

Carrosserie

AXIAL, L'AGRÈMENT CONSOLIDATION

Réunis en congrès à Disneyland Paris, les carrossiers Axial sont restés fidèles à leur tradition de solidarité et d'union, privilégiant les petites avancées structurantes aux grands effets de manches. Philippe Gervasoni et Alain Custey ont toutefois annoncé la mise en place d'un nouveau système de facturation pour la réparation des éléments composites, développé par SRA.



Suite au décès brutal de **Benoît Jeannin**, figure historique du réseau, le 24e congrès Axial s'est ouvert sur un mode endeuillé, avant de glisser vers un registre nostalgique avec une photo de famille réunissant **Jean Frisse**, fondateur du réseau, **Pierre Pérez**, président de 1989 à 2000, et **Philippe Gervasoni**, aux commandes d'Axial depuis 2000. Une photo de famille qui témoigne aussi de la stabilité d'un réseau, aujourd'hui articulé autour d'un socle stable de 250 carrosseries. "Nous discutons actuellement avec 75 prospects et 20 % d'entre eux devraient nous rejoindre prochainement", indique **Antonio Zappata**, nouveau responsable du développement réseau. "Sachant qu'il nous reste 20 départements à couvrir si on se réfère aux exigences des donneurs d'ordre", ajoute Philippe Gervasoni sur un ton calme, tranchant avec celui de sa récente saillie estivale : "Au

moment où certains acteurs de la réparation (constructeurs, distributeurs, fabricants de peinture, carrossiers) doublés de certains acteurs de la vie économique et sociale (apporteurs d'affaires, créateurs de syndicats, diseurs de bonne aventure ou tout simplement escrocs) essaient de s'accaparer le marché de la réparation automobile, de vrais professionnels ont, depuis longtemps, posé les marques d'un marché équitable respectueux du consommateur (...). C'est le cas d'Axial. Cette réalité et cette grande réussite ne se sont pas faites sans peine. Si certains carrossiers se sont fait encarter et franchiser dans des réseaux de distributeurs de pièces ou soi-disant apporteurs d'affaires, traitant, au travers de commerciaux salariés, des accords nationaux irréalisables sur le terrain, qu'ils s'en prennent à eux-mêmes, car ils rentrent de plein fouet dans la logique du travail imbécile avec des ateliers pleins sans aucun profit, esclaves des temps modernes aux mains de financiers avisés".

L'accent est mis sur l'action commerciale locale

Refusant d'alimenter la polémique née de ce courrier, le président d'Axial a privilégié le travail studieux, passant en revue les initiatives de chacune des commissions du réseau. Par la voix de **Frédéric Maduli**, la commission Informatique souligne qu'elle s'attelle au développement du logiciel Axial, compatible avec Sidexa et A+Glass, qui sera installé dans 30 carrosseries à la fin de l'année. En outre, la refonte du logiciel de centralisation d'Edra suit son cours, tandis que l'intranet réseau sera opérationnel au 1er trimestre 2007. **Jean-Pierre Ricaud**, pour la commission Marque, souligne que "la remise aux normes des façades est accomplie à 90 % et que le programme de certification des services, objet d'insistants efforts, est en voie d'achèvement". Par ailleurs, **Reine Jeanmougin** explique que la commission Fournisseurs "cherche à conclure de nouveaux accords générateurs de marge", reconnaissant que plusieurs accords existants ne sont plus forcément adaptés... Au-delà des accords "Peinture", avec R-M et Spies Hecker, et des accords "Pièces", fragmentés depuis l'échec de l'association avec Starexcel, Axial vient de signer des contrats portant sur les lubrifiants et les pneumatiques. Enfin, **Dominique Debette** et **Caroline Chartier**, respectivement responsable de la commission Ventes et des relations commerciales réseau, insistent sur la nécessité de relayer la stratégie grands comptes par des accords signés au niveau local et préconisent l'embauche de commerciaux dédiés. Pour assumer cette charge (processus de recrutement, salaire, etc.), les carrossiers Axial se regroupent en GIE, principalement par pôle régional (Lyon, Bretagne, Pays de la Loire, Basse Normandie, Lille, Sud-est...). C'est notamment le cas à Toulouse où 14 carrosseries ont fondé l'association APCRA pour embaucher **Eric Mallet** comme commercial. Résultat : un volume d'affaires en augmentation, via des accords finalisés avec des PME-PMI, des courtiers, des loueurs... Philippe Gervasoni salue "l'efficacité de ces actions. Nous, les anciens, avons l'expérience, et les jeunes commerciaux font valoir des formations et des pratiques commerciales modernes, ce qui aboutit au bon équilibre".

Naissance des Ingrédients Réparation Composites

Après cette présentation actualisée des actions du réseau, Philippe Gervasoni et **Alain Custey** ont annoncé l'entrée en vigueur d'un nouveau système de facturation pour la réparation des matériaux composites, fruit des réunions d'un groupe de travail de SRA (*). *"Les membres du groupe de travail ont convenu que le développement de la réparation des composites devait passer par une remise à niveau technique des experts et des réparateurs et par une simplification du système de calcul et de facturation. Etant entendu que cette simplification doit respecter la marge du réparateur et générer une économie pour l'assureur par rapport au changement de la pièce"*, explique Alain Custey. En fait, la réparation serait systématisée dès l'instant où elle se révélerait moins chère que le remplacement de la pièce, dans le respect des limites technique (principalement liées à la sécurité) et esthétique (rendu visuel conforme à l'origine). Le groupe de travail de SRA a abouti à la facturation suivante : le temps technique de réparation, sur base T2, ajouté à une nouveauté, les Ingrédients Réparation Composites (voir tableau). En attendant que le conseil d'administration de SRA valide définitivement ce système, Axial s'est mis d'accord avec la Matmut pour le tester durant un an. Les deux parties se sont rejointes sur un taux IRC de 45 € HT. Notons que l'accord stipule que les carrossiers pourront alerter **Daniel Rousselle** (Matmut) si les experts ne jouent pas le jeu. Ce qui inspire cette conclusion à Philippe Gervasoni : *"C'est la preuve que le dialogue est fécond et qu'il doit être facilité avec les assureurs, les loueurs, mais aussi les constructeurs"*.

Alexandre Guillet

* Composition du groupe de travail SRA :

Assureurs : **AIS-Maaf-MMA, AGF, Azur-GMF, Groupama, Maif, Matmut.**

Constructeurs : **Renault, Groupe Volkswagen.**

Experts : **CSNEAMI, CSNEAF, UPEAS.**

Réparateurs : **AD, Axial, Five Star, Nobilas, CNPA, FNA, GNCR.ZOOM**

La parole est aux... assureurs

Les compagnies d'assurances et les mutuelles représentent 70 % du CA annuel global des membres d'Axial. Invités à exprimer leurs attentes, deux représentants de la famille des "apporteurs d'affaires" se sont adressés sans détour aux carrossiers. Jean-Paul Guillou, directeur de la gestion des réseaux Maif (3 millions de véhicules assurés), est tout d'abord revenu sur *"l'importance capitale des services. Vous pouvez prendre le problème par tous les angles possibles, ce sont bien les services que nos clients voient, uniquement les services"*. Il s'est par ailleurs interrogé sur *"la surprenante puissance des réseaux primaires sur le marché de la réparation en France"*, avant d'ouvrir de nouvelles perspectives : *"La clause de réparation va être adoptée, préparez-vous. Sinon, les constructeurs vont encore pouvoir dicter leur loi. Venez-nous faire des propositions sur les pièces ! Car vous devez devenir acteurs de la distribution des pièces de rechange. D'autant que vous avez un atout par rapport aux constructeurs : contrairement à eux, vous n'avez pas à vous soucier de la rentabilité d'un showroom, des ventes, de lancements de nouveaux produits, etc."*. Au nom de la direction de AIS-Maaf-MMA (8 millions de véhicules assurés), Roger Fraux a insisté sur *"la nécessité pour les réseaux de déployer la promesse clients des apporteurs d'affaires de manière uniforme sur l'ensemble du territoire"*, avant de lancer ce message aux Axial : *"Vous êtes au top niveau en termes de qualité, mais vous avez encore une marge de progression sur la maîtrise du coût moyen de réparation"*.

ZOOM

De nouveaux partenaires pour soutenir les adhérents

Le réseau Axial est déjà très largement représenté auprès des organismes professionnels et des syndicats. Citons **Jean Ravier**, carrossier Axial et président du GNCR ; **Serge Valet**, carrossier Axial et président de la branche carrosserie de la FNA ; enfin, **Henri Vimard**, président de la branche nationale Carrossiers du CNPA. **Philippe Gervasoni** en veut plus, il a annoncé qu'Axial venait d'intégrer la Fédération du Commerce Associé (www.les-enseignes-du-commerce-associe.com). **Alexandra Bouthelier**, déléguée générale de la FCA, rappelle que *"le commerce associé représente un chiffre d'affaires annuel de 102 milliards d'euros pour 27 960 chefs d'entreprises et 405 580 employés. Soit un poids beaucoup plus important que le secteur de la franchise pourtant plus médiatisé"*. Le réseau Axial rejoint notamment Rody, L'Auto E. Leclerc et Starexcel-Précisium. Par ailleurs, sur un plan plus prosaïque, Axial a signé un accord avec Socama-Groupe Banque Populaire (www.socama.com). Forte de 250 000 sociétaires, la Socama réunit 34 sociétés de Caution Mutuelle Artisanale et cherche à *"faciliter*

l'accès au crédit bancaire en protégeant le patrimoine du ou des dirigeants", dicit **Daniel Albisson**, son délégué général. En outre, Axial s'est rapproché du groupe Fiscon, spécialisé dans l'obtention d'aides financières publiques pour les entreprises (www.fiscon.fr). *"Nous pouvons vous aider à bénéficier des aides disponibles en vous allégeant de toutes les formalités administratives. Sachez que l'argent est là ! Par exemple, 2,4 milliards d'euros d'aides sont disponibles pour la région Bretagne cette année",* indique **Adrien Geille**.



	PV BOUCLIER MO (43X1.5)	PRODUITS	BONUS theorique	COUT REP	GAIN ASS €	GAIN ASS %
	TEMPSMOYEN	25% SUR PV				
PEUGEOT 307	244	68	25	61	154	90 37%
PEUGEOT 406	300	68	25	75	168	132 44%
PEUGEOT 1007	238	68	25	60	153	86 36%
PEUGEOT 206	167	68	25	42	135	32 19%
PEUGEOT 406 COUPE	858	68	25	215	308	551 64%
PEUGEOT 407 BERLINE	404	68	25	101	194	210 52%
PEUGEOT 407 COUPE	540	68	25	135	228	312 58%
PEUGEOT 806	368	68	25	92	185	183 50%
PORSCHE 996	457	68	25	114	207	250 55%
RENAULT TWINGO	140	68	25	35	128	12 9%
RENAULT SCENIC II	296	68	25	74	167	129 44%
RENAULT MEGANE I	219	68	25	55	148	71 33%
RENAULT MEGANE II	273	68	25	68	161	112 41%
RENAULT VELSATIS	375	68	25	94	187	188 50%
RENAULT CLIO II	161	68	25	40	133	28 17%
RENAULT CLIO I	171	68	25	43	136	35 21%
RENAULT ESPACE IV	375	68	25	94	187	188 50%
RENAULT LAGUNA I	251	68	25	63	156	95 38%
RENAULT LAGUNA II	290	68	25	73	166	125 43%
RENAULT ESPACE III	263	68	25	66	159	104 40%
SEAT IBIZA	147	68	25	37	130	17 12%
SEAT LEON	223	68	25	56	149	74 33%
TOYOTA RAV4	154	68	25	39	132	23 15%
TOYOTA COROLLA	139	68	25	35	128	11 8%
NISSAN PRIMERA	186	68	25	47	140	47 25%
VW GOLF V	186	68	25	47	140	47 25%
VW GOLF IV	137	68	25	34	127	10 7%
VW PASSAT	298	68	25	75	168	131 44%
VW POLO	132	68	25	33	126	6 5%
MOYENNE	266	68	25	67	160	107 40%

SOIT TARIF ING: 44.66€

Exemple de facturation: T2 à 43 HT et IRC à 45 HT

Modèle de véhicule: Peugeot 307 **Élément à réparer:** Pare chocs avant

<u>Cas n°1</u>	T2 réparation: 1 heure X 43 = 43	} Coût de la réparation = 88
	IRC : 1 X 45 = 45	
<u>Cas n°2</u>	T2 réparation: 2 heures X 43 = 86	} Coût de la réparation = 176
	IRC : 2 X 45 = 90	
<u>Cas n°3</u>	T2 réparation: 2,5 heures X 43 = 107,5	} Coût de la réparation = 220
	IRC : 2,5 X 45 = 112,5	

Nous atteignons ici la limite de réparation du bouclier de 307, celui-ci valant 244