

PROFESSION | NUMÉRO 117
OCTOBRE 2026

Carrossier

LE MAGAZINE 100% CARROSSIERS RÉPARATEURS



PACT

dévoile l'hyperscan



DeVilbiss®

By Binks

Révélez votre
côté artistique
à chaque passe.

Série
limitée



Pistolet DVI Edition Limitée Graffiti

- Performance d'élite
- Qualité d'atomisation inégalée
- Design unique
- Prise en main confortable
- Disponible en version
Basecoat ou Clearcoat

Pour plus d'informations,
contactez **Issam BOUMEHDI**

+33 6 72 87 87 05

issam.boumehdi@binks.com

binks.com



Projecteur

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

Hommage à Dominique Peyrache



PAGE 04

Fondateur de VSF.

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



L'homme et la machine

Humain et nouvelles technologies, quel équilibre peut-on trouver pour en tirer le maximum ? Vaste question qui semble s'étendre au fil du temps, au gré des progrès scientifiques et des évolutions du marché.

Quelle place donner à l'IA ? Peut-on faire confiance à la technologie ? Dans quels domaines ? L'expertise, le diagnostic, la main-d'œuvre ? Comment garder la maîtrise de ces outils ? Si l'IA promet de simplifier les tâches sur bien des postes, jusqu'à quel point doit-on lui laisser remplacer l'humain ? N'y a-t-il pas un risque de perte de connaissances, voire de compétences ?

Les réponses à toutes ces interrogations sont évidemment multiples et chacun est libre de choisir sa stratégie en fonction de son environnement et de ses perspectives. Le choix du bon cap passe par l'étude et l'assimilation de tous ces thèmes pour aboutir à des décisions pertinentes.

Dans cette optique, Profession Carrossier tente d'apporter les éclairages nécessaires, à travers une information et des analyses justes, pour comprendre et anticiper les mutations du secteur.

Dans ce numéro, nous aborderons deux sujets phares : côté technologie, notre rubrique stratégie (page 20) revient sur l'évolution des outils numériques dédiés au parcours d'achat des carrossiers. Côté humain, notre enquête (page 12) est consacrée aux taux horaires, qui restent au cœur de la rentabilité des ateliers.

Comme d'habitude, vous trouverez aussi dans nos pages toute l'actualité de la carrosserie-réparation, à l'issue d'un été marqué par la grêle, le feu et les canicules, qui augure sans doute des variations d'activité de plus en plus impactées par le climat.

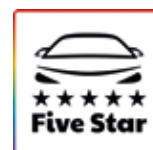
De quoi alimenter les débats et la réflexion !

Elodie Fereyre

Partenaires



Fédération Française de Carrosserie
Industrie et Services



VSF Panther Pro GlassBoost



Homage à Dominique Peyrache

Le Groupe VSF annonce avec une profonde émotion le décès de Dominique Peyrache, co-fondateur de l'entreprise en 1993.

Dominique Peyrache, aux côtés de Franck Martin, a contribué à créer et à construire l'entreprise qui allait devenir le groupe VSF. À l'origine de cette aventure entrepreneuriale, il a contribué à bâtir une entreprise familiale fondée sur l'engagement, la proximité et la volonté d'entreprendre.

Par son implication et sa vision, il a participé à la mise en place de l'identité de VSF et des valeurs qui continuent aujourd'hui d'animer le groupe. Depuis sa création, l'entreprise n'a cessé de grandir et de se transformer,

jusqu'à devenir un acteur de référence du vitrage automobile de remplacement.

Le groupe VSF lui rend hommage avec respect et gratitude, en se souvenant de l'entrepreneur qui a contribué à écrire les premières pages de cette aventure.

À travers une interview réalisée à l'occasion des 30 ans du groupe, Dominique Peyrache et Franck Martin revenaient sur la création de VSF en 1993, leurs ambitions à l'origine de l'entreprise et les valeurs qui ont guidé son développement. Celle-ci est disponible sur le site du groupe VSF.



Le Groupe VSF rend hommage à Dominique Peyrache.

Une occasion de retrouver les mots de Dominique Peyrache et de redécouvrir, à travers son regard, les fondations de l'entreprise qu'il a contribué à créer. ■

© VSF

« C'est aujourd'hui qu'ça s'passe ! » : la carrosserie a rendez-vous à Royan

Le vendredi 9 octobre 2026, la FFC Mobilité - Carrossiers - Réparateurs Grand Sud-Ouest donne rendez-vous aux professionnels de la réparation automobile au Palais des Congrès de Royan pour son colloque régional de la carrosserie.

Avec une accroche qui donne le ton : « C'est aujourd'hui qu'ça s'passe ! », le bureau Grand Sud-Ouest a souhaité construire un événement résolument tourné vers les réalités du métier, les échanges entre professionnels et les évolutions qui dessinent l'avenir de la carrosserie. Dès 14 heures, le showroom des partenaires ouvrira ses portes. De nombreux acteurs de la filière seront réunis pour présenter leurs solutions, mais aussi pour rencontrer les réparateurs et échanger directement avec eux. Un premier temps volontairement consacré aux rencontres et au partage d'expériences. Le salon des partenaires se poursuivra jusqu'à 18h30. Place ensuite au colloque professionnel et au grand débat. L'objectif :

réunir les différents acteurs de la filière autour des problématiques auxquelles les entreprises de carrosserie sont aujourd'hui confrontées, croiser les regards et ouvrir le dialogue sur les transformations du secteur.

Les inscriptions sont ouvertes

À travers cette journée, la FFC Réparateurs Grand Sud-Ouest souhaite créer un véritable temps de rencontre entre professionnels : parler du métier tel qu'il se vit aujourd'hui, partager les constats et faire émerger des pistes pour préparer celui de demain. Après les échanges, la soirée se prolongera dans une ambiance plus conviviale autour d'un cocktail dînatoire, à partir



Le congrès de la FFC Grand-Sud-Ouest se tiendra le 9 octobre à Royan.

© FFC

de 21 heures et sur réservation. Les professionnels souhaitant participer peuvent dès maintenant s'inscrire en scannant le QR code diffusé sur les réseaux de la FFC Réparateurs Grand Sud-Ouest, notamment sur le profil LinkedIn de Pascale - FFC Réparateurs Région GSO. ■

ixell

Bien plus que de la peinture

Glass Toolbox EVO

La nouvelle génération de kit pour la réparation de pare-brise

**L'innovation Ixell
au service
des carrossiers**

- **Séchage des résines en 90 secondes grâce à la lampe LED**
- **Réparation complète en moins de 10 min**
- **Système nomade Lampe & Perceuse 12V, branchées sur rallonge allume-cigare**



Europa rejoint le groupe Proxair

Le groupe Proxair franchit une nouvelle étape de son développement avec l'intégration d'Europa, acteur reconnu dans la maintenance des cabines et tunnels de peinture. L'intégration d'Europa permet à Proxair d'élargir ses compétences, de consolider son savoir-faire et d'accélérer sa capacité d'innovation. Avec l'arrivée d'Europa aux côtés d'ANS, d'AMDS et de KAT Systèmes, le groupe Proxair poursuit sa construction autour d'un objectif commun : offrir à ses clients un partenaire de référence dans l'univers des cabines, tunnels et équipements de peinture. ■

Redefined, la couleur auto 2027



© Axalta

La couleur de l'année 2027 est un rouge rubis saturé et lumineux baptisé Redefined.

Axalta Coating Systems a dévoilé Redefined, sa couleur automobile mondiale de l'année 2027. D'un rouge rubis saturé et lumineux, Redefined capte et reflète la lumière avec un éclat subtil, créant une profondeur et une dimension inattendues ainsi qu'un aspect sophistiqué, semblable à celui d'un joyau. « Redefined incarne la direction que prend, selon nous, la couleur automobile : expressive et personnelle, tout en restant raffinée et intemporelle, déclare Matthew Boland, vice president of global refinish technology chez Axalta. L'intensité de la teinte rubis, associée à sa luminosité et à sa profondeur, donne vie à la couleur sur le véhicule. C'est un excellent exemple de la manière dont nous pouvons reprendre une couleur familière et utiliser l'art et la science de la peinture pour lui donner une dimension totalement inédite. » ■

Stellantis lance son label de carrosserie

Stellantis élargit l'offre Eurorepar Car Service avec le lancement du nouveau label « All-makes Bodyshop », qui permet aux clients de bénéficier de services professionnels de carrosserie et de réparation après collision pour des véhicules de toutes marques, tous modèles et tous âges.



© Stellantis

Le label « All-makes Bodyshop » sera bientôt décliné sur plusieurs marchés européens.

Le label identifie les ateliers disposant de l'expertise, des équipements et des processus nécessaires pour effectuer des réparations de carrosserie et après collision de qualité. Il prévoit des formations, des équipements, des processus de réparation et des standards en matière de relation client, avec un fort accent mis sur la sécurité, la fiabilité et la satisfaction des clients. Les clients pourront ainsi accéder aux services d'entretien mécanique et de réparation de carrosserie au sein d'un même réseau multimarque de confiance, offrant une expérience de réparation plus simple et plus pratique. Introduit pour la première fois en Italie en juillet dernier, le label s'appuie sur les capacités techniques déjà existantes du réseau. Environ 300 ateliers Eurorepar Car Service en Italie proposent déjà des services de carrosserie. Le label devrait être progressivement déployé sur d'autres marchés européens. Les ateliers participants bénéficieront de formations techniques dédiées, tandis que des partenariats avec des compagnies

d'assurance et des gestionnaires de flottes visent à faciliter la gestion des sinistres et à contribuer à rendre le parcours de réparation plus fluide. L'offre « All-makes Bodyshop » s'appuie sur l'écosystème de pièces multimarques de Stellantis, comprenant les pièces d'origine Stellantis Mopar, Eurorepar by Stellantis et SUSTAINera. « Lorsque les clients ont besoin de réparation de carrosserie ou après une collision, ils recherchent une solution fiable et proposée à un prix juste. Avec le label Eurorepar Car Service All-makes Bodyshop, nous réunissons un service reconnu de proximité, une expertise qualifiée et un large choix de pièces afin d'aider les clients à reprendre la route en sécurité. Il s'agit d'une extension naturelle de la promesse Eurorepar Car Service : un accompagnement professionnel pour chaque voiture, quelle que soit sa marque ou son âge », a déclaré Cyril Billard, vice-président strategy, independent aftermarket and channels de Stellantis et président d'Eurorepar Car Service. ■

Dentmaster fait de la formation un levier stratégique

La Carmeleon Academy forme les techniciens de carrosserie mobile de l'entreprise. Certifiée Qualiopi depuis décembre 2025, elle accompagne les parcours de reconversion, renforce la professionnalisation des équipes et soutient la montée en puissance du réseau Carmeleon.



© Dentmaster

Plus de 100 techniciens ont été formés au sein de la Carmeleon Academy depuis son ouverture.

Créée en 2018 pour accompagner l'essor de Carmeleon, sa marque de carrosserie express mobile, la Carmeleon Academy est devenue un outil clé pour recruter autrement, former des profils en reconversion et garantir un niveau d'exigence homogène sur le terrain. La formation, en centre, pour la reconversion, dure aujourd'hui de six à huit

semaines. Tous les techniciens carrossier peintre Carmeleon, profils traditionnels et reconvertis, passent par ce cursus de formation avec des durées différentes, qui associe apprentissage des gestes techniques, méthodes d'intervention mobile, standards de qualité et relation client. Depuis sa création, plus de 100 techniciens ont été formés au sein de la Carmeleon Academy. L'obtention de la certification Qualiopi, en décembre 2025, a marqué une nouvelle étape dans la structuration du dispositif : une quinzaine de techniciens ont déjà suivi ce parcours certifié. « Dans un marché où le recrutement est devenu un enjeu direct de développement, nous avons fait le choix d'investir dans une réponse durable : former nous-mêmes, structurer les parcours et ouvrir le métier à des profils motivés capables d'en adopter rapidement les exigences. Avec la Carmeleon Academy et la certification Qualiopi, nous renforçons à la fois notre niveau d'exigence, notre capacité d'intégration et la qualité de service que nous apportons à nos clients », explique Pierre Heyraud, directeur général de Dentmaster. ■

Pact présente l'Hyperscan

L'Hyperscan permet de numériser plus rapidement, intelligemment et avec flexibilité, y compris des pièces de grande taille ou complexes dans des conditions difficiles. Il associe capture de données à grande vitesse, suivi dynamique en temps réel, numérisation multimode et fonctionnement sans cible, pour récupérer les caractéristiques importantes sans ralentissement. Utilisable en mode manuel ou automatisée, cette solution tout-en-un portable et robuste améliore la productivité, la précision et l'adaptabilité. Le relevé ultra rapide, le suivi dynamique et le transfert de données en un clic réduisent le temps de configuration. Sa flexibilité permet de numériser des pièces en mouvement ou dans des environnements instables. Sans cible, sans fil et compatible avec les robots, l'Hyperscan s'intègre aux flux de travail et aux systèmes automatisés existants. ■



© PACT

Pact dévoile l'Hyperscan pour numériser des pièces de grande taille ou complexes.



Notre savoir-faire à votre service dans nos 370 carrosseries depuis 1986

WWW.AXIAL.ORG

AXIAL, votre carrossier idéal !



Odipra accélère son développement

Pour son troisième exercice, Odipra vise les 4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2026 et accélère son développement commercial à l'export.



Avec son nouvel entrepôt de 650 m², Odipra accélère son déploiement et vise les 4 millions de CA en 2026 et les 5 millions en 2027.

La société spécialisée dans le commerce d'équipements automobiles pour le secteur de la carrosserie, Odipra, franchit une nouvelle étape de son développement. L'entreprise affiche l'ambition d'atteindre près de 4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2026, soit plus du double de son exercice 2025.

Cette accélération s'appuie notamment sur deux accords commerciaux majeurs finalisés au cours du premier semes-

tre 2026, dont les termes restent confidentiels. Ces partenariats ont d'ores et déjà contribué de façon significative à la croissance du chiffre d'affaires observée sur l'exercice, et confortent la trajectoire visée pour l'année en cours.

Un entrepôt dans le Morbihan pour accélérer le développement national

Pour soutenir cette croissance, Odipra ouvrira un nouvel entrepôt dans le

Morbihan, en Bretagne, au quatrième trimestre 2026. Cette nouvelle infrastructure logistique de 650 m² doit permettre d'accélérer la distribution de ses produits sur l'ensemble du territoire national aux carrossiers réparateurs, concessionnaires, loueurs entre autres. Elle sera spécialisée en pièces OEM : marques asiatiques (coréennes, japonaises et chinoises) et stockera également des pièces de qualité équivalente certifiée (PQE). Grâce à ce nouvel entrepôt, l'entreprise vise un CA de 5 millions d'euros à fin 2027.

Perspectives : de la croissance externe et européenne

Depuis sa base bretonne, Odipra prévoit également d'étendre ses ventes au-delà des frontières françaises, avec un fort développement commercial visé sur l'Espagne et le Portugal. Cette expansion s'appuiera sur l'entrepôt du Morbihan pour approvisionner ces nouveaux marchés, sans implantation physique sur place dans un premier temps.

L'entreprise se donne également les moyens d'accélérer sa taille critique par croissance externe. L'entreprise étudiera toute opportunité d'acquisition dans le secteur de la carrosserie, dans la continuité de son cœur de métier, et ne s'interdit pas de solliciter l'appui d'un distributeur européen pour accélérer cette dynamique. ■

Omia obtient la certification ISO 9001

Omia annonce l'obtention de la certification ISO 9001, référence internationale en matière de management de la qualité, l'aboutissement de deux années d'engagement collectif.

Cette certification vient récompenser un travail de fond engagé il y a plus de deux ans avec une ambition claire : renforcer l'organisation afin d'améliorer la qualité de service apportée à ses clients.

Omia maîtrise l'ensemble du cycle de vie de ses cabines de peinture. De la

conception à la fabrication, de la livraison au montage, de la mise en service à la maintenance, la marque accompagne ses clients à chaque étape de leur projet et tout au long de l'exploitation de leurs équipements. Cette maîtrise globale constitue l'une de ses forces et nécessite une organisation rigoureuse, orientée vers la satisfaction client.

C'est dans cet esprit que l'enseigne a engagé une démarche de certification ISO 9001, pilotée par Julien Boulard, responsable QHSE, avec l'implication de l'ensemble des services de l'entreprise et le soutien du comité de direction.

Les équipes commerciales, opérationnelles et du service client ont joué un rôle central dans cette transformation. Mais c'est aussi le fruit de la mobilisation des fonctions support : bureau d'études, production, achats, ressources humaines, comptabilité et services administratifs.

Au-delà de la reconnaissance, cette certification témoigne de l'ambition d'offrir des solutions plus fiables, performantes et durables. ■

Les actionnaires d'AkzoNobel plébiscitent la fusion prévue avec Axalta

Lors de l'assemblée générale extraordinaire du 5 août 2026, les actionnaires d'Akzo Nobel ont voté en faveur de toutes les résolutions relatives à la fusion avec Axalta Coating Systems.



© Akzonobel/Axalta

La fusion devrait être officialisée fin 2026 ou début 2027.

Les résolutions adoptées lors de l'AGE comprennent l'approbation de la fusion, la modification des statuts, l'autorisation d'émettre des actions en lien avec la fusion, les nominations proposées au Conseil d'Administration et la politique de rémunération proposée. Parallèlement, Axalta a tenu une assemblée générale extraordinaire, où les actionnaires ont voté en

faveur de la fusion. Avec les approbations requises obtenues lors des deux réunions, la fusion peut désormais passer à la phase suivante. La finalisation reste soumise à l'obtention des approbations réglementaires et d'autres conditions de clôture habituelles. Une fois toutes ces conditions remplies, la fusion devrait être officialisée fin 2026 ou début 2027.

Commentant ce résultat, Greg Poux-Guil-laume, PDG d'AkzoNobel - qui sera PDG de la société fusionnée - a déclaré : « *Le vote d'aujourd'hui représente une étape importante vers la réunification de deux entreprises hautement complémentaires. Cela nous donne un mandat clair pour réaliser notre vision d'un leader mondial des revêtements plus fort et plus innovant, qui offrira une valeur exceptionnelle à long terme pour les clients, les employés et les actionnaires.* »

Ben Noteboom, président du conseil de surveillance d'AkzoNobel, qui sera vice-président de la société fusionnée, ajoute : « *Nous sommes ravis que les actionnaires aient soutenu nos ambitieux plans de croissance et partagent notre vision de ce que les deux entreprises peuvent accomplir ensemble. Nous pouvons désormais passer à la phase finale du processus de fusion avec confiance et commencer à libérer la valeur de notre plein potentiel combiné. Nous remercions également nos actionnaires, employés, clients et autres parties prenantes pour leur soutien continu.* » ■

7 nouveaux centres VHU rejoignent le réseau Caréco

Le réseau franchit le cap des 25 centres VHU et dépasse le million de pièces en stock, confirmant sa dynamique de croissance au service du développement de la pièce de réemploi automobile.



© Caréco

Avec l'arrivée de 7 nouveaux centres VHU, Caréco porte son réseau à 25 centres et dépasse le million de pièces en stock.

Dans la continuité de la transformation engagée, marquée par son évolution en SAS et la mise en place de sa nouvelle gouvernance, Caréco accueille sept nouveaux centres VHU

au sein de son réseau. Avec désormais 25 centres et plus d'un million de pièces en stock, cette première vague d'intégration concrétise les ambitions de déploiement annoncées ces derniers mois.

Un modèle d'adhésion conçu pour accompagner la croissance

Caréco s'appuie désormais sur un modèle d'adhésion structuré autour de trois niveaux d'intégration, permettant aux centres VHU de rejoindre progressivement le réseau :

Le niveau 3, accessible sans droit d'entrée et avec une redevance mensuelle limitée, constitue une porte d'entrée dans le réseau ;

Le niveau 2 permet aux entreprises d'exploiter l'enseigne Caréco

Le niveau 1 correspond aux membres actionnaires du réseau.

Ce dispositif apporte davantage de souplesse avec des contrats de trois ans sans reconduction automatique et la possibilité pour les entreprises, d'évoluer progressivement d'un niveau à l'autre. Il permet au réseau d'accueillir de nouveaux partenaires tout en maîtrisant l'expansion du maillage territorial et en préservant les standards de qualité attendus. ■

89 nouveaux centres pour A+Glass

La traditionnelle conférence de presse du groupe toulousain, spécialiste national du vitrage et de l'éclairage, a été l'occasion d'aborder les chiffres de l'année, plutôt bons, mais le bilan d'un été de grêle a vite pris le dessus...



© Philippe Colombet

La traditionnelle conférence de presse annuelle A+ Glass s'est tenue à l'Hôtel Napoléon à Paris.



© Philippe Colombet

Avec ses 89 nouveaux centres, sur un total actuel de 597, A+ Glass couvre aujourd'hui 98 % du territoire national.

« **C'**est une bonne année, il y a eu beaucoup de grêle ! », non, voici un discours que ne tiendra jamais Pierre Perez le fondateur du groupe A + Glass qui, avec l'esprit que nous lui connaissons, souligne que pour lui ce qu'il faut retenir c'est la capacité à mobiliser l'ensemble de ses centres. Ainsi, ceux qui n'étaient pas géographiquement concernés sont venus en aide à ceux qui ont connu une affluence fortement inhabituelle. Solidarité imposée par les conséquences du dérèglement climatique, les équipes ont montré qu'elles savaient être mobiles (Lire aussi page 31). Une entraide d'autant plus importante que, comme chacun l'a constaté avec les toits vitrés, les surfaces fragilisées sont de plus en plus importantes dans les nouvelles automobiles.

89 nouveaux centres

Au-delà de cette actualité, malheureusement appelée à se renouveler, Pierre Perez et Marie-Pierre Tanugi de Jongh, présidente du directoire du groupe ont présenté le bilan d'une année complète. Non sans rappeler, avec l'humour que nous leurs connaissons, qu'à leur arrivée le groupe avait essuyé une perte de 56 millions la première année. Mais cela c'était il y a plusieurs décennies. Un souvenir dont ils peuvent aujourd'hui sourire avec leurs 127 millions de chiffre d'affaires, soit une progression de 6 % sur l'année. Tout cela sur un marché national, rappelons-le, évalué à 1,7 milliard d'euros. Avec ses 89 nouveaux centres, sur un total actuel de 597, le groupe couvre aujourd'hui 98 % du territoire national. « Si cela représente

1 800 salariés, le franchisé reste toujours le chef d'entreprise », s'empresse de préciser Marie-Pierre Tanugi de Jongh qui souligne encore : « La puissance d'un réseau ne vient pas de l'addition des centres mais du partage de connaissances ». Ainsi 72 nouvelles formations ont été ouvertes, totalisant 7 000 heures de cours. Le recalibrage des bancs dont tous les centres sont aujourd'hui détenteurs est un des points auquel il est apporté la plus grande attention. Ce d'autant que les matériels de calibrage ne cessent de se renouveler. Et, il va sans dire, que la nouvelle facturation électronique est un des nouveaux challenges. Challenge que la maison connaît bien, elle qui vient d'être élue dans la catégorie « Meilleure enseigne » par nos confrères du magazine Capital.

6 % de véhicules

de remplacement électriques

Côté responsabilité environnementale, fidèle depuis 1986 à sa devise « Réparer lorsque c'est possible et remplacer que lorsque c'est nécessaire », fier de son « Clean up day » qui part, notamment, chaque année à la chasse aux mégots de cigarettes qui pourraient se trouver dans les rues environnant les centres comme de sa chasse aux mails qui encombrer les serveurs, le réseau garde son avance, fier de son bilan carbone. Et cela n'est pas seulement le résultat des 6 % de ses 2 400 véhicules de remplacement qui sont électriques et du recyclage des parebrises comme des phares avec Chimirec et Véolia. Si ces derniers ne tournent pas encore en circuit fermé cela reste, bien entendu, l'objectif.

Pour la suite, si l'on a beaucoup parlé de grêle, l'on pourra retenir que le siège administratif du groupe quitte le 265 route de Narbonne pour le 125, quelques numéros gagnés mais une grande fidélité à Toulouse, bien entendu. ■

Philippe Colombet



« La puissance d'un réseau ne vient pas de l'addition des centres mais du partage de connaissances. »
Marie-Pierre Tanugi de Jongh,
présidente du directoire du groupe.

Une 5^e édition réussie pour le Salon des Partenaires Cesvi France

Le 16 juin dernier, Cesvi France a accueilli sur son site de Jaunay-Marigny la 5^e édition de son Salon des Partenaires. Avec plus de 1 300 professionnels réunis et 81 partenaires exposants, cette nouvelle édition confirme la place de cet événement parmi les rendez-vous incontournables des acteurs de la réparation automobile, de l'assurance et de l'expertise.

Tout au long de la journée, les visiteurs ont pu découvrir les dernières innovations qui transforment la filière : nouvelles méthodes de réparation, impression 3D, pièces de réemploi, équipements techniques ou encore solutions dédiées aux nouvelles énergies. Démonstrations, ateliers et échanges ont permis aux professionnels de partager leurs expertises et d'échanger autour des

défis qui façonnent l'avenir du secteur. La réparation durable s'est imposée comme le fil conducteur de cette édition. Les solutions favorisant le «réparer plutôt que remplacer», l'économie circulaire et le développement des pièces issues du recyclage témoignent de l'évolution des pratiques et des attentes de la filière face aux enjeux économiques et environnementaux. Au-delà des innovations présentées, le Salon des



1300 professionnels se sont retrouvés au 5^e salon des partenaires du Cesvi.

Partenaires a une nouvelle fois rempli sa vocation : créer un espace privilégié de rencontres entre industriels, réparateurs, experts, assureurs et partenaires afin de favoriser les échanges, le partage de connaissances et le développement de nouvelles collaborations. Le succès de cette 5^e édition confirme la dynamique portée par Cesvi France, qui poursuit son engagement pour accompagner les évolutions de la réparation automobile et préparer les défis de demain. Cesvi France remercie l'ensemble des exposants, visiteurs, partenaires et collaborateurs qui ont contribué à la réussite de cette journée et leur donne rendez-vous en 2027 pour une nouvelle édition. ■



UN SYSTÈME INNOVANT POUR UNE ÉNERGIE MIEUX MAÎTRISÉE




Notre système de séchage rapide à faible consommation d'énergie (FCLE) de dernière génération - encore plus performant, conçu pour la rapidité et les économies d'énergie

La nouvelle génération de la technologie brevetée à faible consommation d'énergie d'Axalta est maintenant disponible. Notre système le plus rapide à ce jour, pour des réparations conformes aux homologations des constructeurs automobiles (OEM) - ouvrant ainsi de nouvelles perspectives pour les ateliers de carrosserie du monde entier. Les nouveaux vernis et apprêts de cette génération assurent une finition plus durable tout en maintenant une qualité exceptionnelle. Conçu spécialement pour les centres de réparation automobile exigeants et tournés vers la performance, ce système optimisé garantit une efficacité maximale et des résultats de haut niveau.

Découvrez comment Axalta redéfinit le secteur de la réparation automobile sur www.refinish.axalta.eu.



La bataille des taux horaires est relancée !

À l'heure où les apporteurs d'affaires plaident pour la réparation des éléments, les taux horaires restent au cœur de la rentabilité des ateliers. Entre la revalorisation de la main d'œuvre et le retour des tarifs différenciés, le recours au forfait des prestations techniques fait partie des nouvelles tendances.

© Axial



La main d'œuvre (MO) a représenté 37,4 % du coût des réparations l'an dernier, selon les données publiées par SRA.

La nomenclature est historique. Répartis entre les opérations relevant du T1 (démontage et remontage), du T2 (prestations techniques et peinture), et du T3 (opérations de très haute technicité, associées au redressage sur marbre, au recalibrage des ADAS ou à la géométrie), les taux horaires régissent les réparations dans la carrosserie. Pour autant, aucun texte de loi, norme ou dispositif réglementaire, ne sous-tend cette approche. Celle-ci s'est imposée à travers les usages liés à l'évolution de l'après-vente, fait savoir Nicolas Baran, expert automobile et directeur technique au sein de BCA Expertise. « *Au cours des années 80/90, le secteur a commencé à s'intéresser aux temps barémés et aux indices de facturation associés. Mais il faut dissocier le coût horaire, du temps nécessaire à la réalisation des prestations.* »

De fait, les opérations de redressage ou de contrôle des soubassements illustrent pleinement la technicité du métier de carrossier. « *Elles sollicitent*



“ Les taux horaires font partie des éléments cruciaux aux résultats des ateliers. »
Hervé Charbit,
 président du GIE Five Star France.

son expertise, son appréciation et sa capacité à mettre en œuvre des méthodes de réparation complexes, acquises par la formation et l'expérience, avec le concours d'outillage spécialisé », souligne-t-il. Cette combinaison de compétences et de moyens justifie l'application d'un taux horaire supérieur. Dans cet esprit, la nomenclature en vigueur répond aux contraintes économiques des carrossiers. Elle s'inscrit dans une logique de contrôle de gestion et de comptabilité, poursuit l'expert automobile. Enjeu central et majeur de la profession, les taux horaires influencent directement les résultats des carrosseries, rappelle Hervé Charbit, président du GIE Five Star

France. « *Il s'agit d'un élément crucial, aux côtés des achats et de la gestion de l'atelier. Ce paramètre joue un rôle fondamental dans la survie des carrosseries, avec l'avantage de pouvoir être revalorisé tous les ans.* » D'autant que les marges des carrossiers se compriment face à la hausse des frais fixes comme les salaires, les pièces ou les ingrédients peinture.

Le recul du taux unique

Dans ce contexte, les taux différenciés font leur retour dans la carrosserie. « *La pratique avait cédé la place à un taux unique,* » remarque Catherine Duyck, responsable nationale du réseau AD Carrosserie. Cette

>>>

En peinture, face à un tarif à l'heure, la méthode AZT repose sur un prix à la surface.



© AD Carrosserie



GROUPE VSF

LA PERFORMANCE
DU VITRAGE AUTO
DE REMPLACEMENT...
L'ENGAGEMENT RSE
EN PLUS.

groupe-vsff.com



Un engagement au quotidien

Entreprise familiale et résolument tournée vers l'avenir, le Groupe VSF poursuit son développement depuis 30 ans. Conscient de sa responsabilité vis-à-vis de la société et de l'environnement, l'entreprise a la volonté de faire preuve d'agilité pour allier la poursuite de son développement économique et la prise en compte des attentes sociétales et environnementales.

Des actions RSE concrètes

La responsabilité économique, sociale, éthique et environnementale du Groupe VSF se traduit par des engagements concrets, tels que :

- Certification ISO 9001 depuis 2020.
- Démarche EcoVadis engagée depuis 2024.
- Rapport de durabilité en cours d'élaboration.
- Travail au quotidien sur l'ensemble des Objectifs de Développement Durable (ODD).

Découvrez-en plus en scannant le QR code présent sur cette page.

Groupe vsf

VSF Panther Pro Glass Boost



© AD Carrosserie

Exposé à la forfaitisation des opérations techniques, le taux horaire T3 recule.

>>> démarche, courante dans les années 2000, répondait à la demande des courtiers et des loueurs qui attendaient de la simplicité dans le contrôle des factures. « À présent, nous observons un regain d'intérêt pour la ventilation des travaux, avec une répartition des coûts en T1, T2 et T3. » L'un des enjeux étant de mettre en avant la réparation des pièces dans les dossiers grâce à une donnée lisible associée au T2. Cette demande se retrouve dans les appels d'offres actuels, constate la responsable.

Face à un mix des réparations qui devient plus technique, le taux différencié permet de valoriser les compétences des compagnons. Il contribue également à financer les investissements en personnel, en formation et en matériel. Ils restent essentiels à la rentabilité de demain, analyse Hervé Charbit. Cette bascule vers les taux horaires à trois niveaux se justifie aussi par la qualité des prestations. Une approche entendue par les apporteurs d'affaires qui souhaitent favoriser le recours à la réparation dans une logique vertueuse et économique.

Vers une revalorisation du T2

Dès lors, la tendance conduit certains apporteurs d'affaires à évoquer une revalorisation du T2 utilisé lors des réparations et à le différencier du T2 en vigueur dans le poste peinture. Car si la réduction du coût sinistre passe par les réparations, les carrossiers demandent non seulement des heures pour redresser

des éléments, mais aussi un taux adapté. « L'enjeu est de favoriser la réparation des éléments, plutôt que le remplacement, confirme Adeline Bourdon, présidente du réseau Axial. Dans une logique de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), les assurances tentent donc d'inciter les carrossiers à privilégier cette pratique grâce à un avantage tarifaire. » Le T2 représentant désormais près d'un tiers de la main d'œuvre dans une réparation (selon SRA).

Sur le plan économique, l'écart entre le taux horaire moyen T1/T2, se situe à + 4,9 % (données SRA). Il atteint 9,2 % entre le T1 et le T3. « Les tarifs ont bénéficié d'une revalorisation après la crise sanitaire », rappelle la responsable. Ce rattrapage de près de 7 %, a atteint parfois 20 % dans certains ateliers. Toutefois, dans le cadre des agréments avec les assureurs ou les mutuelles, les taux horaires des carrossiers sont encadrés par ces accords. Lorsque la réparation relève du libre choix du réparateur, l'expert met en perspective le tarif horaire du carrossier avec la concurrence locale,

tout en prenant en compte ses compétences en matière de réparation ou de recours à la PIEC (Pièce Issue de l'Économie Circulaire), explique Nicolas Baran. De fait, son taux horaire pourra être supérieur, mais la méthodologie utilisée conduira à un coût global de réparation identique.

L'essor des forfaits

En outre, ces taux différenciés s'accompagnent à présent de l'essor des prestations forfaitisées associées aux nouvelles opérations, tels que le calibrage des Adas, ou la consignation des véhicules électriques. Des opérations sous-traitées le plus souvent auprès de spécialistes. Cette forfaitisation permet de sécuriser l'activité, expose Hervé Charbit. « Elle simplifie aussi la facturation des opérations, avec des tarifs stables et négociés qui ne dépendent pas des seuls temps barémés des constructeurs. » De même, un carrossier pourra privilégier de forfaitiser ces opérations effectuées en interne, de manière à amortir ses investissements en matériel.

>>>



“ Nous observons un regain d'intérêt pour la ventilation des travaux et des coûts. »
Catherine Duyck, responsable nationale du réseau AD Carrosserie.

J'AI DÉJÀ DE L'EXPÉRIENCE ET UN PROFIL EN LIGNE.



Toutes nos pièces d'occasion
sont disponibles en ligne,
contrôlées, nettoyées et
prêtes pour un nouvel emploi.



170 000 offres de (ré)emploi sur
WWW.GPA26.COM

JUSQU'À
90%
D'ÉCONOMIE

LIVRAISON
GRATUITE

CONTRÔLE
✓
CERTIFIÉ

GARANTIE
02
DEUX ANS



© Five Star

La revalorisation annuelle des tarifs de main d'œuvre, vise à ne pas travailler en dessous du point mort des ateliers.

>>> Cette approche devient une pratique courante et légale dans l'après-vente. Mais pour le consommateur, elle manque de visibilité, remarque Nicolas Baran. Dès lors, les experts compareront la valeur du forfait au temps barémé équivalent, multiplié par le taux horaire du réparateur, de manière à veiller à sa pertinence. Pour autant, cette accélération du recours aux forfaits s'oppose aux pratiques de certaines mutuelles qui privilégient les taux horaires et l'expertise contradictoire avec l'expert, observe Catherine Duyck. De fait, la forfaitisation reste limitée à certaines prestations techniques, sans faire école dans la carrosserie. « *Le smart-repair a tenté de recourir au forfait, mais la démarche s'est heurtée à des problématiques de peinture, notamment de bord à bord, en fonction de la localisation et de la typologie de la réparation* », rappelle-t-elle. Dans le cadre de la réparation-collision, les notions de tarifs horaires différenciés et d'expertises contradictoires restent incontournables.

La peinture, du prix au litre au tarif à l'heure

Cette approche se complète d'un 4^e taux relatif à la peinture (TP), rappelle Nicolas Baran. Ce dernier, associé au T2, est corrélé avec les ingrédients peinture (IP) nécessaires à une réparation. Ainsi, chaque heure de travaux peinture se complète du coût des ingrédients. Au regard des nouvelles teintes opaques, nacrées ou vernies, ce calcul permet de faire valoir la technicité du peintre, indique l'expert automobile. Face à cette approche, la méthode allemande AZT de facturation à la surface peinte alimente les réflexions. Mais



“ L'enjeu est de favoriser la réparation des éléments, plutôt que le remplacement. »
Adeline Bourdon,
 présidente du réseau Axial.

pour l'heure, le référentiel du constructeur reste la base de facturation et de discussion entre l'expert et le réparateur. « *Nous prenons en compte aussi les caractéristiques du matériel (plastique ou tôle, ndlr), et la surface à peindre, pour ne pas se conformer aux seuls barèmes du constructeur* », précise-t-il. Ces temps constructeurs trouvant leurs limites au regard des travaux. Ils pourront conduire l'expert à les majorer ou à les minorer.

Au regard de l'évolution des teintes, le taux IP3 des ingrédients peinture est le plus utilisé, note Catherine Duyck. Là encore, certains apporteurs d'affaires optent pour un taux unique. Rappelons qu'en passant d'un prix au litre, à un tarif à l'heure, le poste peinture est déjà singulier en soi. Sa remise en cause à travers l'instauration d'un nouveau mode de calcul imposerait de revoir les plateformes de gestion des sinistres comme DARVA, les logiciels

Un taux horaire T4 en débat

Destiné à compléter les trois taux horaires en vigueur dans la carrosserie, la question d'un quatrième taux se pose. Elle alimente les réflexions de manière à intégrer les opérations techniques (recalibrage des Adas, consignation des véhicules électriques...) faisant l'objet d'un forfait aujourd'hui. Ce taux contribuerait à soutenir les investissements des carrossiers en matériel et en formation. Pour l'heure, cette démarche se heurte aux limites techniques des DMS et des outils métiers. Ces derniers n'ayant pas été conçus pour intégrer un T4.

Pour autant, Nicolas Baran, expert automobile et directeur technique au sein de BCA Expertise, met en garde contre cette perspective. Il rappelle les enjeux de lisibilité à l'égard des consommateurs. « *Nous disposons déjà de trois taux horaires correspondant à trois niveaux de technicité. Cette approche nécessite une certaine gymnastique intellectuelle pour les clients qui doivent faire confiance au réparateur et à l'expert* ». Selon lui, le modèle actuel est suffisamment complexe, pour ne pas apporter davantage de complexité.

de facturation et les DMS. Cette perspective représentant un frein technique en lui-même.

Valoriser la prestation du carrossier

Au demeurant, si la nomenclature des taux horaires en place ne souffre d'aucun débat, la question porte sur la ventilation des opérations. Une intervention relevant du T3 ne devant pas être facturée en T2 par exemple, remarque Hervé Charbit. En ce sens, la classification des travaux gagnerait à être actualisée au regard de l'évolution des véhicules, poursuit-il. Car la technicité ne cesse de progresser, à l'image de la transition énergétique ou des normes GSR2. Elle suppose de faire évoluer les compétences des compagnons via des formations et des qualifications supérieures. Cette orientation s'accompagne d'une augmentation des salaires qui se répercute sur



les tarifs de la main d'œuvre. De fait, la bonne valorisation des taux sur le véhicule est à mettre en perspective avec les évolutions technologiques et les nouveaux matériaux, abonde Catherine Duyck. Elle justifie les taux spécifiques associés à des marques comme Tesla ou Jaguar Land Rover. Des modèles qui requièrent des compétences et des équipements adaptés, de manière à intervenir sur l'aluminium ou les plastiques. Mais la rentabilité des carrosseries ne se

“ Les trois taux horaires en vigueur, répondent aux contraintes économiques des carrossiers. »

Nicolas Baran, expert automobile et directeur technique au sein de BCA Expertise.

limite pas au seul taux horaire. Ainsi, le nombre d'heures accordées par l'expert reste au cœur des débats. « *Un bon chiffrage suppose de bien vendre ses heures, rappelle la responsable, de manière à valoriser la prestation du carrossier au regard de ses qualifications* ». D'autant qu'à l'avenir, le recours à la réparation et à la PRE (Pièce de Réemploi), devrait renforcer la part de la main d'œuvre dans les travaux de remise en état. •

Jean-François Leray

AUTOMATISEZ LA COULEUR COMME JAMAIS AUPARAVANT

MACHINE DE DOSAGE ENTièrement AUTOMATISÉE

Préparation des teintes sans aucune manipulation, à grande vitesse et haute précision avec Axalta Irus Mix.

La préparation des teintes était autrefois un goulet d'étranglement considérable dans tous les ateliers de carrosserie. Mais plus maintenant. Avec Axalta Irus Mix la machine de dosage entièrement automatisée, sans aucune manipulation et plus rapide du marché, vous pouvez accélérer votre production sans compromettre la précision des teintes. Son utilisation est si simple que n'importe qui peut s'en servir. Vous libérez ainsi vos peintres pour des tâches plus rentables.

Découvrez-le maintenant : refinish.axalta.eu/axalta-irus-mix-fr



Irus Mix



Autossimo va passer sur une nouvelle version en 2027 (fonctionnalités, présentation), toujours dans l'idée de fluidifier le parcours du carrossier.



© Autodistribution

Le numérique redessine le parcours d'achat des carrossiers



“

Aujourd'hui, les distributeurs en ligne sont capables d'offrir un niveau de service comparable, avec des livraisons dès le lendemain de la commande. »

Guillaume Belchi, responsable achats du réparateur toutes marques CDR Group.

Les carrossiers s'appuient de plus en plus sur les outils numériques pour identifier les pièces, comparer les offres et passer commande. Les plateformes et les logiciels interconnectés simplifient progressivement les achats tout en laissant une place essentielle à l'accompagnement humain.

Trouver une pièce disponible est devenu un exercice complexe. Entre les constructeurs, les distributeurs indépendants, les plateformes de pièces de réemploi, les marketplaces et les solutions développées par les assureurs, le carrossier navigue désormais parmi plusieurs dizaines de sources d'approvisionnement. Dans ce >>>



© Odipra

Odipra doit ouvrir prochainement son entrepôt en Bretagne : un nouvel axe de développement du digital qui doit lui permettre de changer de dimension et d'asseoir sa couverture nationale.

« L'humain, toujours essentiel »

Si les plateformes digitales gagnent du terrain, elles ne signent pas pour autant la disparition de la relation humaine. Simplement, elle se réinvente : « Concrètement, lorsqu'une réparation est complexe, avec de nombreuses pièces à identifier, les échanges se poursuivent par mail ou via des whats app : photos du véhicule, vues éclatées, demandes de confirmation... Tout est mis en œuvre pour arriver à trouver la bonne pièce au bon moment, au bon endroit », illustre Stéphane Colet. « Les pratiques évoluent mais restent encore largement traditionnelles et le téléphone conserve une place centrale dans les relations entre réparateurs et fournisseurs », juge de son côté, Christophe Coin, consultant Services & Réseau chez Acoat Selected. D'un atelier à l'autre, le niveau d'appropriation des outils numériques varie ainsi encore sensiblement : « Cela dépend des carrossiers, insiste-t-il. Certains cherchent systématiquement les meilleurs tarifs via les plateformes, tandis que d'autres continuent de privilégier leur concessionnaire ou leur distributeur local. Dans ce contexte, Acoat Selected privilégie l'accompagnement plutôt que la prescription ». Chez AD Carrosserie, alors que le parcours digital est désormais bien ancré, une minorité - « 2 à 3 % des carrossiers du réseau » - continue de privilégier le contact direct avec Cora : « Des professionnels d'ancienne génération ou qui sont dans le "contrôle du contrôle" et souhaitent vraiment passer leurs commandes eux-mêmes », décrit Catherine Duyck.

>>> nouvel environnement, « le digital est devenu vital », estime Stéphane Colet, CEO et fondateur d'Odipra, distributeur européen de pièces automobiles. « Alors que les carrossiers avaient auparavant peut-être cinq à dix fournisseurs, il n'est pas rare d'en compter 20 à 40 aujourd'hui. Face à cette multiplication des sources d'approvisionnement, ils ne peuvent plus fonctionner uniquement avec leurs fournisseurs locaux ou habituels. Ils doivent s'ouvrir

à de nouveaux acteurs pour trouver la pièce disponible, et le digital est devenu le moyen le plus simple d'y parvenir ». Pour autant, les critères de décision demeurent les mêmes : la disponibilité, le prix et les partenariats. Et si la proximité demeure un critère important pour certains carrossiers, les achats digitaux gagnent du terrain, observe Guillaume Belchi, responsable achats du réparateur toutes marques CDR Group : « Aujourd'hui, les distributeurs en ligne sont capables d'offrir un niveau de service comparable, avec des livraisons dès le lendemain de la commande. »

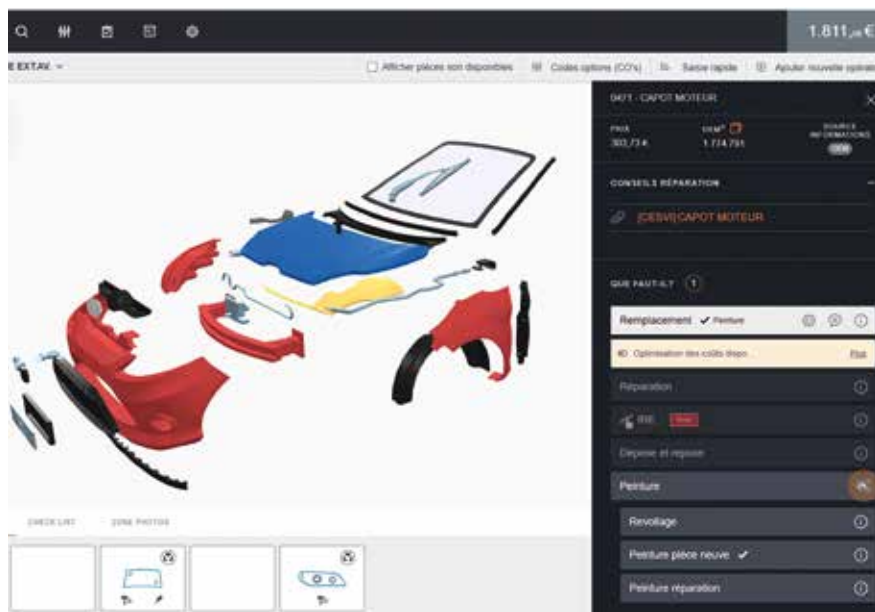
Le point d'entrée

Au-delà du gain de temps, les donneurs d'ordre orientent eux aussi les pratiques d'achat des réparateurs : « Les mandants - assureurs, loueurs et réseaux de réparation - incitent de plus en plus leurs partenaires à recourir aux plateformes numériques, et avec l'utilisation des pièces adaptables et le réemploi dans la mesure du possible », observe Youcef Sifaoui, responsable grands comptes de Solera. Dans ce cadre, la digitalisation des achats fait émerger un nouvel enjeu : devenir le point d'entrée du réparateur. Assureurs, éditeurs de logiciels et plateformes développent chacun des solutions destinées à centraliser l'identification des pièces, la comparaison des offres et la commande. Face à certains acteurs aux moyens financiers bien supérieurs, Odipra a fait le choix de « s'adresser directement aux carrossiers afin de proposer des prix attractifs, sans avoir à rémunérer les

“ Le téléphone conserve une place centrale dans les relations entre réparateurs et fournisseurs. »

Christophe Coin, consultant services & réseau chez Acoat Selected.





Avec Qapter, Solera entend intégrer l'ensemble du processus de réparation au sein d'un même environnement numérique.

plateformes pilotées par les assureurs ». En attendant sa propre plateforme e-commerce, prévue fin 2026, l'entreprise commercialise son catalogue via la marketplace Recambio Fácil, qui centralise ses stocks en France, en Espagne et au Portugal.

Vers un parcours d'achat intégré

Dans le même temps, les éditeurs cherchent à connecter entre eux les différents outils utilisés par les carrossiers. Le réseau AD Carrosserie illustre cette tendance. Tous les adhérents utilisent le même DMS, connecté à l'outil de chiffrage de Sidexa (groupe Solera) lui-même en interface direct avec Autossimo qui transmet automatiquement le panier de pièces à Cora. « Notre objectif est de faciliter l'accès aux pièces à nos adhérents, avoir la bonne identification du véhicule via le VIN et ainsi éviter les erreurs de commande et les demandes de retour. Tout cela contribue à diminuer l'immobilisation des véhicules dans l'atelier. En cas d'indisponibilité de la pièce, le réparateur continue son parcours d'achat auprès de ses autres différents fournisseurs locaux ou en ligne », explique Catherine Duyck,

responsable nationale d'AD Carrosserie. Pour simplifier le passage du chiffrage à la commande, Solera déploie cette même logique d'interconnexion auprès des plateformes de distribution. Outre Autossimo, sa solution Qapter est également connectée à Service Box, RPartStore et Carrosity. « Une fois le devis réalisé, le panier de pièces est automatiquement transmis vers la plateforme sélectionnée, où le réparateur retrouve les bonnes références et peut finaliser sa commande [+ de 50 000 par an] », détaille Youcef Sifaoui. Le DMS Repair Soft, fondé par CDR Group, entend quant à lui intégrer le processus d'achat à son logiciel de gestion d'atelier. Le principal chantier de l'entreprise porte aujourd'hui sur les interfaçages avec les fournisseurs, plateformes digitales et marketplaces : « L'objectif est de réunir dans un seul outil l'ensemble des étapes de l'achat de pièces, afin d'éviter au carrossier de multiplier les plateformes et les onglets », détaille Guillaume Belchi. Le suivi de commande, le prix de revient et, à l'horizon fin 2026, les données de facturation seront automatiquement intégrés dans l'outil sans ressaisie. »

Charlotte Cousin

« Je tiens à conserver une relation directe. »

À la tête depuis un demi-siècle de la carrosserie Giraud (38), au sein du réseau Acoat Selected, Louis Iannello a créé, il y a une dizaine d'années, un poste dédié aux achats pour professionnaliser cette fonction : « Avec la multiplication des fournisseurs, des types de pièces et des exigences des clients, des experts et des compagnies d'assurance, il est devenu indispensable de structurer les achats. C'est pour cette raison que j'ai confié cette mission à un acheteur dédié, capable d'identifier rapidement le bon fournisseur. Les plateformes ont leur utilité, mais je tiens à conserver une relation directe : le contact humain permet de résoudre les problèmes plus facilement. Cette professionnalisation des achats répond aussi à un impératif économique : dans un contexte de pression croissante des compagnies d'assurance, chaque décision d'achat compte pour préserver les marges de l'atelier », explique-t-il.



“ Les mandants incitent de plus en plus leurs partenaires à recourir aux plateformes numériques. »
Youcef Sifaoui, responsable grands comptes de Solera.

Le Club R-M Premium Partners fête ses 10 ans d'histoire



© R-M

Le club R-M Premium Partners organise sa tournée anniversaire.

À l'occasion de son 10^e anniversaire, le Club R-M Premium Partners annonce le lancement d'une série de 8 événements régionaux qui se dérouleront à travers la France au cours des prochains mois. « J'ai eu la chance de participer aux premières réflexions lors de la création du club, il y a 10 ans maintenant. Dès le départ, l'idée était claire : créer un club basé sur l'écoute, le partage et l'accompagnement des réparateurs. Aujourd'hui, on retrouve pleinement cet état d'esprit : on échange librement, on s'entraide et on trouve ensemble des solutions concrètes à nos problématiques. C'est cette approche, humaine et sans contrainte, qui fait toute la force du club. Le soutien des équipes R-M Premium Partners, en collaboration avec le comité de pilotage, contribue au bon développement des carrossiers membres du Club. », déclare Louis Ianello, membre fondateur de la carrosserie Giraud à Grenoble. En collaboration avec les membres de son comité de pilotage, il a développé depuis 10 ans de nombreux partenariats couvrant divers domaines : approvisionnement en pièces de rechange, solutions digitales et logicielles, ainsi que des services tels que la communication, l'optimisation des achats d'énergie ou encore l'accompagnement en matière de fiscalité foncière. Le club organise également de nombreuses rencontres régionales ainsi que des conventions nationales, avec pour objectif de favoriser les échanges, le partage d'expériences et la mise en réseau des professionnels. ■

Axalta célèbre la livraison de son 100 000^e Axalta IruScan

Axalta, l'un des leaders mondiaux des solutions de peinture, a annoncé aujourd'hui la livraison de son 100 000^e Axalta IruScan, marquant ainsi une étape majeure dans l'innovation numérique de l'entreprise en matière de gestion des couleurs pour le secteur de la réparation automobile.



© Axalta

Axalta célèbre le 100 000^e IruScan livré depuis son lancement.

IruScan est le module de mesure du processus numérique de gestion des couleurs IruScan d'Axalta, qui comprend trois étapes : mesurer, trouver et doser. Ce processus aide les professionnels de la réparation automobile à passer de la mesure de la couleur à la récupération de la formule de teinte et au dosage avec une précision et une efficacité accrues. « Des pigments à effets de plus en plus complexes jusqu'aux différents niveaux de brillance, les finitions automobiles

continuent d'évoluer rapidement, et les outils sur lesquels peuvent compter les professionnels de la réparation doivent donc évoluer au même rythme, déclare Troy Weaver, président of global refinish chez Axalta. Atteindre le cap des 100 000 unités d'Axalta IruScan est une étape importante qui reflète près de 50 ans de progrès en matière de technologie des couleurs, visant à aider nos clients à travailler avec toujours plus de précision, d'efficacité et de productivité. » ■

PASSEZ DU FIOUL AU GAZ (BIO)PROPANE

Des économies concrètes
pour les carrossiers automobiles

antargaz
energies



RÉDUISEZ JUSQU'À

-87 %

DES ÉMISSIONS
DE CO₂ *

*Source : base Carbone Ademe
(valeur biopropane
2023 France continentale).

Pour obtenir un devis
gratuit, contactez-nous

0 805 509 509

Service & appel
gratuits

L'ÉNERGIE EST NOTRE AVENIR, ÉCONOMISONS-LA !

antargaz.fr

Antargaz SAS au capital 64 7 719 139 euros - RCS Nanterre - PS 113 142 immat. Pub. - 9 place Victor Hugo 92400 Courbeville Cedex photo : Shutterstock, Creative - MATOS



© 123 Pare-Brise

123 Pare-Brise partenaire du Rallye des 1000 chemins

123 Pare-Brise est partenaire Excellence Naming du Rallye des 1000 Chemins qui s'est tenu les 4 et 5 juillet à Hazebrouck (59). En associant son nom à cet événement emblématique des Hauts-de-France, l'enseigne réaffirme son attachement au territoire et à la passion automobile.

Réunissant chaque année des centaines de participants venus de toute la France, le Rallye des 1000 Chemins 123 Pare-Brise propose une aventure originale mêlant découverte du territoire, véhicules anciens, défis ludiques et rencontres. Un rendez-vous

accessible à tous, où le plaisir de partager l'emporte sur l'esprit de compétition. Pour 123 Pare-Brise, entreprise née dans les Hauts-de-France, ce partenariat s'inscrit naturellement dans son ADN. En associant son nom à l'événement en tant que partenaire Excellence Naming, l'enseigne a réaffirmé

Un partenariat placé sous le signe de la passion automobile et de la convivialité.

son attachement à son territoire d'origine et à la passion automobile. Au quotidien, elle accompagne des milliers d'automobilistes partout en France ; soutenir un événement qui rassemble les passionnés de tous horizons autour de leur véhicule et de leur territoire est une manière de prolonger cet engagement au plus près des habitants.

Un stand au cœur du village animation

Tout au long du week-end, les équipes de 123 Pare-Brise ont accueilli le public sur leur stand installé au cœur du village animation. Les visiteurs ont pu échanger avec les équipes, et rencontrer Denis Brogniart, l'ambassadeur de la marque. L'occasion de découvrir l'univers de l'enseigne et de tenter leur chance lors d'une tombola permettant de remporter un maillot de l'équipe de France de football.

À travers cette présence, 123 Pare-Brise a souhaité partager un moment de proximité avec les visiteurs et contribuer à faire de cette édition 2026 une grande fête populaire de l'automobile dans les Flandres. ■

A+Glass et Carflex annoncent un accord de coopération

A+Glass et Esprit Carrosserie, sous sa marque Carflex, ont signé le 6 juin 2026 un accord de coopération. Dans un marché en constante évolution, les deux enseignes ont souhaité formaliser un cadre d'échange fondé sur le dialogue, le partage d'expériences et la complémentarité de leurs entités respectives.

Cette collaboration doit permettre aux deux structures de mieux appréhender les évolutions de leur secteur et d'explorer, au fil du temps, des pistes de travail communes. Elle s'inscrit dans une logique progressive et n'a pas vocation à modifier l'organisation, la gouvernance ou les engagements actuels de chacune des deux entités, qui conservent pleinement leur identité, leur autonomie et leurs équipes. Pour les deux enseignes, cet accord traduit avant tout une volonté de mieux se connaître et de construire, pas à pas, une relation de confiance durable.

« Deux identités fortes, une ambition

partagée » : une formule qui résume l'esprit de cette coopération naissante. ■



© A+Glass

Glastint achète Select Auto Pro



Le covering voiture, aussi appelé car wrapping.

La SAM Glastint, via son actionnaire majoritaire la SAS L2NG, annonce avoir procédé à l'acquisition de la marque Select Auto Pro au Tribunal de Commerce de Paris, à la suite de la liquidation judiciaire de son précédent propriétaire.

Glastint, réseau spécialiste de la pose de films automobiles (vitres teintées, PPF, Covering...) et

bâtiment (particuliers et professionnels), vient donc d'acquiescer Select Auto Pro, réseau de franchise spécialisé dans la pose de films pour vitrage qui compte une trentaine de points de pose sur le territoire.

Glastint, qui compte 55 centres en France et à l'étranger, a joué un rôle prépondérant dans la législation sur les vitres teintées via l'action de son président, Nicolas Guiselin (la France est le seul pays européen à ce jour à autoriser la pose de films sur les vitres avant des véhicules).

Glastint, par le truchement de L2NG, entend pérenniser sa position de leader sur le marché des vitres teintées. Dans les prochaines semaines, L2NG engagera une analyse au cas par cas des situations existantes afin d'étudier les modalités les plus adaptées pour l'avenir des exploitations historiquement rattachées à la marque Select Auto Pro. Cette démarche s'inscrit dans une vision de long terme fondée sur la qualité, la cohérence des positionnements et la volonté de contribuer à une meilleure structuration du secteur. ■



GÉNÉRATION M

1 AN DE CARBURANT OFFERT*

TU CONNAIS UN BON CARROSSIER ?
PRÉSENTE LE NOUS, ON S'OCCUPE DU RESTE

*VOIR CONDITIONS SUR WWW.GENERATIONM.FR


GENERATIONM.FR



© Glassglass

Une activité en pleine expansion.

Glassglass en croissance au 1^{er} semestre

Glassglass tient ses promesses et suit sa trajectoire de croissance dans le bris de glace. Le groupe progresse sur un marché en baisse, acquiert un nouvel agrément avec Reparmut et Actiglass boucle son maillage territorial.

Actiglass : un concessionnaire atypique boucle le maillage



© Glassglass

Lionel Mouries, nouveau concessionnaire dans les départements des Alpes-Haute-Provence (04) et des Hautes-Alpes (05), était le chaînon manquant d'Actiglass pour couvrir la totalité du territoire national. Après des expériences professionnelles variées et fort de son appétence pour la rénovation automobile, la candidature de Lionel Mouries est sortie du lot. Certes, il n'entrait pas précisément dans les critères requis, exigeant plusieurs années d'expérience métier, mais

son profil a justifié l'exception, sans démentir le niveau d'expertise du réseau. Sa solide expérience de réparateur qualifié lui a permis d'acquérir rapidement les techniques de réparation et de remplacement des vitrages. Par ailleurs, son passé d'entrepreneur, son âme d'indépendant et son coup de cœur pour les concepts Glassglass en ont fait le candidat idéal.

« Rien ne me destinait à rejoindre le réseau mais confronté à un problème sans solution de réparation de pare-brise à proximité, j'ai creusé le sujet... Le besoin de combler un manque dans ma région m'est apparu comme une évidence et m'a amené à étudier le marché. Quand j'ai découvert Actiglass et la possibilité de devenir concessionnaire, mon besoin personnel s'est résolument transformé en projet professionnel. Glassglass cochant toutes mes cases. Son concept 100 % mobilité, ses deux réseaux, VL et PL, la solidité et les valeurs de l'entreprise à mission, la spécificité de son offre, la crédibilité de son modèle économique, son institut de formation, l'ont imposé comme le réseau idéal et en phase avec mes aspirations. De plus, avec son faisceau d'agréments, mon activité a démarré tout de suite et je peux me consacrer à mon activité plutôt qu'à démarcher », Lionel Mouries, concessionnaire Actiglass.

Glassglass confirme la pertinence de son positionnement sur un marché réceptif à son concept « 100 % mobilité pour 100 % des véhicules ». La flambée des prix du carburant renforce l'intérêt du service à domicile en prenant en charge les coûts de déplacement, sans répercussion sur le prix de la prestation. Les apporteurs d'affaires sont séduits et rassurés en apportant à leurs clients la qualité des services, pour la réparation ou le remplacement des vitrages, et la rapidité des interventions partout en France.

Les concessionnaires mesurent leurs atouts sur un marché à l'offre pléthorique et contrastée. Le positionnement alternatif des réseaux Actiglass et Glass Pro Services, pourvus des principaux agréments, consolide leur ancrage territorial et leur donne des perspectives de développement solides. Sans charges foncières et avec une structure légère, leur capacité d'investissement est renforcée au profit de leur expansion et de la création d'emplois.

« Les apporteurs d'affaires apprécient de pouvoir s'appuyer sur un partenaire qualifié, fiable, agile, qui a la capacité de financer sa croissance et d'apporter à leurs clients un service de proximité réactif. Notre atout maître est sans conteste notre concept 100 % mobilité pour 100 % des véhicules, difficile à trouver sur le marché », Frédéric Fourgous, directeur général.

Une croissance solide dans un marché baissier

Malgré un marché baissier, Glassglass est en pleine expansion grâce à plusieurs leviers de croissance. Le groupe bénéficie notamment d'une couverture de 80 % des principaux apporteurs d'affaires (assurances et mutuelles). Il s'appuie, par ailleurs, sur un portefeuille de 4 000 comptes clients, via l'agrément d'entreprises et collectivités, gestionnaires de flottes de véhicules. Le marché plébiscite le service mobilité, souvent associé à des contraintes de disponibilité ou de délais d'intervention.

Le nouvel agrément conclu avec Reparmut, qui ouvre au groupe l'accès à de nouvelles assurances et mutuelles, connaît un démarrage très prometteur depuis sa mise en œuvre en début d'année. ■



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



Mondial Pare-Brise compte aujourd'hui 428 centres et 493 points relais en France.

“

La confiance fait toute la différence et elle ne s'achète pas avec un cadeau publicitaire. »

Thomas Codeverte,
directeur marketing & communication.

Mondial Pare-Brise mise sur le recalibrage des Adas

Venant de franchir le cap de 200 millions d'euros de chiffre d'affaires, Mondial Pare-Brise répond à nos questions, confirme sa croissance et lance l'Adas Tech Tour : une tournée nationale pour sensibiliser aux nouvelles technologies.



©DR

Depuis 1999 la filiale de la Macif connaît un développement rapide avec plus de 428 centres et 493 points relais en France. En 2025, elle a franchi le cap des 200 millions d'euros de chiffre d'affaires, confirmant ainsi la pertinence et la solidité de son modèle. Dans un marché automobile en pleine transformation, notamment avec la généralisation des aides à la conduite (Adas), l'enseigne conjugue expertise technique, proximité et qualité de service. « Cette performance constitue une étape symbolique. (...) Plus que jamais, nous voulons accompagner les évolutions du marché en plaçant la confiance au cœur de notre relation client », souligne Françoise Blais, directrice

générale. L'enseigne s'appuie sur une relation de confiance durable avec les assureurs et les mutuelles. La progression du chiffre d'affaires de plus 9 % sur un an est d'autant plus significative qu'elle intervient dans un contexte global de baisse de la sinistralité. Mondial Pare-Brise réussit à gagner des parts de marché. La marque s'impose avec une notoriété globale atteignant 89 points (+3 points en un an), ce qui la conforte solidement à sa deuxième place sur ce critère. Le réseau s'est d'ailleurs enrichi de 23 nouveaux centres en 2025. Sa démarche RSE est récompensée par le label « Enseigne Responsable » et la médaille d'argent EcoVadis. Sur le plan environnemental, l'enseigne privilégie la

© DR

réparation des impacts chaque fois que celle-ci est techniquement possible. Cette démarche permet d'éviter le remplacement du vitrage et constitue la solution la plus vertueuse, en limitant à la source la production de déchets et la consommation de nouvelles ressources. Lorsque le remplacement s'avère nécessaire, la société veille à optimiser la gestion de ses déchets. Ainsi, en 2025, 2 000 tonnes de pare-brise ont été collectées. Avec Chimirec, 99,5 % de ces volumes ont été recyclés. L'intelligence d'ouvrir une trentaine de nouveaux centres en 2026, l'enseigne investit dans l'amélioration de ses parcours digitaux (notamment la prise de rendez-vous) et s'intéresse aux opportunités offertes par l'intelligence artificielle. Cette approche se veut pragmatique pour enrichir les solutions conversationnelles et faciliter le quotidien.

L'expertise ADAS, levier de confiance

Technologie encore, alors que les systèmes d'aide à la conduite (Adas) équipent aujourd'hui la quasi-totalité des véhicules neufs, la maîtrise technologique est devenue un enjeu incontournable. L'ensemble des centres est désormais équipé d'outils de recalibrage afin de garantir une sécurité sans faille aux automobilistes. Pour accompagner ses



Depuis le mois de juin, l'enseigne déploie son Adas Tech Tour, pour accompagner ses partenaires dans la compréhension de ces technologies.

partenaires (assureurs et apporteurs d'affaires) dans la compréhension de ces technologies complexes, l'enseigne déploie depuis juin 2026 son dispositif itinérant Adas Tech Tour. Cette initiative illustre concrètement l'approche technologique et pédagogique, prouvant une fois de plus que la confiance se construit par la preuve. Mondial Pare-Brise entend poursuivre son développement tout en restant fidèle aux fondamentaux qui ont fait son succès. Pour Thomas Codeverte, directeur marketing & communication : « La confiance fait toute la différence et elle ne s'achète pas avec un cadeau publicitaire. Le bris de glace est un sujet de sécurité routière, pas un produit d'appel promotionnel. Le matraquage publicitaire à coup de consoles de jeux, de smartphones ou de franchises

offertes par certains acteurs non agréés désoriente les automobilistes et finit par fissurer la confiance globale dans notre métier. Ces pratiques ont un coût qui est indirectement répercuté. Nous refusons d'entrer dans cette surenchère. Nous préférons investir dans ce qui apporte une réelle valeur à l'automobiliste : une sécurité absolue (notamment via le recalibrage systématique des caméras Adas) et une expérience de service attentionnée (véhicule de courtoisie gratuit, nettoyage de l'habitacle, simplification administrative). Notre titre de « Meilleure Franchise » décerné par Le Figaro et nos résultats prouvent que les clients choisissent la rigueur et le service plutôt que les gadgets ». C'est dit ! ■

Philippe Colombet

A+ Glass, réseau solidaire

Face à l'épisode de grêle estival, le réseau A+ Glass a mobilisé sa solidarité de proximité.

Entre le 14 et le 16 juillet 2026, la France a connu une vague d'orages de grêle d'une intensité rare, touchant simultanément plusieurs régions : la Côte-d'Or (Dijon), l'Ardèche (Aubenas, Lavièdieu), la Gironde (Saint-André-de-Cubzac) et les Pyrénées-Atlantiques (Sauvagnon). Des grêlons atteignant par endroits 5 à 7 centimètres de diamètre ont causé des dégâts matériels considérables. Face à cette hausse brutale et simultanée de la sinistralité automobile sur des zones géographiquement dispersées, A+ Glass

France a activé son plan d'intervention grêle, dispositif éprouvé qui repose sur la force de son maillage national.

Un réseau qui fait jouer sa proximité

Dès les premiers signalements, les centres A+ Glass des zones les moins touchées se sont mobilisés pour venir

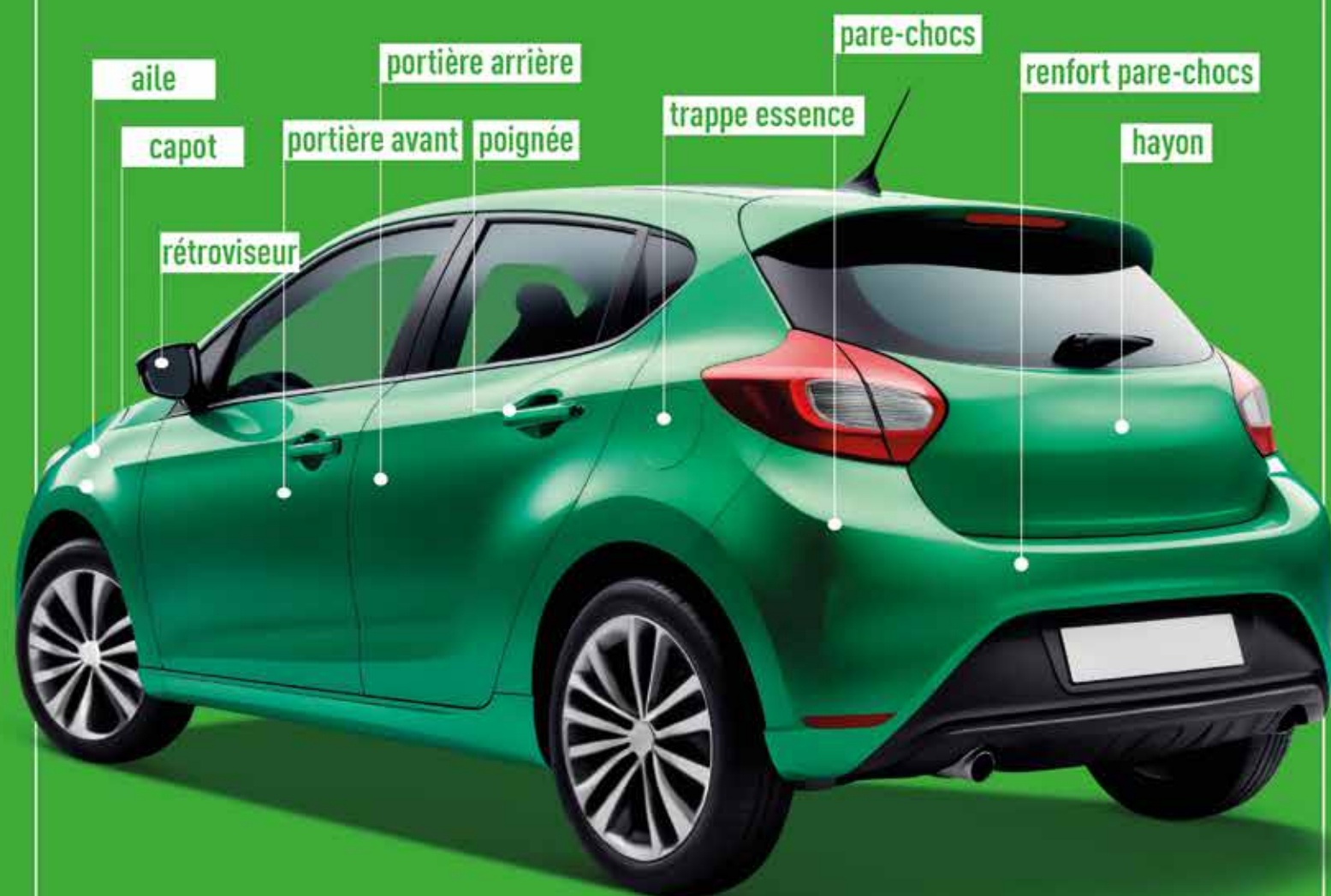
en renfort des centres situés dans les départements sinistrés. Cette solidarité de réseau – l'un des piliers du modèle de franchise A+ Glass – a permis d'absorber le pic d'activité sans dégrader les délais de prise en charge des sinistrés, tout en maintenant la promesse historique de l'enseigne : « Le travail bien fait ». ■



Durant l'été, A+Glass a activé son plan d'intervention grêle.

130 000

PIÈCES DE CARROSSERIE EN
STOCK SUR PRO.BACK2CAR.FR



Back2car
la pièce auto recyclée