



1 Omia a dévoilé sur Equip Auto 2022 sa cabine électrique Luxia 700 SE, qui promet 50 à 60 % de kW/h en moins par rapport à une cabine au gaz standard. Un modèle dont le tarif de 140 000 € nécessite des volumes élevés.

2 À l'image de Glasurit, qui a décerné à Autodistribution un certificat de réduction des émissions de CO₂ via l'usage de ses produits, les marques de peinture premium misent gros sur les gains environnementaux, de productivité et de rentabilité de leurs gammes.

FOCUS

FACE A LA CRISE

Blindez-vous !

Complicquée en 2022 – inflation marquée sur les pièces, ingrédients peinture, énergie –, la conjoncture pourrait être étouffante en 2023 pour les carrossiers. Or, face à la crise en cours, les solutions pour protéger son entreprise sont à portée de main.

Sans tomber dans le sensationnalisme, il n'est pas exagéré de dire que l'éco-système de la réparation-collision en France appréhende fortement l'exercice 2023. «*Les carrosseries sont inégalement armées: entre 15 et 20% des ateliers indépendants sont en danger de fermeture ou de reprise par des gros groupes*», relève Benoît Mayet, coach après-vente automobile au sein du cabinet d'études, de conseil et d'accompagnement LBS – Les Bonnes Solutions. Échaudé par des hausses de tarifs peinture frôlant les 30 % et par une inflation du panier de pièces constructeurs (cf. pages 4 et 34) qui atteint le niveau inédit de 10,4 % sur les douze derniers mois, le marché fait également face à des augmentations du prix

de l'énergie extraordinaires. Au sens propre du terme. «*La hausse des prix du gaz atteint les 140% et celle de l'électricité 250% selon nos études*», témoigne André Courtois, bien placé pour le savoir en tant que président du fabricant français de cabines Weinmann Technologies.

Une rentabilité impactée

Ce qui a obligé les réseaux les plus structurés à agir, à l'image d'AD, qui a noué un partenariat avec un courtier en énergie. «*Au regard de la hausse des coûts, l'idée à travers ce partenariat n'est pas de faire gagner de l'argent à l'adhérent mais à tout le moins de lui éviter une facture multipliée par quatre*», précise Fabien Guimard, directeur des réseaux VL chez Autodistribution. Une initiative bienvenue compte tenu de la gourmandise en énergie des

ateliers de carrosserie. Mais la plupart des réparateurs sont tout de même seuls dans leur gestion de leur consommation de gaz ou d'électricité. «*Il ya des exemples de carrossiers qui, en sortie de contrat de fourniture d'énergie, voient le montant de leur facture multiplié par deux, quatre, huit voire seize fois, et certains se voient même résilier leur contrat... Sur 1,5 M€ de CA moyen en carrosserie, quand l'énergie en pesait 1,5% maximum et passe à 3 ou 5% – soit le niveau d'un loyer – voire dépasse les 5%, cela impacte forcément le résultat*», relève Patrick March, dirigeant de la société de conseil en carrosserie Socca.

Trois leviers principaux

Mais la crise énergétique et l'inflation des intrants de production, éminemment conjon-

turelles, ne sont pas les seules menaces pour la santé financière des carrossiers. D'autres, plus structurelles, marquent leur quotidien, comme la baisse de la sinistralité, en cours depuis une vingtaine d'années – même si elle a remonté par rapport à "l'année Covid" 2020 – qui réduit fatalement le nombre d'entrées atelier, et la sévère pénurie de main-d'œuvre qualifiée, qui impacte près de 50 % des ateliers (cf. page 6). Ce qui oblige les entreprises du secteur à optimiser au maximum des opportunités de business plus rares. «*Pour s'en sortir, les carrossiers doivent actionner trois leviers, trop souvent rouillés*», selon Patrick March: la gestion, les ressources humaines et le commerce. ●

Dossier réalisé par
r.thirion@zepros.fr



1



2

FOCUS GESTION

Accepter de prendre du recul

Confrontés à une crise sans précédent aux effets cumulatifs inédits, les patrons de carrosserie vont devoir chasser le naturel, à savoir résister à la tentation de reprendre le chemin de l'atelier. « Quand il y a un problème, le chef d'entreprise se réfugie souvent dans son outil de travail alors qu'il devrait faire tout l'inverse. Si le bateau fait face à la tempête, on ne redescend pas à fond de cale car on n'y a pas de visibilité et ça n'est pas une posture apprenante », insiste Patrick March (Socca). Le gérant à tout intérêt à rester dans sa cabine de pilotage et à prendre du recul sur la partie production. Or la réalité est bien souvent toute autre. « Les "petits" carrossiers sont des chefs d'entreprise qui délèguent beaucoup leur gestion aux experts-comptables, mais ces derniers n'ont pas les clés du métier. Et trop de réparateurs ne connaissent pas leur seuil de rentabilité rapporté à leur tarif horaire. Il est essentiel de connaître sa marge sur la main-d'œuvre,

ou la technique du doigt mouillé est encore trop employée », déplore Benoît Mayet (LBS - Les Bonnes Solutions). Pourtant, à en croire le coach, les ateliers de réparation indépendants sont parfois plus rentables que ceux des concessions, car le patron est du métier. Et ce, même si le CA du garage de marque est supérieur du fait de tarifs horaires plus élevés.

Penser valorisation

Prendre du recul, c'est aussi accepter de voir plus loin et d'envisager des décisions qui peuvent paraître risquées sur le moment mais dont les retombées positives sont probables. Notamment investir. « On n'attend pas d'avoir suffisamment de cash pour investir dans du gros matériel ou un nouvel outil de production : l'investissement doit se faire par l'emprunt pour ne pas entamer sa trésorerie », rappelle P. March. La structure financière de l'entreprise doit toutefois le permettre. « La capacité à investir est imputée par la gestion du quotidien.



Le DMS Repair Software conçu par Global Repair permet une prise de température immédiate de la productivité via des indicateurs en temps réel.

Bien gérer, c'est avoir une rentabilité économique qui, calculée avec le ratio banque de France, est de 20%. Et si le niveau d'endettement reste à hauteur des fonds propres au maximum, l'entreprise n'aura pas de difficulté majeure à investir dans le projet », ajoute-t-il. « Malgré les difficultés de l'entreprise, il faut parfois investir dans du matériel coûteux, quitte à impacter temporairement le résultat, car le retour sur investissement peut être plus rapide que prévu », affirme Lorenzo Iacobucci, également coach en après-vente et associé chez LBS. « L'investissement permet également de valoriser l'entreprise, et c'est très important car une carrosserie, de base, ne se vend pas très cher », ajoute B. Mayet. ●

FOCUS MANAGEMENT

Ne pas négliger les ressources humaines

Alors que la question du recrutement préoccupe la majorité des carrossiers aujourd'hui (cf. page 6) en pleine pénurie de main-d'œuvre, la priorité est également de valoriser le personnel en place. « Alléger les lourdeurs administratives liées à l'emploi de travailleurs étrangers pourrait augmenter le vivier, mais revenir à la formation des jeunes est la priorité », souligne Patrick March (Socca). Mais les réparateurs n'en font pas tous une priorité et préfèrent parfois payer au prix fort les professionnels chevronnés. Résultat : « Les meilleurs carrossiers et peintres sont globalement employés par les indépendants car ils paient mieux que les ateliers constructeurs, mais

cela oblige à une meilleure maîtrise de la masse salariale », témoigne Benoît Mayet (LBS).

Soigner l'adéquation homme/fonction

Or, la rémunération n'est pas la seule clé de la reconnaissance en entreprise. Elle pointerait même en septième position seulement, selon l'Institut de la Reconnaissance de l'ESC Rouen. L'intérêt du poste et le sens qu'y trouvent les collaborateurs piment davantage, conditions sine qua non pour les conserver. « La communication et la compréhension améliorent l'implication. Parfois, augmenter la rentabilité à l'atelier passe simplement par changer les hommes de poste de travail, en phase avec



La prise en compte de la pénibilité est l'une des clés de la considération des compagnons à l'atelier.

les besoins de chacun. Un centre de réparation qui fonctionne est celui qui a des compétences. Beaucoup se tournent vers la formation mais cela reste un axe qu'il faut développer encore plus pour motiver ses équipes et maintenir un service client de qualité », ajoute Lorenzo Iacobucci (LBS). Leur bon équipement est primordial aussi car les maladies professionnelles nées de la pénibilité peuvent coûter cher à l'entreprise. ●

« Ce n'est pas la phase d'étuvage à 60°C en circuit d'air fermé qui coûte cher aux carrossiers, mais la phase de pistolage en circuit ouvert, à des températures supérieures aux 20°C nécessaires. »

André Courtois,
président de Weinmann
Technologies



FOCUS CABINE DE PEINTURE

Stop aux mauvaises habitudes

Cœur de l'atelier carrosserie et donc principale consommatrice d'énergie, la cabine doit être au centre des priorités de l'entreprise dans sa chasse aux coûts. « Les peintres ont de mauvaises habitudes, comme faire chauffer la cabine dès leur arrivée et laisser l'éclairage allumé sous prétexte de rendre l'espace de travail vivant. Or, "c'est pas Versailles ici", rappelle Patrick March (Socca). Même si le gaz coûte moins cher que l'électricité, la courbe des tarifs

pourrait s'inverser en 2023, compte tenu de la situation géopolitique liée à la guerre en Ukraine. D'où l'attrait général pour les cabines à alimentation électrique. Sur Equip Auto 2022, Saima Meccanica ou encore Omia ont présenté leurs modèles.

Trois gestes décisifs

Mais le gaz n'est pas à oublier pour autant, selon André Courtois (Weinmann Technologies), à condition d'adopter les bons

gestes. Le dirigeant en recommande trois pour tirer le meilleur profit de la cabine. D'abord, respecter les consignes de température, trop élevées de 3°C en moyenne. Et notamment veiller au "delta T", l'écart entre la température extérieure et celle de la cabine durant la phase de pistolage, qui ne représente que 30 % du temps d'utilisation de la cabine mais qui est la seule où la cabine fonctionne en circuit ouvert pour rejeter l'air vicié par la pulvérisation. « Pistoler à 20°C

ne nécessite pas de chauffer outre mesure la cabine: stop aux peintres qui appliquent à des températures supérieures», insiste A. Courtois. Ensuite, ne pas laisser tourner la cabine à vide car celle-ci fonctionne en moyenne deux heures de trop par jour. Enfin, mutualiser les opérations de peinture. Au bout du compte, l'économie moyenne atteint près de 7000€ par an. Et bientôt davantage, compte tenu de l'envolée des prix du gaz. ●



Weinmann Technologies a émis en 2021 une affiche prônant un usage écoresponsable de la cabine de peinture.

FOCUS ÉQUIPEMENT

Maintenance et investissement ne sont pas incompatibles

En temps de crise, même sans investir, une série de petits ajustements peuvent être effectués. « Négliger la maintenance des équipements est une vraie erreur, or sa fréquence peut être optimisée, ce qui peut éviter d'avoir à remplacer le gros matériel », conseille Lorenzo Iacobucci (LBS). Mais l'investissement s'avère parfois nécessaire. « Côté outillage, il faut réévaluer l'usage entre technologie pneumatique – avec des circuits d'air pas si performants qui font perdre 70% de la rentabilité du produit – et l'électropneumatique qui progresse, même s'il est difficile d'évaluer les gains promis réellement », selon Patrick March (Socca). Côté pein-



Le congrès Axial 2022 a offert des retours d'expérience sur le pistolage à l'azote, le ponçage électrique et l'éclairage LED.

ture, le pistolage à l'azote fait figure d'alternative de plus en plus crédible, comme le souligne William Monneraye, gérant de la Carrosserie Baudelot-Monneraye à Bobigny (93). « Nous avons économisé 30 à 35% d'ingrédients peinture grâce à la pulvérisation à l'azote. L'azote étant

moins volubile et nécessitant une pression moindre, nous avons besoin de moins de produit car celui-ci forme moins de brouillard. En plus, le pistolage s'effectuant à chaud, le séchage est plus rapide et nous gagnons du temps. Côté énergie, nous avons diminué de 21% notre facture », détaille-t-il. ●

FOCUS ADMINISTRATION

Réconcilier front et back-office

L'atelier peut vite passer de centre de coût à centre de profit, mais une mauvaise communication avec la partie administrative de l'entreprise peut l'entraver. Prendre les rendez-vous à bon escient en évitant de stocker le véhicule trop longtemps, réduire les délais d'immobilisation en réfléchissant au processus de commande de pièces pour optimiser la réparation et disposer d'un outil de planification digital sont clés. « La communication entre front et back-office est essentielle. Comme dans un restaurant, quand la salle communique mal avec la cuisine, l'administratif peut polluer l'activité atelier par

des missions superflues, et inverser l'atelier peut surcharger les tâches administratives », témoigne Benoît Mayet (LBS). D'où la pertinence d'un outil tel que Carform.io (cf. photo), né dans le groupe CDA, qui autonomise les compagnons et leur communique les tâches à effectuer sur chaque dossier. ●



RESTRICTIONS



« MAÎTRISER SES DÉPENSES D'ÉLECTRICITÉ ET DE GAZ est indispensable, mais il va probablement falloir surveiller aussi la consommation d'eau dans les prochains mois. » Benoît Mayet, LBS – Les Bonnes Solutions

RECONNAISSANCE



LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE passe par une reconnaissance des collaborateurs, ce qui a valu – entre autres – à la carrosserie tourangelle Esthetic Auto (Acoat Selected) le titre d'As des Réseaux 2022 (cf. page 19).

COMMERCE



« MÊME AGRÉÉ, LE CARROSSIER NE DOIT PAS NÉGLIGER LES DÉMARCHES COMMERCIALES envers vers les agents généraux, les délégations, les flottes locales. Car 40% des assurés passent par les agences de proximité. » Patrick March, Socca.