

Rencontre

Les projets de Mercedes VU

Pare-brises

quelle place pour le carrossier ?

Carrosserie Pro Auto

comme une famille

Carrosserie

MATÉRIELS ET TECHNIQUES POUR LE TRANSPORT ET LA RÉPARATION AUTOMOBILE



ISSN 0248-174X - N° 668 - Mai 2012

DOSSIER > P. 10

Salon Intermat, 9^{ème} du nom.

Les carrossiers ont répondu présent



ÉVÉNEMENT > P. 40

Olympiades des Métiers C'est parti !

> CARROSSERIE PRO AUTO, COIGNIERES (78)

Comme une famille

Dans les Yvelines, en région parisienne, la carrosserie Pro Auto applique une organisation rigoureuse pour maintenir des marges suffisantes. Mais son patron, José Trovao, continue de fédérer son équipe comme une famille. Et ça marche.

« Une carrosserie de taille moyenne, c'est un peu comme une famille » :

pour ses nouveaux projets, José Trovao ne manque jamais l'occasion d'impliquer son personnel. Et ce n'est pas nouveau ! Cela fait maintenant plus d'une dizaine d'années que 20 % du bénéfice est redistribué à l'ensemble des employés. « Cette année, ils vont toucher une bonne prime car nous avons fait un excellent résultat 2011. C'est l'une des meilleures initia-

José Trovao et sa femme Lina, qui gère l'accueil et la compatibilité de l'entreprise. Leur fille a en charge le développement commercial.



Photos Paul Borrin

tives que nous ayons prises, tout le monde se sent concerné par l'entreprise. Lorsque quelqu'un est en difficulté, il y a toujours un autre pour l'aider. Je n'ai jamais eu à régler un quelconque conflit entre peintres et tôliers », se réjouit le carrossier des Yvelines.

A l'étage, au dessus de l'accueil, une grande salle de réunion a été aménagée. Le fait de

réunir tout le monde, de jouer cartes sur table, de montrer les bilans, d'expliquer les problèmes ou les raisons de se réjouir cimente l'équipe. « Au début, les gars sont timides, ils n'ont pas l'habitude de s'exprimer devant tout le monde mais après ils se lâchent et il en ressort toujours de bonnes idées, que ce soit en termes d'organisation ou d'investissement en matériels par exemple », explique le patron de Pro Auto.

> FICHE SIGNALÉTIQUE

- Nombre de locaux : 1
- Surface totale : 2200 m²
- Nombre d'employés : 12
- Tôliers : 3
- Peintres : 2
- Mécanicien : 1
- Préparateur/laveur : 1
- Convoyeurs : 2
- Administratifs : 1
- Types d'activité : Tôlerie/peinture, mécanique, vitrage.
- Principaux agréments : Matmut, Covea, Maaf
- Réseaux : Axial
- Marque de peinture : Spies Hecker
- Outils de chiffrage et EAD : Sidexa
- Nombre de voitures de remplacement : 12
- Chiffre d'affaires 2011 : 1,7 million d'euros

INVESTI DAN LE GNCR ET AXIAL

A Coignieres, la vie n'a pas toujours été un long fleuve tranquille. A l'origine, en 1990, José Trovao s'est installé ici avec un associé. L'une des plus grosses carrosseries du département – dotée de tous les agréments – n'étant qu'à quelques centaines de mètres, il a fallu se lancer sans aucun accord avec les assurances. C'est grâce à la sous-traitance que Pro Auto s'est développée. « Très tôt,





Pour réduire les risques de défauts, la technique du raccord noyé est utilisée.



La mécanique représente 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.



Toutes les voitures passent par les postes de lavage, avant livraison client.

il a fallu que je prenne ma voiture pour démarcher les sièges sociaux, heureusement nombreux dans le coin », reconnaît l'ancien démonstrateur-peinture avant de poursuivre, « Je me suis rendu compte que les concessionnaires ne proposaient pas ce type de services, alors nous avons mis en place, très tôt avant même d'adhérer à Axial, certes avec les moyens du bord, un service de convoyage pour aller chercher les voitures et prendre en charge l'ensemble des démarches ».

Après un bref essai de vente VN, l'entreprise décide de se recentrer sur son métier d'origine. En 1995, Pro Auto s'agrandit en rachetant un dépôt jouxtant l'atelier. Deux ans plus tard, la carrosserie obtient

l'agrément Axial. Ce fut le début d'une belle aventure pour José Trovao, s'investissant de plus en plus dans les équipes dirigeantes du GNCR, puis d'Axial. Depuis lors, sur 2 200 m² de terrain, l'atelier de 1 000 m² traite environ 35 voitures par semaine. Ils sont une dizaine de productifs dont deux apprentis.

L'outillage est moderne. Outre des postes de soudage dernier cri, de manière à pouvoir réparer sans crainte les tôles HLE ou encore l'aluminium, les tôliers peuvent compter sur des postes ergonomiques, dotés de tables élévatrices, ainsi que d'un système d'ancrage au sol type Korek. « Nous sommes en région parisienne, les passages au marbre sont pratiquement



L'investissement dans ce poste de soudure n'est pas négligeable. Il a pourtant été nécessaire, pour pouvoir intervenir sur des tôles à haute limite élastique.

inexistants. Il nous arrive d'en faire un ou deux tous les six mois », reconnaît José Trovao. Pour lui, le métier a été totalement bouleversé : « avant, pour trois tôliers, il fallait un peintre. Aujourd'hui, il faut un peintre par tôlier. Lorsque ça bouchonne dans l'atelier, c'est forcément au poste peinture ».

LA PROFESSION A CHANGÉ

Pourtant, ici, il n'est pas question de peindre en bord à bord. La règle de base, c'est le raccord noyé. Pour José Trovao, « nous n'avons plus le luxe de devoir refaire une peinture parce que la teinte n'est pas bonne ». Aujourd'hui, les temps sont tellement étriés que même au niveau de la peinture, il ne faut pas commettre de faux-pas ».

> TROIS QUESTIONS À JOSÉ TROVAO

Quel avenir pour la carrosserie indépendante ?

Même lorsque les voitures seront en plastique, il y aura toujours des carrossiers. Maintenant, on ne maîtrise plus toutes les cortès. Les clients qui choisissent eux-mêmes leur carrossier sont de moins en moins nombreux. On travaille de plus en plus avec des assurances ou des plateformes de réparation. L'avenir passe forcément par les réseaux et par la formation, de manière à pouvoir répondre à toutes les exigences.

Vous n'avez pas choisi de croître en multipliant les sites, vous de croyez pas à cette logique de développement ?

Nous avons fait le choix d'appartenir à un réseau. Aujourd'hui, je ne vois pas l'utilité d'avoir à gérer plusieurs carrosseries. En revanche, je pense qu'il y a un intérêt à avoir différents points d'accueil, pour mieux mailler une ville ou une région. On peut faire de la photo-expertise, réceptionner le client, prêter des véhicules.

Quel bilan tirez-vous de votre appartenance à un réseau ?

Pour nous c'est très positif. Mais il faut vraiment jouer le jeu. C'est l'intérêt de tous. Axial est un réseau d'indépendants, créé et géré par des carrossiers. Si tout le monde s'investit, on peut s'engager sur des volumes et récupérer un rappel de fin d'année équivalent au montant de la cotisation. Axial ça a été une grande aventure humaine, il faut garder cet état d'esprit.



Les tôliers au travail. Tous les postes sont équipés d'une table élévatrice, qui permet de lever la voiture à 80 cm du sol.

Avec une baisse de sinistralité de 15 % en moyenne, Pro Auto se réjouit de pouvoir profiter des accords cadres du réseau Axial. Même si, à l'image des assurances, les clients grands comptes commencent à regarder de prêt le coût moyen de réparation. Les données de la profession ont complètement changé. Aujourd'hui, plus de 50 % des ordres de réparation sont donnés d'après photo expertise. En région parisienne, une carrosserie de la taille de Pro Auto traite principalement de petits chocs. Les marges sont si étroites qu'il est impératif d'éviter les pertes de temps. Même si certaines compagnies d'assurance commencent à participer au financement des voitures de remplacement, elles ont un coût qu'il est bien difficile, chez Pro Auto comme ailleurs, de rentabiliser. L'organisation rigoureuse des plannings n'est pourtant pas la seule voie à suivre. Pour réduire les coûts, les tôliers de Pro Auto préfèrent redresser que remplacer. Une initiative qu'apprécie José Trovao : « Cela permet aussi de revaloriser le métier et mettre en avant notre savoir-faire ». O

PAUL BARIN