

Equip Auto
du 17 au 21 octobre 2017
Paris, Porte de Versailles, Pavillon 2.2 stand B 018

Rapid Pare-Brise sur Equip Auto

50 NOUVEAUX FRANCHISES POUR MARS 2018



Ci-dessus, l'un des 200 centres Rapid Pare-Brise dont le réseau maille tout le territoire français

Quelques chiffres :

- 200 points de vente
- CA réseau 2016 : 60M€
- Droit d'entrée : 10 000 €

1- Un réseau à forte croissance

Rapid Pare-Brise poursuit son expansion, annonçant déjà 250 points de vente pour la fin du premier trimestre 2018. Une dynamique que l'enseigne espère renforcer en renouvelant notamment sa



participation au salon Equip Auto. La précédente édition lui avait en effet permis de concrétiser l'ouverture de 50 nouveaux centres entre 2016 et 2017 et de recruter des professionnels du secteur automobile souhaitant diversifier leur activité ou se concentrer sur la réparation et le remplacement de pare-brise. Ce développement constant vient illustrer la pertinence du concept Rapid Pare-Brise : un faible droit d'entrée, une activité continue à forte rentabilité et une stratégie commerciale efficace.

2- Une offre singulière sur le marché du vitrage automobile

Le succès de Rapid Pare-Brise repose en effet sur une offre attractive alliant économies, qualité et proximité. Le réseau propose une prise en charge sans rendez-vous, des tarifs transparents basés sur le barème constructeur, le prêt d'un véhicule de courtoisie et le remboursement de franchise à hauteur de 100 €. Les clients sans franchise bénéficient quant à eux d'un cadeau d'une valeur de 100 €. Rapid Pare-Brise est, en outre, le premier acteur du vitrage automobile à proposer des solutions destinées à réduire la sinistralité, à travers une offre inédite, la Blue Card. Pour tout remplacement de pare-brise réalisé dans ses ateliers, une garantie d'un an est offerte au client mais aussi une garantie à vie sur les réparations d'impacts. Résultat : moins de sinistres à déclarer pour les assurés et à prendre en charge pour les assureurs !

3 - Un accompagnement optimal

L'attrait du réseau Rapid-Brise est également dû à l'accompagnement proposé à ses franchisés. Tout d'abord par la formation avec les enseignements et savoir-faire dispensés par son « école du pare-brise ». Celle-ci permet aux futurs adhérents de bénéficier d'une formation complète leur offrant les outils nécessaires pour exploiter leur centre et développer leur activité. Une formation technique mais aussi une formation administrative, pour une parfaite maîtrise des formalités auprès des assureurs, de la facturation, des règles de sécurité... et une formation commerciale pour s'initier à la stratégie Rapid Pare-Brise et booster leur chiffre d'affaires.

Cet accompagnement se traduit également par une aide au démarrage de l'activité, une large palette d'outils marketing et digitaux, des accords avantageux avec les distributeurs verriers pour bénéficier de tarifs optimisés et d'une logistique simplifiée... mais aussi par une communication ciblée grâce, notamment à des partenariats tels que celui noué avec Panis-Barthez Compétition, jeune écurie automobile qui réunit deux figures emblématiques du sport français.

Informations pratiques :
Site internet : www.rapidparebrise.fr
Facebook : [@rapidparebrisefrance](https://www.facebook.com/rapidparebrisefrance)
