseries Indépendants) à Lyon.

Conscient de l'urgence de revaloriser la profession afin de favoriser l'employabilité et la fidélisation, Five Star s'est emparé également du sujet. L'enseigne soutient la montée en compétences des collaborateurs, à l'instar des programmes de formation sur le véhicule électrique en lien avec le CESVI.

>>>

ΣQUINOX

**Nouvelle gamme de peinture
pensée pour la performance et la productivité**



Optimiser votre performance, sans compromis :

- Réduction de la consommation de peinture
- Justesse colorimétrique et séchage rapide
- La qualité au coût optimal

ixell

Bien plus que de la peinture

>>> Mais le réseau prévoit d'aller encore plus loin, pour changer la manière d'aborder, de recruter, et de manager les jeunes recrues. Ainsi, au cours du second semestre 2026, un dispositif national innovant et « ambitieux », sera lancé. Il visera à répondre à la problématique de recrutement des carrossiers. « *Il nous faut comprendre comment toucher les jeunes, créer un scénario pour les attirer vers le métier, et cibler les talents* », explique Hervé Charbit.

Des partenariats gagnants

Tandis que les portes ouvertes des centres de formation d'apprentis mettent l'accent sur les équipements des ateliers et la mise en situation des véhicules, le dernier salon de l'automobile de Toulouse a innové à travers le stand « *construis-moi une voiture* ». En association avec la fédération française de la carrosserie, le lycée professionnel Joseph Gallieni, et le CFA de la région Occitanie, les apprentis en carrosserie, peinture et mécanique, se sont relayés pour redonner forme à un modèle accidenté.

En matière de communication entourant la profession de carrossier, il y aurait des actions à faire, concède Alain Custey, président de la FRCI. Après l'expérience de la plateforme Choc.media, un dispositif non reconduit cette année, la fédération s'est rapprochée des compagnons du Tour de France. L'enjeu étant de valoriser la profession, à l'image également des WorkSkills, dont la FRCI est partenaire. Car si la rémunération reste un élément essentiel pour recruter, elle ne suffit pas. « *Dans nos micro-boîtes, sans comité d'entreprise, ni avantages sociaux particuliers, la différence se fait dans la complicité entre les compagnons et les dirigeants* », expose le responsable.

À l'heure de valoriser, de former, de monter en compétences, et de donner des perspectives aux carrossiers-peintres de demain, ces défis supposent l'engagement de la profession dans son ensemble. « *Nous avons la conviction, de la nécessité d'être présents à travers les classes Axial, et les journées métiers dans les collèges, pour faire découvrir notre métier et susciter l'intérêt* », souligne Adeline Bourdon. Et de rappeler : la carrosserie est un métier en mutation, rentable, valorisant, et appelé à perdurer. •

Jean-François Leray

Un recrutement en moins d'un mois !

« *Face au manque de talents dans les carrosseries, notre ambition est d'apporter une partie de la solution, sans pour autant prétendre résoudre tout le problème d'attractivité du métier* », explique Quentin Bruhier, co-fondateur d'Olacar. Depuis 2023, le spécialiste met en relation les ateliers de l'Hexagone, avec des compagnons espagnols et portugais. 150 techniciens -carrossiers, peintres, préparateurs, monteurs/démonteurs...- œuvrent aujourd'hui, au sein des réseaux partenaires de l'opérateur : Axial, AD Carrosserie, Acoat Selected.

Face aux difficultés des ateliers à recruter, ce chasseur de cols bleus mise sur les professionnels de la péninsule ibérique. Les expatriés retenus à l'issue d'un parcours de sélection sont qualifiés. Ils disposent d'une expérience de 5 à 10 ans. Si la solution vise à combler un besoin immédiat et temporaire en personnel grâce à sa flexibilité, l'objectif est d'évoluer vers un engagement sur le long terme, indique le responsable. La durée moyenne des contrats s'établissant à 6 mois. Malgré un coût horaire supérieur, l'enjeu est de permettre aux carrosseries d'exploiter tout le potentiel de leur outil industriel. Au regard de la demande croissante des ateliers, le spécialiste entend élargir son recrutement à l'Amérique du Sud et à l'Afrique du Nord.



“ En matière de communication entourant la profession, il y aurait des actions à faire. »
Alain Custey, président de la FRCI.

Dans les réseaux, les ateliers prennent aussi l'initiative pour attirer les apprentis vers la carrosserie.



© Métiffiot

Odipra

AUTOMOTIVE SOLUTIONS

Odipra

Odipra, distributeur national de pièces de rechange carrosserie et mécanique en qualité équivalente et OEM.

Disponibilité, réactivité et compétitivité pour répondre aux attentes des professionnels.



875 000
références disponibles

Nous nous engageons à couvrir les besoins des carrossiers et réparateurs quant à la fourniture de pièces de qualité d'origine constructeur, équipementier ou qualité équivalente. Nous avons pour principale priorité de traiter 100 % de la demande des professionnels de l'automobile.

C'est dans ce contexte que nous nous appuyons sur une logistique en capacité de livrer toute commande sur l'ensemble du territoire national. Un call-center dédié est également disponible pour répondre aux besoins de conseils des professionnels.

CONTACT



01.89.40.40.10

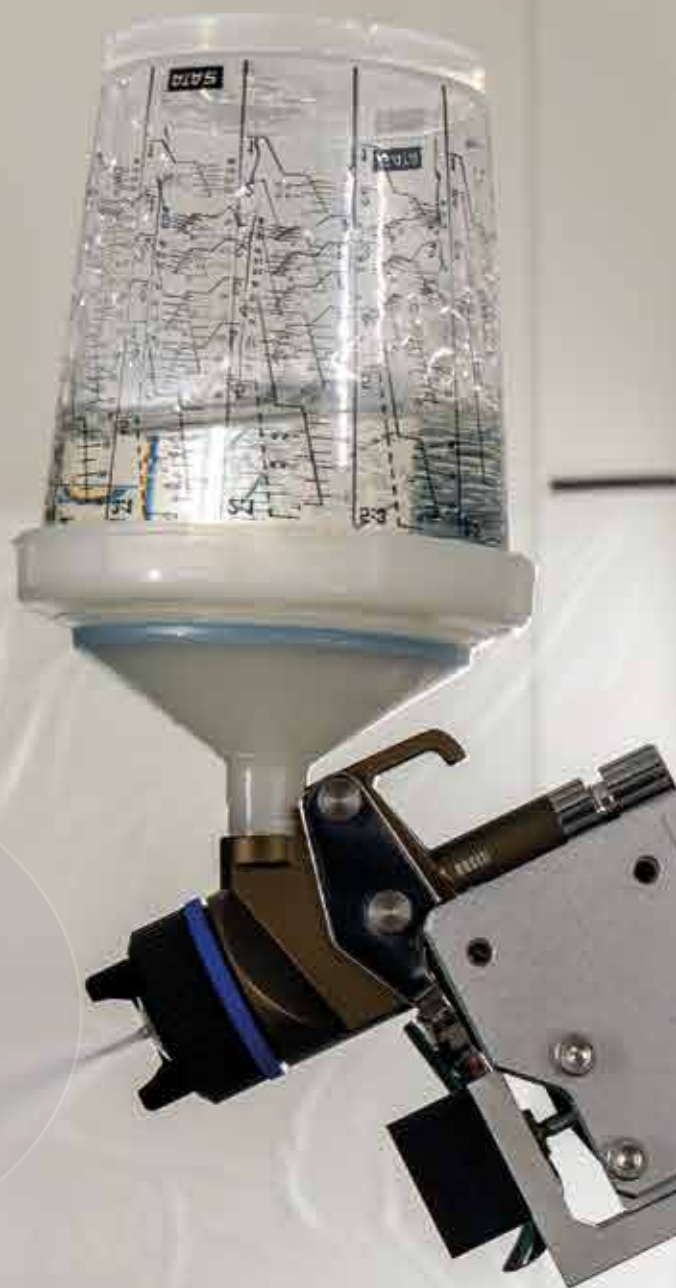
CONTACT@ODIPRA.COM

Odipra distributeur en France,
Espagne et au Portugal,
powered by

Recambiofacil
.com

© Ixell

Ixell a renforcé le robot PaintGo avec des capteurs supplémentaires agissant comme système de détection d'entrée en cabine.



“

La carrosserie n'avait pas connu de vraie révolution depuis des années : la digitalisation et la robotisation de la peinture en est une »

Fabrice Crassat,
responsable national développement
commercial peinture chez Autodistribution.

Carrosserie : la peinture passe à l'ère robotique

Plus qu'un simple outil technologique, le robot de peinture s'impose comme un levier stratégique pour moderniser les ateliers, répondre à la difficulté de recrutement et sécuriser leur performance.

D'ordinaire réservée aux chaînes industrielles, la robotisation de la mise en peinture s'invite désormais dans les ateliers de carrosserie. La question n'est pas seulement technologique mais également stratégique face à la pénurie de main-d'œuvre. « *Le robot ne se substitue pas au peintre : il agit comme un assistant, en prenant en charge les tâches répétitives à faible valeur ajoutée. Il se présente également comme une réponse aux contraintes sanitaires et aux exigences de sécurité* », explique Jean-Pierre Wattel. Ce dernier est distributeur France et CEO marketing Europe de PaintGo, le robot de peinture intelligent du Chinois Onew. Neuvième version du robot, le PG-90E a été le premier à franchir, en 2025, les portes de l'Europe au cœur de la carrosserie Rabatel à Saint-Marcellin (38). « *Nous travaillons quotidiennement à l'améliorer suivant les remontées terrain* », détaille Jean-Pierre Wattel. *Il s'agit d'un robot extrêmement simple*

à mettre en place et très intuitif. Il se pilote avec une tablette et un stylet. Même un technicien qui n'est pas peintre peut l'utiliser s'il respecte les protocoles. »

Augmenter la capacité d'activité

Suite à sa découverte de PaintGo en situation, Ixell s'est de son côté rapidement « positionnée » : « *Nous avons très vite été convaincus par la solution qui était en mesure de répondre à la problématique générale de pénurie de main-d'œuvre chez Renault. Un atelier non digitalisé peut freiner l'embauche, tandis que le robot est susceptible d'attirer des profils plus jeunes et orientés technologie vers la carrosserie* », explique Christopher Le Coq, représentant de la marque de peinture au sein de la direction après-vente monde de Renault. Après avoir investi dans un robot, Ixell est venue l'adapter conjointement avec PaintGo vers une version plus personnalisée : « *L'objectif est de proposer une solution prête* » >>>

BestPaint a noué un partenariat avec Iwata qui a développé un pistolet automatique unique doté de la technologie du LS400 et du WS400.



© BestPaint



>>>

à peindre dès le premier jour pour les clients équipés en produits Ixell, ce qui permet de gagner deux à trois semaines lors de la mise en service », indique-t-il. Le tout avec des avantages notables, après installation : « En appliquant la juste quantité de produit avec une régularité difficilement atteignable manuellement, le robot permet d'économiser 15 à 20 % de peinture par opération et d'augmenter la capacité d'activité de 30 à 40 % lorsqu'il est associé à un ou deux peintres dans une carrosserie. » Côté réseaux, Autodistribution a également choisi de collaborer avec PaintGo pour développer la solution auprès de ses adhérents : « Cette solution n'est pas réservée qu'aux grandes structures. Nous pouvons la proposer à n'importe quelle typologie de réparateur car nous savons que cela va contribuer à améliorer leur productivité », détaille Fabrice Crassat, responsable national développement commercial Peinture chez AD. Pour le groupement, ce partenariat se traduit par un accompagnement complet proposé aux carrossiers : « Environ 200 personnes en France portent le sujet. Nous organisons des journées techniques où nous présentons la solution, son application et ses avantages », précise-t-il.

Collecte des données

Des avantages qui reposent en partie sur le développement perpétuel de la dimension software : chez PaintGo, les trois quarts des évolutions sont logicielles - « Au-delà des évolutions visibles, le travail porte sur la collecte et la restitution de données d'usage afin d'améliorer en continu le robot et d'offrir aux ateliers une vision précise de leur production : éléments peints, volumes, fréquence d'utilisation », indique Jean-Pierre Wattel, tandis qu'Ixell travaille à faire dialoguer ensemble les outils digitaux en lien avec le robot : « L'objectif est de tracer chaque opération à l'ordre de réparation et de mesurer précisément les gains générés », détaille Christopher Le Coq. Un rôle central apporté à la donnée que l'on retrouve également chez le Suisse BestPaint, venu lancer sa solution robotisée de peinture sur le dernier salon français EquipAuto : « L'intelligence artificielle a été développée en interne par notre cellule R&D, sur une architecture open source. Nous travaillons actuellement à permettre un interfaçage avec les différents systèmes d'information des carrosseries et, à terme, »

>>>

À travers son partenariat avec PaintGo, Autodistribution entend proposer sur tout le territoire un accompagnement complet aux carrossiers lors de l'installation de la solution.



Au sein de la Carrosserie brivadoise, le robot PaintGo a permis une économie notable en consommables.

Un élan de digitalisation à Brioude

À la Carrosserie brivadoise de Brioude (43), sous enseigne Autodistribution, l'achat d'un robot de peinture PaintGo en mai 2025 s'inscrit dans une stratégie globale de digitalisation, complétée par l'intégration du système automatisé de mélange Moonwalk. « Aujourd'hui, le recrutement est devenu très compliqué. Avec quatre productifs, nous n'étions plus en mesure de nous développer sans changer notre façon de travailler. Le robot, ce n'est pas un remplacement, c'est une troisième main », estime Pascal Bauza, gérant de la carrosserie. Si les premiers bénéfices sont économiques - « L'économie la plus flagrante est visible sur les consommables : le robot nous amène à utiliser nettement moins de produits qu'avec une application manuelle » -, les conditions de travail évoluent également : « Le peintre est moins exposé aux produits nocifs et moins soumis aux gestes répétitifs. Il gagne nettement en termes de sécurité et de confort de travail », poursuit-il.



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

25 ans d'expérience – 140 000 dossiers annuels

UN DOSSIER HORS AGREMENT ? 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



Le bras robotisé de Polin-AC est actuellement testé à Vérone dans un atelier de réparation automobile du fabricant.

>>> la récupération automatique des données issues de l'ordre de réparation », indique Dalil Benabdenmoumene, responsable BestPaint. Dédié aux petits carrossiers comme aux grosses concessions, ce robot se présente comme un bras suspendu : « Il n'est pas monté sur rail et peut donc s'adapter à toutes les cabines et à tous les véhicules », précise-t-il. Côté pulvérisation, l'entreprise a noué un partenariat avec Iwata : « Capable de changer seul ses pistolets, le robot dispose également d'une fonction spéciale Blower, lui permettant d'assurer le séchage entre deux couches ».

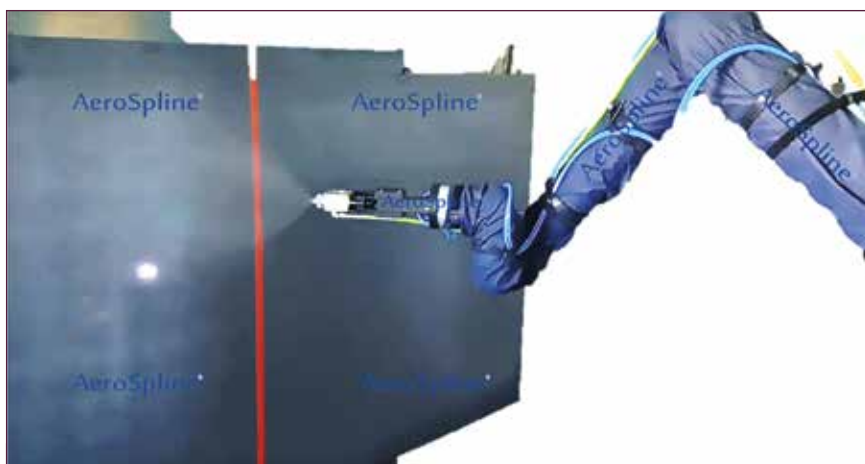
Un champ des possibles...

« La carrosserie n'avait pas connu de vraie révolution depuis des années : la digitalisation et la robotisation de la peinture en est une », juge Fabrice Crassat. Dans ce contexte pénurie et face aux avantages reconnus de leur solution, les acteurs du secteur affichent donc des ambitions soutenues pour 2026, avec des objectifs de déploiement de plusieurs dizaines de robots en France et en Europe misant sur un maillage structuré autour du service et de partenaires. •

Charlotte Cousin



“ Un atelier non digitalisé peut freiner l'embauche, tandis que le robot est susceptible d'attirer des profils plus jeunes et orientés technologie vers la carrosserie. »
Christopher Le Coq, représentant Ixell, direction après-vente monde de Renault.



Aérospline travaille également sur la pulvérisation des teintes métallisées.

De nouveaux acteurs se profilent...

De l'autre côté des Alpes, un bras robotisé de peinture baptisé BOTicelli est actuellement en phase de test dans une carrosserie à Vérone. Doté d'un logiciel développé en interne, il pilote la création des cycles, l'optimisation des trajectoires et la simulation des rendus, tout en assurant l'interface entre le robot et la cabine. Capable de traiter aussi bien des pièces détachées qu'un véhicule complet, le système peut permuter automatiquement jusqu'à trois pistolets avant d'enchaîner sur le séchage. Pas encore commercialisée en France, la solution pourrait toutefois y être déployée à terme. De son côté, l'intégrateur français de cobots AeroSpline est actuellement en phase de prototypage pour développer sa propre « unité mobile de peinture robotisée » capable de réaliser les opérations de pulvérisation apprêt, base, monocouche brillante ou mate et vernis. « Nous allons réaliser prochainement des essais avec une propulsion à l'azote pour limiter l'over spray et nous travaillons également sur la pulvérisation des teintes métallisées. Le début de commercialisation est prévu dans 18 mois », détaille Benjamin Buillas, responsable industriel Aérospline.



PaintGo a l'objectif de doubler ses installations sur le territoire français en 2026.

Contact

Olivier TAURINES

+33 (0)6 16 90 05 35

olivier@profession-carrossier.com

3

MÉDIAS
À VOTRE
SERVICE

PROFESSION Carrossier

LE MEDIA 100% CARROSSIERS

UNE NOUVELLE ÉQUIPE SE CONSTRUIT AUTOUR DE **ATOUTMEDIAS**,
EN S'APPUYANT SUR DES VALEURS EN PLACE DEPUIS 30 ANS.



LE PRINT

Le seul trimestriel distribué par voie postale chez plus de 8 000 professionnels de la carrosserie réparation. Dans nos 4 éditions par an : mars, juin, septembre, décembre, retrouvez l'ensemble de l'actualité de la filière, des enquêtes, des interviews, ou encore des conseils de gestion d'atelier.



LE DIGITAL

Entièrement dédié aux professionnels de la réparation collision, profession-carrossier.com propose toute l'actualité marché, des infos exclusives, des dossiers techniques ainsi qu'une veille stratégique pour anticiper les défis de demain.



LA VIDÉO

Faites appel à notre service vidéo spécialement conçu pour les carrossiers, pour présenter votre atelier et vos services, créer du contenu immersif et dynamique ou raconter une véritable histoire autour de votre expertise. Nos 3 formules s'adaptent à vos besoins pour booster votre communication.

> WWW.PROFESSION-CARROSSIER.COM

VSF ouvre un second centre de formation Glass & Boost

Ce dernier se situe à Boé (47), dans le sud-ouest de la France. Différents formats de formation sont proposés : formations thématiques en quelques heures, sessions « découverte » du métier d'opérateur vitrage sur quelques jours, ou encore CQP en 3 modules complets. Des formations sur-mesure peuvent également être réalisées. Un nouvel élan a été initié au cours des derniers mois chez Glass & Boost. Le catalogue de formations s'est diversifié, avec,

en particulier, une formation CQP qui séduit de nombreux participants en quête d'un diplôme reconnu par la profession. Un nouveau site web a vu le jour en décembre dernier pour une expérience de navigation adaptée au développement de nouvelles offres. De nouveaux visages ont également contribué à cette montée en puissance. L'équipe se compose désormais d'une responsable pédagogique (Laura Florance), d'un responsable formateur (Olivier Alamelou) et de 4 référents

techniques (Kévin, Corentin, Mady et Stéphane). Pour VSF, Panther Pro et Glass & Boost, mais aussi et surtout pour leurs clients, la maîtrise technique est essentielle à la réussite de leur activité. Leur conviction est claire : c'est en posant un produit de qualité, en utilisant de l'outillage professionnel adéquat, et en réalisant des gestes et procédures de pose de vitrage adaptés que le secteur du remplacement de vitrage automobile se professionnalise et gagnera en image. ■

KS Tools France intègre le groupe KS Tools

L'entité française de KS Tools rejoint officiellement le groupe et devient sa filiale. Cette intégration constitue une étape stratégique majeure dans la consolidation et l'accélération du développement du groupe à l'échelle mondiale. Jusqu'à présent structure indépendante, KS Tools France s'inscrit désormais pleinement dans une organisation internationale unifiée. Cette évolution renforce la cohérence stratégique du groupe, optimise les synergies transnationales et consolide la position de KS Tools parmi les acteurs de référence de l'outillage professionnel. Pour les clients et partenaires, cette évolution se traduit par une organisation plus claire et plus robuste, une offre enrichie, des délais maîtrisés et une capacité d'innovation renforcée, tout en conservant la proximité commerciale et l'expertise terrain qui caractérisent KS Tools France. En 2025, le groupe KS Tools a généré un chiffre



En 2025, le groupe KS Tools a généré un chiffre d'affaires de plus de 150 millions d'euros.

d'affaires de plus de 150 millions d'euros et affiche des ambitions de croissance soutenues pour les prochaines années. À travers cette évolution, KS Tools confirme sa volonté de renforcer

son développement international et d'investir dans une organisation solide, performante et tournée vers l'avenir, au service de ses clients, partenaires et collaborateurs. ■

CarProXpert fête ses 10 ans !

À cette occasion, CarProXpert ouvre un programme exceptionnel pour ses clients afin de récompenser leur fidélité. Les professionnels inscrits pourront cumuler

des points pendant 10 mois, qui seront transformés en récompenses de fin d'années. Un seul objectif : les remercier pour ces 10 années de confiance. ■

Une carrosserie Axial obtient le label « Réparer Durablement »

KLS Carrosserie Bethunoise, filiale du groupe Axial France, devient la toute première entreprise en France à se voir décerner le certificat officiel « Réparer Durablement ».

La distinction a été remise officiellement par Harry Filon, CEO de Réparer Durablement, à Sylvain Krzyzanowski, dirigeant de KLS Carrosserie Bethunoise. Adeline Bourdon, présidente d'Axial France, était présente et a exprimé sa fierté pour son réseau.

« Le fait qu'une entreprise Axial soit la première certifiée en France démontre l'ambition de tout notre réseau, déclare Adeline Bourdon. Nos entrepreneurs sont prêts pour un avenir où durabilité, qualité et responsabilité vont de pair. »

Adeline Bourdon a également annoncé que l'ensemble du réseau Axial sera progressivement intégré au programme Réparer Durablement, positionnant ainsi



Comme KLS Carrosserie Bethunoise, l'ensemble du réseau Axial sera progressivement intégré au programme Réparer Durablement.

Axial comme un leader dans la réparation automobile responsable. Pour rappel, le certificat européen offre un cadre complet et prospectif pour les entreprises souhaitant se distinguer par leur durabilité, leur professionnalisme et leur transparence. Les entreprises certifiées démontrent qu'elles : assurent une gestion

durable et responsable, réduisent leurs émissions de CO₂ et optimisent leurs consommations, garantissent une qualité et une sécurité optimales, fournissent des rapports RSE transparents, respectent toutes les exigences européennes en matière de communication extra financières (CSRD/VSME). ■

Motrio franchit le cap des 1 500 garages et mise sur la carrosserie



Avec 1 500 garages sur le territoire, le réseau Motrio prend une nouvelle dimension.

Motrio s'appuie désormais sur une implantation nationale dense et homogène, garantissant à chaque automobiliste un garage Motrio

à proximité. Cette couverture renforce la visibilité et la solidité de l'enseigne. Avec ce cap symbolique, Motrio met l'accent sur la qualité du suivi des ateliers, la structuration des outils et l'accompagnement métier, tout en sécurisant la promesse faite aux automobilistes. L'objectif est de garantir un niveau d'exigence homogène, capable de soutenir la performance économique des réparateurs et de les accompagner pour suivre les évolutions du secteur (électrification du parc, nouvelles technologies). Avec plus de 1 500 réparateurs, les Animateurs Business Motrio deviennent de vrais experts du développement atelier, avec un accompagnement concret sur des sujets clés : organisation de l'atelier, développement de l'activité, parcours client, tour de véhicule, bonnes pratiques métier et respect des obligations

réglementaires. Cette montée en expertise vise à faire progresser durablement les pratiques et les résultats du réseau. Motrio renforce ses standards afin de garantir une expérience client homogène sur l'ensemble du territoire : standards d'accueil partagés, parcours client structuré, valorisation du tour de véhicule et conformité réglementaire en atelier. La carrosserie occupe également une place stratégique dans le développement futur du réseau. Aujourd'hui, un réparateur Motrio sur deux propose déjà cette activité. L'ambition est désormais d'accompagner les ateliers dans sa structuration et son optimisation, en s'appuyant notamment sur l'expertise et le pilotage du partenariat avec Ixell. Un levier essentiel pour capter une demande en forte croissance et diversifier l'activité des garages. ■

Clas souffle ses 30 bougies

À l'occasion de ses 30 ans, Clas a souhaité rassembler ses clients, employés et partenaires lors d'un événement reflétant son expertise, ses valeurs et la convivialité qui anime ses équipes au quotidien. Le spécialiste de l'outillage et équipement d'atelier a profité de l'événement pour dévoiler sa nouvelle identité. Sa nouvelle image de marque, se veut plus affirmée, plus lisible et tournée vers les défis de demain, elle s'appuie sur les fondements qui ont fait la réputation de Clas. En complément de son monochrome caractéristique, la couleur verte et une nouvelle baseline « Plus que des outils, une équipe » viennent refléter cette dynamique résolument centrée sur l'humain. C'est en capitalisant sur le terme d'équipe que Clas souhaite continuer à se distinguer et à fédérer une véritable communauté. Cette vision forte, qui place le savoir-faire et le réparateur au cœur des décisions sur un marché technique, est directement alimentée par les valeurs du rugby qui animent Clas. Partenaire du FCG (club de Grenoble) en 2013, puis du SOC Rugby (club de Chambéry) en 2015, l'outilier est sponsor de l'USM (club de Montmélan) depuis 2020.

Enfin, Clas a dévoilé sa feuille de route pour les années à venir. L'entreprise continuera à développer son offre d'équipements et outillage afin de couvrir l'ensemble des besoins des ateliers automobiles, utilitaires et poids lourds qui ne cessent d'évoluer avec le marché. Tout l'enjeu de cette stratégie réside dans la capacité de la société à comprendre et anticiper ces évolutions pour accompagner les réparateurs grâce à des solutions intégrées, cohérentes et durables face à la complexité croissante des véhicules. La marque souhaite également consolider et étendre ses collaborations en France et à l'international. Ces alliances permettront d'accélérer l'innovation, d'améliorer la disponibilité des produits et de maintenir un niveau d'exigence conforme aux standards qui ont fait sa renommée. ■



Clas se pare d'une nouvelle identité visuelle pour ses 30 ans.

R-M, la teinte juste avec Image+



© BASF

Les teintes automobiles, de plus en plus complexes, exigent une grande précision.

Pour répondre à la complexité croissante des teintes automobiles, en particulier sur les teintes métallisées et nacrées avec effets spéciaux, R-M enrichit son écosystème digital Refinity avec Image+, une aide visuelle dans la sélection des variantes. Lorsqu'un peintre réalise une mesure via un spectrophotomètre connecté à Refinity, l'appareil capture également une photo haute précision de la surface mesurée, grâce à la caméra intégrée au spectro. Cette image est ensuite comparée aux photos réelles des plaques enregistrées dans les bases de données R-M, constituées à partir de prises de vues physiques et authentiques (et non d'images générées artificiellement). En ajoutant cette dimension visuelle à l'analyse colorimétrique, Image+ permet d'apporter une lecture plus concrète et plus intuitive de la surface mesurée, afin de faciliter la compréhension du comportement des pigments et d'affiner la sélection de la formule la plus pertinente. Jusqu'à présent, le choix d'une formule reposait principalement sur le pourcentage de correspondance fourni par l'algorithme et sur l'analyse des courbes spectrales. Or, dans la réalité terrain, certaines teintes restent difficiles à valider lorsque plusieurs variantes affichent des résultats proches. En effet, la perception finale d'une peinture ne dépend pas uniquement de sa couleur : elle dépend aussi de la nature, de la taille et de la répartition des pigments à effet, comme les particules d'aluminium ou les nacres. Image+ apporte ainsi une donnée complémentaire, en permettant d'observer directement ces particules et de comparer visuellement la cible avec les variantes proposées. Cette aide facilite la prise de décision et permet au peintre d'écarter une formule dont le rendu pourrait présenter un éclat trop marqué ou une structure différente une fois appliquée sur le véhicule. En offrant une visualisation du rendu sous différents angles, comme si la plaquette était légèrement courbée, Image+ aide le peintre à mieux anticiper le comportement de la teinte selon la lumière et l'inclinaison, un point clé sur les peintures métallisées et nacrées. ■

Orange mécanique !

Axalta Coating Systems vient d'annoncer sa couleur automobile mondiale de l'année 2026, Solar Boost, une teinte orange chaleureuse et attrayante. Cet orange vif et éclatant évoque l'optimisme et l'énergie, en phase avec les nouvelles préférences des consommateurs pour des couleurs expressives. Conçue pour les véhicules modernes, cette teinte audacieusement dynamique est imprégnée de paillettes couleur champagne pour rayonner du lever au coucher du soleil. Solar Boost reflète une évolution vers des choix de design individualistes, les consommateurs recherchant de plus en plus des véhicules qui leur permettent d'exprimer leur identité personnelle. Sa teinte répond à l'intérêt croissant pour des couleurs qui sortent des tons neutres traditionnels, en particulier



Pour la 12^e année, Axalta a présenté sa couleur automobile mondiale de l'année.

chez les acheteurs plus jeunes qui suivent les tendances. « Solar Boost est le fruit de la longue expérience de notre équipe dans l'art et la science de la couleur, explique Robert Roop, senior vice president & chief technology officer chez Axalta. Notre choix de couleurs s'inspire de la psychologie

humaine et de la culture populaire ; nous mettons ensuite à profit notre expertise en science des couleurs, en optique et en formulation de teintes pour transformer la couleur en un revêtement productible esthétique, durable et respectueux de l'environnement. » ■

Jantes Alu Services et Capsauto signent un partenariat

Jantes Alu Services, spécialiste du reconditionnement de jantes en aluminium, annonce la signature d'un partenariat national avec CapsAuto, acteur de référence de la gestion de la réparation automobile pour les assureurs. L'objectif : former et informer les réparateurs à la remanufacture de jantes pour leurs clients. Pour la firme rennaise Jantes Alu Services, l'enjeu majeur est de faire de la pédagogie et d'encourager les professionnels à rediriger vers la rénovation, la réparation plutôt que le remplacement systématique, afin de maîtriser les coûts et de réduire les délais. « Nous sommes particulièrement fiers de devenir partenaire de CapsAuto. À travers cette collaboration, notre ambition est claire : former et accompagner les réparateurs aux enjeux spécifiques du reconditionnement de jantes en aluminium dans le cadre des sinistres et dommages automobile. La réparation



Pour Jantes Alu Services, l'enjeu majeur est de faire de la pédagogie.

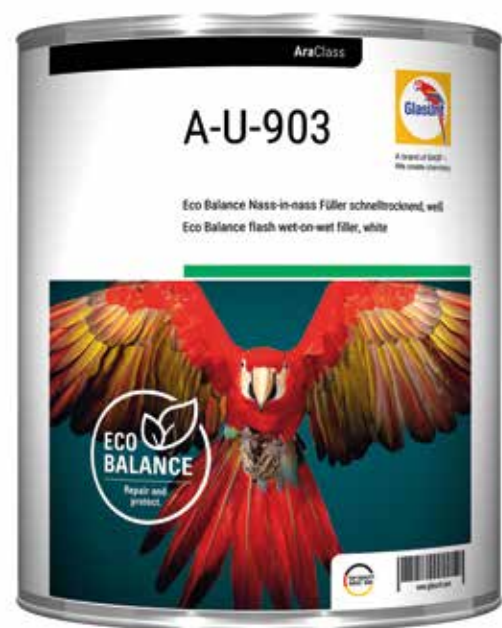
de jantes est devenue un véritable sujet technique, sécuritaire et économique pour les assureurs. Elle exige une parfaite maîtrise des pathologies, des critères de réparabilité et des limites techniques à respecter. Avec plus de 15 ans d'expérience, notre réseau de 27 ateliers mettra à disposition son savoir-faire terrain et son expertise opérationnelle afin d'élever les standards du secteur. Ce partenariat marque une étape clé dans la

structuration et la professionnalisation de la remanufacture de jantes ». Rémy Genin, Co-fondateur de l'enseigne Jantes Alu Services.

Ce partenariat s'inscrit dans une démarche globale visant à proposer des solutions de réparation plus efficaces et plus responsables, en cohérence avec les engagements RSE de CapsAuto et sa volonté d'accompagner durablement son réseau de 3 000 réparateurs partenaires. ■

Apprêt mouillé-sur-mouillé A-U 909/903 de Glasurit

Certifié Ccycled, cet apprêt mouillé-sur-mouillé de la gamme Glasurit AraClass permet des flux de travail plus rapides et une excellente qualité de finition, tout en réduisant les émissions de CO₂. Il s'utilise avec tous les systèmes de teintes de base Glasurit, et s'applique directement sur les anciennes couches de fond. Son temps d'évaporation de 5 minutes et son pouvoir couvrant permettent de diminuer les temps de préparation, la quantité de produit à appliquer et les temps d'étuvage. Combiné avec la ligne 100 et le tout dernier vernis A-C-24, ce procédé offre l'application mouillé-sur-mouillé et basse énergie « la plus rapide du marché ».



© Glasurit



© Finixa

Solution de nettoyage Finixa

Le dissolvant silicone et dégraissant de surface hautement concentré (DGRHC) de Finixa est conçu pour éliminer les contaminants tenaces qui compromettent l'adhérence de la peinture. Compatible avec les systèmes de peinture à base d'eau et de solvants, il élimine le silicone, la graisse, la cire, la poussière, les copeaux, les empreintes digitales et autres résidus. Ses propriétés antistatiques réduisent l'attraction de la poussière et garantissent des surfaces plus propres avant peinture. Facile à appliquer à l'aide d'un système de pulvérisation et de chiffons dégraissants, le processus est rapide et fiable. Il est disponible en bidons de 25 litres.

Apprêt Macrofan Boost HS Filler de Lechler

Cet apprêt acrylique à haut extrait sec bio-sourcé de Lechler se compose de 30 % de matières premières issues de sources renouvelables dans le produit prêt à l'emploi. Il offre un haut pouvoir garnissant et isolant, un séchage rapide, une échelle de gris complète et une faible teneur en COV.

Conçu pour augmenter la productivité et diminuer l'impact sur l'environnement, il est décliné en 2 versions :

- Version Standard avec les durcisseurs de la ligne Ess&re MHE40 et MHE41.
- Version Power avec le durcisseur MH600 et l'additif MT600 pour accélérer le travail, tout en réduisant l'utilisation de la cabine.



© Lechler



**LA QUALITÉ
MAXIMALE AU
MEILLEUR PRIX**



KS TOOLS

Competition : une nouvelle marque **KS Tools**

Avec Competition, KS Tools se concentre sur l'essentiel. Cette nouvelle marque s'adresse aux professionnels qui privilégient la performance du produit et la maîtrise de leur budget, sans recourir à des services additionnels. La gamme Competition repose sur un modèle transparent et assumé. Afin d'offrir des prix compétitifs, elle ne comprend pas certains services habituellement associés aux marques KS Tools, tels que les extensions de garantie au-delà des 2 ans légaux, l'accompagnement par les équipes techniques, l'accès au service après-vente, aux pièces détachées ou à l'achat de pièces au détail.

Lampes PowerSwap **Würth**

Une gamme de lampes équipées de la batterie PowerSwap, Li-Ion 2600 mAh, interchangeable, compatible avec plusieurs modèles. La lampe de poche PowerSwap offre un flux lumineux ajustable de 150 à 500 lumens et une autonomie de 3 à 8 heures. Elle intègre un support pivotant 180°, deux modes d'éclairage (projecteur + éclairage principal), un crochet rotatif rétractable, un aimant puissant et un indice de protection IP65 / IK07. La baladeuse PowerSwap Blade propose un éclairage principal ajustable de 100 à 1000 lumens, complété par un mode projecteur de 150 lumens. La PowerSwap Twinblade, quant à elle, se distingue par son éclairage double face : un éclairage principal de 100 à 1000 lumens et un éclairage de 2 côtés de 50 à 500 lumens. Fines et puissantes, elles sont conçues pour intervenir dans des espaces très restreints.



© Würth



SHERWIN-WILLIAMS.

COLLISION **CORE**
PRONTO

RÉVOLUTIONNEZ VOS MÉLANGES

**SHERWIN
WILLIAMS.**

AVEC LE DOSEUR AUTOMATIQUE COLLISION CORE PRONTO

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

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



Précision des couleurs à chaque utilisation



Intégré à nos CRS



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



COMPATIBLE AVEC NOTRE
SYSTÈME DE PEINTURE
HYDRODILUABLE ULTRA 9K

SCANNEZ POUR
VOIR NOTRE VIDÉO

