



Les fabricants rivalisent de produits et d'accompagnement spécifiques sur le segment du smart repair.

■ est aussi ce qui nous permet d'assurer une qualité au rendez-vous et surtout qui soit homogène à l'échelle de toutes nos concessions », renchérit Laurent Payrat.

...ET DE L'ARGENT !

On l'aura donc compris, la carrosserie rapide porte bien son nom, puisqu'elle offre l'avantage aux pros du VO de réduire les délais. Mais ce n'est pas son seul atout : le smart repair abaisse également les coûts. D'une part, en minorant les réparations à effectuer. C'est le cas du débosselage sans peinture, une des techniques les plus répandues sur ce segment. « Le gain de cette pratique est d'environ 50 % par rapport à de la carrosserie traditionnelle. En effet, aujourd'hui, il est parfois très difficile de trouver la teinte exacte de peinture qui correspond au véhicule. De plus, selon où est placé le choc, cela peut demander de peindre les éléments adjacents, ce qui fait grimper l'addition rapidement », étaye **Anthony Allory**, président du Réseau de débosselage français. D'autre part, tout simplement en apportant une main-d'œuvre moins chère aux concessions. « Beaucoup d'artisans qui pratiquent cette activité ont un

taux de facturation inférieur au prix de cession du taux horaire carrosserie de la concession. Et sans faire de généralités, quand on parle d'un tarif inférieur de 20 à 30 % du prix de cession de la tarification moyenne, nous ne sommes pas loin de la vérité », décrypte Alain Martinat.

ALLIER RAPIDITÉ ET MOBILITÉ

Toujours dans une logique de gain de temps et d'argent, les spécialistes du smart repair ont, quant à eux, adapté leurs techniques à des unités mobiles. C'est notamment le cas de Dentmaster, acteur incontournable du marché, avec deux activités principales : Dent Wizard, le débosselage sans peinture et dégrèlage et Carméléon, la carrosserie rapide et le smart repair. Au total, ce sont respectivement 40 et 60 camionnettes qui sillonnent la France. « Depuis la refonte de notre concept en 2011, nos unités mobiles sont devenues de véritables ateliers de carrosserie itinérants. Nous nous sommes équipés d'un vrai laboratoire de peinture, somme toute identique à celui d'une carrosserie classique. Nos techniciens disposent du même outillage, mais aussi d'une aire de préparation gonflable hors poussière, d'une aspiration

R-M : une servante mobile pour optimiser les postes de travail

Pour un gain de temps et de productivité, R-M vient de lancer une nouvelle servante mobile à destination des ateliers de réparation de carrosserie. Cette dernière baptisée Smart Master Hub comprend divers rangements et une alimentation électrique. L'ensemble des éléments est ainsi à portée de main pour le technicien qui peut facilement réaliser des opérations telles que le nettoyage, le ponçage, l'aspiration des poussières, le masquage, la préparation et l'application de peinture, le séchage UV ou encore le polissage-lustrage. À noter, la servante mobile Smart Master Hub est configurable pour s'adapter à tous les types de réparations et elle possède une capacité de stockage suffisante pour garantir la production sur la journée, sans nécessiter de réapprovisionnement, et d'air comprimé (6 bars) pour alimenter de nombreux outils, comme la ponceuse, le pistolet ou encore la lustreuse. « Smart Master Hub est l'assistante idéale pour optimiser toutes les opérations de carrosserie ambulatoire. Elle donne également une vision sur le futur de l'activité, notamment la réparation itinérante », commente **Thierry Leclerc**, responsable du département technique Europe de l'Ouest de BASF Coatings, maison mère de la marque R-M.



ANTHONY ALLORY
président
du Réseau
de débosselage
français

aux normes des cabines ouvertes, d'un collecteur d'air pour capter le maximum de COV, d'un spectrophotomètre pour identifier rapidement le bon coloris, etc. C'est une petite carrosserie qui se déplace chez nos clients et qui respecte les normes sociales et environnementales », détaille Alexandre Sabet d'Acre. Et même si les centres de reconditionnement de véhicules d'occasion en propre continuent de fleurir, il estime le gain de ses solutions encore plus élevé. « Quand on possède un centre pour toutes ses concessions, en fonction d'où il se trouve sur le territoire, il faut compter des frais et des délais de déplacement du véhicule. Pour les distributeurs dans ce cas, faire appel à nous peut réduire le coût d'environ 70 %. Pour les affaires qui font de la préparation VO sur site, l'économie peut tout de même être de 35 à 50 % selon le taux de refacturation à la concession », résume-t-il.

Plus récemment, la PME X'Treme Color, née en 2007, a aussi fait le choix de l'itinérance. Elle dispose à ce jour d'une soixantaine d'unités mobiles couvrant environ 53 départements. Un pari réussi puisque l'entreprise caladoise se targue aujourd'hui de collaborer avec plus ■

• • •
« LE DÉBOSELAGE
SANS PEINTURE
REPRÉSENTE
UNE ÉCONOMIE DE
50 % PAR RAPPORT
À LA CARROSSERIE
TRADITIONNELLE. »

■ de 80 % des clients du top 100 des groupes de concessions. Elle compte également dans sa clientèle des loueurs, des revendeurs de VO, ainsi que des enseignes de réparation. « Grâce à nos unités mobiles, nous nous déplaçons rapidement et directement chez les clients pour une exécution immédiate de la rénovation. Les concessionnaires peuvent ainsi tout de suite mettre à la vente les véhicules remis en état, évitant alors les stocks dormants et les coûts inhérents », explique **Christophe Goutay**, cofondateur et cogérant d'X'Treme Color.

PRODUITS ET ACCOMPAGNEMENTS SPÉCIFIQUES

Pour accompagner cette pratique en plein essor, il faut des produits spécifiques (séchage rapide), mais aussi un savoir-faire maîtrisé. Et cela, les fabricants de peinture l'ont bien compris. À commencer par Sherwin-Williams qui a initié, lors de la dernière édition d'Équip Auto, un partenariat avec Norton Saint-Gobain. « Nous avons souhaité nous adresser particulièrement aux centres de remarketing, c'est-à-dire de reconditionnement de véhicules d'occasion. C'est d'ailleurs dans cette optique que nous avons exposé sous l'étiquette VO lors du salon Equip Auto. Nos produits Norton Saint-Gobain, De Beer et Octoral possèdent une qualité de marque premium, tout en apportant une réponse au niveau du prix. Mais au-delà de l'offre de produits, nous proposons une marche à suivre composée de huit étapes pour accompagner le réparateur avec les outils adaptés à chaque utilisation. Ce process que l'on peut qualifier de back-office se destine avant tout aux centres de reconditionnement », détaille **Jean-Christophe Servant**, DG France de Sherwin-Williams Automotive Finishes.

AkzoNobel a, quant à lui, développé un programme complet baptisé Rapid Repair qui comprend notamment « des formations pour identifier et chiffrer les réparations, utiliser à bon escient les peintures et consommables, mais aussi de l'accompagnement sur mesure », résume **Pascal André**, responsable grands comptes chez AkzoNobel.



PPG a revu ses process pour améliorer la rentabilité des opérations de réparation.

Thierry Leclerc, responsable du département technique Europe de l'Ouest de BASF Coatings, met en évidence le caractère essentiel de la formation: « L'industrialisation de la réparation en une journée, que l'on peut qualifier de carrosserie ambulatoire, nécessite une organisation parallèle, spécifique et dédiée pour procurer les gains de productivité espérés. Il convient de disposer d'un équipement permettant de réaliser les différentes opérations sans avoir besoin de déplacer le véhicule. De plus, le réceptionnaire carrosserie joue également un rôle important. C'est lui qui doit décider de la faisabilité d'une intervention dans le flux des réparations en une journée. Il doit pour cela tenir compte de plusieurs facteurs, comme la nature des dégâts, le nombre de panneaux, la structure du coloris (bi ou tricouche), la possibilité d'intervenir sans démontage... Une expertise basée sur l'expérience et complétée par une formation spécifique. » Le fabricant propose à ce titre une formation spéciale de deux jours, axée sur les méthodes de smart repair, au cours de laquelle les produits à séchage rapide de la marque sont utilisés.

De son côté, PPG apporte son savoir-faire aux spécialistes VO qui souhaitent « réduire leurs coûts de réparation à l'OR et s'assurer de la meilleure rentabilité sur cette activité en plein essor, qui est une source de profit pour les investisseurs ». Cela passe notamment par « une maîtrise des coûts de peinture, de

main-d'œuvre et d'organisation pour déployer et piloter cette activité qui est une activité industrielle pour ces spécialistes », souligne **Jean-Marc Pettinotti**, responsable national constructeurs & services chez PPG.

Le smart repair semble donc bien être l'une des cartes maîtresses des stratégies VO des distributeurs et des spécialistes. Et cela n'est pas près de s'arrêter avec la multiplication des offres de LLD et LOA qui fleurissent sur le marché. La carrosserie rapide semble donc avoir encore de beaux jours devant elle: « Chez les constructeurs, on a vu naître des opérations où on vend plus l'usage que la propriété, avec des durées de 2 à 4 ans pour les particuliers. Aujourd'hui, on commence à voir les retours de ces véhicules-là. S'ils sont revendus à des particuliers ou des professionnels, proportionnellement, cela ne peut que générer une augmentation du smart repair dans les années à venir », note Alain Martinat. Autre élément à prendre en compte, la crise du Covid-19 que nous traversons et ses impacts sur la reprise de l'activité. Selon différentes sources, cette dernière passera en priorité par le marché de l'après-vente et du VO. « Depuis quelques semaines, nombreux sont les professionnels du VO qui nous contactent pour anticiper la fin de la crise et préparer leurs véhicules en stock afin de les mettre sur le marché dès la sortie du confinement », conclut Christophe Goutay. ■



ALEXANDRE SABET D'ACRES

directeur général de Dentmaster



« SELON LES CAS, LE SMART REPAIR PEUT FAIRE ÉCONOMISER DE 35 À 70 % AUX SPÉCIALISTES VO. »