

## Ouverture du 200<sup>e</sup> centre Une progression nationale de 120% en 4 ans

*4 ans après sa création, Rapid Pare-Brise, spécialiste de la réparation et du remplacement de vitrage automobile, continue à gagner des parts de marché et à étoffer son réseau. Forte d'une offre unique visant à réduire la sinistralité dans le domaine du bris de glace, l'enseigne confirme son dynamisme et enregistre pour 2017 un CA de 70 M€. Temps fort de la vie du réseau, l'ouverture d'un 200<sup>e</sup> centre à Avignon, de belles perspectives avec 55 nouveaux centres prévus en 2018 et un objectif de 355 centres à l'horizon 2020.*



*Le 200<sup>e</sup> centre Rapid Pare-Brise vient d'ouvrir ses portes à Avignon, dans la zone commerciale de la Courtine. C'est le 6<sup>e</sup> centre aux couleurs de l'enseigne pour l'entreprise familiale de Jean-Daniel et Boris Hourcade.*

Rapid Pare-Brise s'est rapidement imposé sur le marché du vitrage automobile, talonnant aujourd'hui les leaders historiques du secteur. Dynamique et ambitieuse, la jeune enseigne représente **6,5% du marché du vitrage automobile à fin 2017**, contre 5% en 2016 et table sur **9% de parts de marché fin 2018**. Son expansion sur un marché par ailleurs globalement stable (estimé à 1,1 Md € en 2017) vient récompenser un modèle économique défini par **David Vrel et Louis Timur** pour



se distinguer parmi les acteurs du vitrage, aussi bien les réseaux spécialistes, que les réparateurs multimarques et les concessionnaires.

### 50 ouvertures annuelles

Ce modèle repose sur un contrat de licence de marque sur 7 ans à faible droit d'entrée, une activité continue à forte rentabilité et une offre commerciale attractive. Le concept a su fédérer des professionnels du secteur automobile (lavage, carrosserie, mécanique...) qui souhaitent diversifier leur activité ou se développer en mono-activité comme c'est le cas aujourd'hui de près de 50 % des adhérents, dont certains sont à la tête de plusieurs centres. Et la performance de l'enseigne s'illustre à la fois par un rythme d'ouvertures soutenu maillant tout le territoire, environ **50 ouvertures annuelles**, mais aussi par l'accroissement du CA moyen de ces centres.

### 355 Centres d'ici 2020

Avec 35 centres enregistrant un CA moyen de 160 000 € à fin 2013, le réseau compte en effet, à fin 2017, **200 centres** générant un **CA moyen de 350 000 €, soit une progression de près de 120 % en 4 ans**. En parallèle, le CA global du réseau est passé de 5,6 M€ en 2013 à 70 M€ fin 2017. Ces résultats très positifs permettent à Rapid Pare-Brise d'envisager l'ouverture de 55 nouveaux centres d'ici à fin 2018, et de viser à l'horizon 2020 un total de 355 centres, pour un CA global estimé à 155 M€.

### Rapidité d'intervention et garantie à vie

Rappelons que le positionnement différenciant de Rapid Pare-Brise repose sur un concept alliant rapidité d'intervention, qualité, proximité et économies : une prise en charge sans rendez-vous, des tarifs transparents basés sur le barème constructeur, un service à domicile, le prêt d'un véhicule de courtoisie, **le remboursement de**

**franchise à hauteur de 100 €** (ou un cadeau d'une valeur de 100 €) et la Blue card, une assurance d'un an offerte pour tout remplacement de pare-brise réalisé dans ses ateliers (près de **100 000** en 2017) mais aussi une garantie à vie sur les réparations d'impacts. **10 000 réparations d'impacts** dans le cadre de cette garantie ont ainsi été réalisées en 2017, soit autant de réparations qui ne sont ni facturées au client, ni à son assureur.

#### Chiffres clés à fin 2017

200 centres  
CA du réseau : 70 M €  
CA moyen : 350 000 €  
Effectifs du réseau : 500 collaborateurs dont 14 au siège de l'enseigne  
Droit d'entrée : 10 000 € HT  
Redevance mensuelle : 990 € HT

### Premier acteur à s'engager pour la réduction de sinistralité

L'enseigne est en ce sens le premier acteur du marché à s'engager pour réduire la sinistralité dans le domaine du bris de glace. Rapid Pare-Brise développe en outre de nouveaux produits et services, comme le service à domicile, **Stoprain**, une solution anti-pluie, ou encore la solution de décalaminage de **Flexfuel**, solution écologique pour le nettoyage des moteurs. Pour ses adhérents, l'enseigne propose un accompagnement optimal avec notamment une formation complète – technique, commerciale et administrative - leur apportant les outils nécessaires pour exploiter leur centre, et développer leur activité.



## Focus sur le 200<sup>e</sup> centre Rapid Pare-Brise ouvert à Avignon

Situé dans la zone commerciale de la Courtine, le **200<sup>e</sup> centre Rapid Pare-Brise** ouvre ses portes le 16 janvier à deux pas de la Gare TGV d'Avignon(84). Pour ATP, il s'agit du 6<sup>e</sup> centre aux couleurs de l'enseigne, un partenariat solide donc pour cette entreprise de l'automobile qui se retrouve pleinement dans la politique commerciale de Rapid Pare-Brise.

Créée par Jean-Daniel Hourcade, ATP France, dont le siège est basé dans l'Aisne (02), couvre un ensemble de métiers au service de l'automobile, allant de la vente et de l'entretien de véhicules aux pièces multimarques, au lavage et au pare-brise. Jean-Daniel Hourcade et son fils Boris, cherchent à diversifier leurs activités, lorsqu'ils rencontrent David Vrel, qui avait eu cette même démarche de compléter son activité principale, le lavage, par une nouvelle activité. « *J'ai apprécié l'homme et sa méthode commerciale, son concept me convenait parfaitement* » souligne Jean-Daniel Hourcade, qui décide d'ouvrir un premier centre Rapid Pare-Brise à Laon, en février 2015.

Les résultats étant au rendez-vous, ATP multiplie alors les ouvertures avec le centre de Soissons en septembre 2015, celui de Chauny en mai 2016, de Saint-Quentin en janvier 2017, créant ainsi un véritable réseau dans l'Aisne sur des emplacements premium. Déjà présent dans le Vaucluse avec 3 centres de lavage, il décide de poursuivre son développement sur Avignon avec l'ouverture, en octobre 2017, d'un premier centre sur la zone commerciale de Cap Sud.

La réparation et le remplacement de vitrage automobile sont devenus en 3 ans l'activité principale du groupe ATP, représentant actuellement près de 50% du CA. Tous les centres affichant une progression continue, la famille Hourcade prévoit une nouvelle ouverture dans l'Aisne, à Château-Thierry. Chaque ouverture permet en outre le recrutement de 2 à 3 personnes.

Ce groupe familial, qui emploie plus de 40 personnes, a généré près de 4 M € de CA en 2017 et fête ses 40 ans en janvier 2018, en ouvrant à Avignon le 200<sup>e</sup> centre Rapid Pare-Brise de France.

### Informations pratiques :

**Site internet :** [www.rapidparebrise.fr](http://www.rapidparebrise.fr)

**Facebook :** [@rapidparebrisefrance](https://www.facebook.com/rapidparebrisefrance)