

Le magazine d'information d'ASSERCAR

# ASSER news

Septembre 2026 - N° 13



## FOCUS

ASSERPARTS :  
Interfaçage  
des experts  
> P.8

## ACTUALITÉ

Grêle  
> P.12

## BILAN

ASSERCAR  
Tour' 26  
> P.14



ASSERCAR

03

**FOCUS**KAP NÉGOCES :  
Avantages de la PQE/PQEC

04

**TÉMOIGNAGE ASSUREUR**Agent GENERALI  
et gestionnaires ICGA

06

**FOCUS MÉTIER**Eléonore CHAUFER  
Responsable Administrative  
et Financière

08

**FOCUS**ASSERPATS :  
Interfaçage des experts

12

**ACTUALITÉ**

Visio-expertise grêle

14

**BILAN**

ASSERCAR Tour' 26

18

**FOCUS**

ASSERZEN : 1 clic, 1 clé

20

**TÉMOIGNAGE RÉPARATEUR**Fabienne LOPEZ,  
Carrosserie DENIS-JEAN

22

**PARTENARIAT**Groupe  
SURPLUS RECYCLAGE

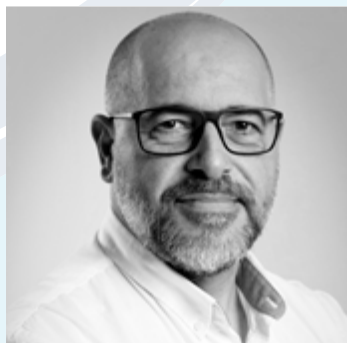
**Responsables de la publication :** Stéphane RAPINÉ,  
Antoine GRYSO (antoine.gryson@assercar.fr),  
Véronique BOMPARD, Cynthia RAJAONA, Hind LAZAAR

**Rédaction :** Anne PATAULT

**Conception :** Agence VOLCANIC / volcanic.fr

**Impression :** 3ma Group

# Édito



Stéphane RAPINÉ  
Directeur Général d'ASSERCAR

## Dans un secteur qui se transforme, continuons à préparer l'avenir

Le secteur de l'après-vente automobile évolue rapidement. Et parfois, les transformations les plus importantes sont celles qui s'installent progressivement, presque silencieusement.

Le contexte actuel en est une bonne illustration. Le prix des carburants pèse de plus en plus dans le budget des automobilistes et des entreprises et contribue à modifier leurs comportements. Les Français parcourent moins de kilomètres : en 2025, le kilométrage annuel moyen d'une voiture parti-

culière a encore diminué de 1 %, pour atteindre 11 600 kilomètres.

Cette évolution n'est évidemment pas uniquement liée au prix du carburant. Elle traduit aussi de nouveaux usages de l'automobile, le développement du télétravail, des mobilités alternatives et, plus largement, une évolution du rapport à la voiture. Mais ses conséquences pour notre secteur sont bien réelles.

Moins de kilomètres parcourus, c'est mécaniquement moins d'exposition au risque et, à terme, potentiellement moins de sinistres. Les chiffres de France Assureurs le confirment : en 2025, la fréquence des sinistres matériels automobiles a diminué de 2 %.

Pour autant, cette diminution de la fréquence ne signifie pas que les réparateurs doivent s'attendre à une baisse proportionnelle de leur activité. Car, dans le même temps, le coût moyen des sinistres matériels continue de progresser fortement : +5,3 % en 2025, après +6,7 % en 2024. Depuis 2020, il a augmenté de 39 %.

C'est là tout le paradoxe de notre marché : moins de sinistres, mais des sinistres plus coûteux et plus complexes à réparer.

Les véhicules sont aujourd'hui plus technologiques, plus équipés et plus complexes. Les pièces, la main-d'œuvre et les opérations de calibration ou de remise en état contribuent à augmenter le coût des réparations. Dans ce contexte, la maîtrise du coût de réparation devient un enjeu majeur pour l'ensemble de la chaîne : assureurs, experts et réparateurs.

C'est précisément dans cette perspective qu'ASSERCAR poursuit ses actions.

Grâce à l'interfaçage d'ASSERPATS avec les outils de chiffrage des experts automobiles, nous voulons faciliter encore davantage l'accès aux pièces de carrosserie et fluidifier les échanges entre les différents acteurs de la réparation. Cette évolution doit permettre de gagner en simplicité, en efficacité et en compétitivité.

Elle accompagne également une conviction forte : une Pièce Issue de l'Économie Circulaire (PIEC), ou une Pièce de Qualité Équivalente (PQE) ou une Pièce de Qualité Équivalente Certifiée (PQEC) peut constituer une alternative pertinente à la pièce d'origine constructeur lorsque les conditions techniques et réglementaires le permettent. Pour le réparateur comme pour l'assureur et, in fine, pour l'assuré, cette démarche contribue à rechercher le juste équilibre entre qualité de réparation, responsabilité environnementale, maîtrise des coûts et satisfaction du client.

Parce que la qualité de service ne se résume pas à la réparation elle-même, nous poursuivons en 2026 le déploiement d'ASSERZEN, notre nouveau dispositif de véhicules de courtoisie. Son objectif est simple : garantir à l'assuré de disposer d'un véhicule de prêt pendant toute la durée de la réparation de son auto par un garage agréé. Là encore, il s'agit d'apporter une réponse concrète aux attentes des automobilistes tout en facilitant le parcours de réparation et en simplifiant à l'extrême le rôle du réparateur.

Enfin, l'ASSERCAR Tour 2026 nous a permis de retrouver de nombreux réparateurs sur le terrain, d'échanger avec eux sur leurs préoccupations, leurs attentes et les évolutions de notre métier. Ces rencontres sont essentielles. Elles nous permettent de rester connectés à la réalité quotidienne des carrosseries et de construire avec elles les solutions dont le réseau aura besoin demain.

Car c'est probablement le principal enseignement de la période que nous traversons : notre secteur ne disparaît pas, il se transforme.

La baisse progressive des kilomètres parcourus et de la fréquence des sinistres nous invite à repenser certains modèles économiques. Le vieillissement du parc automobile, l'évolution technologique des véhicules, la pression sur les coûts de réparation et les nouvelles attentes des assurés vont continuer à modifier en profondeur le métier de réparateur.

Dans ce nouvel environnement, la compétitivité passera plus que jamais par la capacité à simplifier les processus, maîtriser les coûts, améliorer la productivité et offrir un service toujours plus qualitatif aux automobilistes.

C'est le sens de l'action d'ASSERCAR : anticiper ces évolutions plutôt que les subir, et donner à notre réseau les moyens de rester performant dans l'après-vente automobile de demain.



## LA PIÈCE DE QUALITÉ ÉQUIVALENTE, UN LEVIER DE PERFORMANCE POUR LES ATELIERS

Depuis 25 ans, KAP NÉGOCEs accompagne les professionnels de la réparation automobile en proposant une offre de Pièces de Qualité Équivalente (PQE) et Pièces de Qualité Équivalente Certifiée (PQEC) toujours plus large. Avec près de 36 000 références couvrant plus de 1 600 modèles de véhicules thermiques, hybrides et électriques, l'entreprise est aujourd'hui un partenaire de confiance des carrossiers. Claire PEROT, responsable du site, partage sa vision d'un marché en pleine évolution.



Claire PEROT  
Responsable de site

### La PQE/PQEC a beaucoup évolué ces dernières années. Quel regard portez-vous sur ce marché ?

Il est vrai que la PQE/PQEC a souffert, à ses débuts, d'une image parfois négative. Mais cette époque est révolue. Les fabricants ont énormément investi dans la qualité et les exigences du marché ont considérablement augmenté. Aujourd'hui, les réparateurs recherchent avant tout des solutions fiables, disponibles rapidement et économiquement pertinentes. La PQE/PQEC répond pleinement à ces attentes.

### Quels sont les principaux bénéfices pour les ateliers ?

Nos clients nous parlent d'abord de performance. La PQE/PQEC leur permet de préserver leur rentabilité sur la pièce tout en proposant une solution de qualité. Ensuite, il y a la disponibilité. Grâce à notre partenaire logistique et à un stock permanent de plusieurs dizaines de milliers de références, nous assurons des livraisons sous 24 heures sur la majorité du territoire. C'est un véritable atout pour réduire les temps d'immobilisation des véhicules et améliorer le fonctionnement de l'atelier.

### KAP NÉGOCEs mise-t-elle sur la proximité et l'accompagnement ?

Absolument. Au-delà de la pièce, nous proposons un véritable service. Nos conseillers commerciaux, basés en France, connaissent les besoins des carrossiers et les accompagnent au quotidien dans leurs recherches, leurs commandes et le choix des références les plus adaptées. Cette proximité fait partie de notre ADN.

### Comment garantisiez-vous la qualité de votre offre ?

Nous travaillons exclusivement avec des fabricants rigoureusement sélectionnés et privilégions les pièces certifiées lorsqu'elles existent. Chaque nouvelle référence est contrôlée avant son intégration au catalogue, puis suivie grâce aux retours terrain de nos clients partenaires. Notre objectif n'est pas d'être le moins cher, mais de proposer le meilleur équilibre entre qualité, disponibilité et compétitivité.

### Quel message souhaitez-vous adresser aux réparateurs du réseau ?

La PQE/PQEC n'est plus une solution alternative, c'est une solution complémentaire qui a toute sa place dans la réparation moderne. Chez KAP NÉGOCEs, nous mettons notre expérience, notre offre de 36 000 références et notre expertise au service des ateliers pour leur permettre de gagner en efficacité, de maîtriser leurs approvisionnements et de développer durablement leur activité. Nous sommes convaincus qu'un réparateur bien accompagné est un réparateur plus performant. ■



Offre de  
**36 000 références**



Plus de  
**90 000 pièces en stock**



Fabricants  
**rigoureusement sélectionnés**



**Meilleur équilibre**  
qualité, disponibilité,  
compétitivité



Livraisons **sous 24 heures**



**Solution complémentaire**  
dans la réparation  
moderne



**Réduction des temps**  
d'immobilisation



**AVANTAGES  
DE LA PQE/PQEC**



## GENERALI REIMS : DANS LES COULISSES D'UN PARTENARIAT QUI FONCTIONNE

À Reims, l'agence GENERALI de Fabrice LECOQ affiche un taux d'orientation vers les réparateurs ASSERCAR de 87,5 %. Un résultat qui ne doit rien au hasard. Derrière cette performance se cachent les 23 années d'expérience de son directeur, mais aussi une organisation bien rodée, où chacun joue son rôle dès qu'un assuré déclare un sinistre : l'agent, les gestionnaires ICGA (représentés ici par Pierre-Guillaume VALSÉSIA, manager opérationnel, et Hana DESCHARMES, gestionnaire de sinistres auto), ainsi que les réparateurs locaux ASSERCAR. Une organisation discrète, mais essentielle, qui garantit une prise en charge rapide et performante.

### Une organisation fondée sur la confiance

Tout commence à l'agence. Quand un sinistre est déclaré chez GENERALI, l'équipe recueille auprès de l'assuré toutes les informations afin de l'orienter vers un garage partenaire ASSERCAR. « Tous les documents sont ensuite numérisés et le dossier est transmis à ICGA, qui en assure le

suivi dans les 24 heures et coordonne les différentes étapes du sinistre », explique Fabrice LECOQ.

« Nous sommes  
vraiment le  
prolongement  
de l'agence »

« Nous sommes vraiment le prolongement de l'agence. Chaque gestionnaire connaît les habitudes de l'agence qu'il accompagne, comme

Hana DESCHARMES qui travaille avec l'agence de Reims depuis 2024. », résume Pierre-Guillaume VALSÉSIA. Pour Fabrice LECOQ, « c'est comme

si Hana travaillait à l'agence ». Une proximité qui permet de fluidifier les échanges et d'accélérer le traitement des dossiers.

### L'expertise au service de la relation client

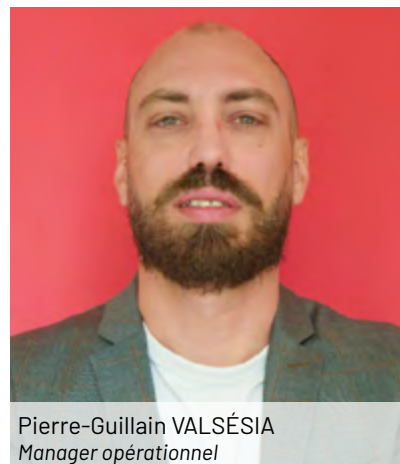
Cette organisation, adoptée par Fabrice LECOQ il y a 7 ans, répond selon lui à l'évolution du métier d'assureur. « Aujourd'hui, il est impossible de disposer en agence, de toutes les compétences nécessaires à la gestion des sinistres. Confier la



Hana DESCHARMES  
Gestionnaire de sinistres auto



Fabrice LECOQ  
Agent GENERALI



Pierre-Guillaume VALSÉSIA  
Manager opérationnel

**Fabrice LECOQ,  
Pierre-Guillain VALSÉSIA,  
et Hana DESCHARMES**



gestion technique à des spécialistes me permet de gagner en réactivité, de consacrer plus de temps à mon développement commercial et à mes assurés. Et en cas d'absence ou de pic d'activité, les dossiers sont repris par un autre gestionnaire chez ICGA, sans rupture de service. C'est gagnant-gagnant à tous les niveaux. » Pour Fabrice LECOQ, cette nouvelle répartition des rôles contribue aussi à améliorer la satisfaction client et à limiter les ré-siliations.

« C'est gagnant-gagnant  
à tous les niveaux »

**Un assureur convaincu,  
et des réparateurs  
valorisés**

Cette coopération se reflète dans la relation avec l'assuré. « Dès le premier contact, les avantages du réseau ASSERCAR sont présentés avec pédagogie : expertise plus rapide, absence d'avance de frais, véhicule de remplacement, simplification des démarches... L'assuré

reste libre de choisir, mais il est important qu'il connaisse les différences », souligne Hana DESCHARMES.

Parmi les arguments mis en avant figurent notamment l'expertise à distance, qui réduit le temps d'immobilisation de véhicule, l'absence d'avance de frais ou encore la mise à disposition d'un véhicule de remplacement. Une approche qui porte ses fruits : de nombreux assurés, satisfaits de leur première expérience, retournent spontanément chez leur réparateur ASSERCAR lors d'un nouveau sinistre.

La preuve qu'une orientation réussie repose avant tout sur la confiance, la qualité du service, et un partenariat où chacun joue pleinement son rôle. ■



## ASSERCAR ACCÉLÈRE AVEC SA NOUVELLE RESPONSABLE ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE

Lorsque l'on rencontre Eléonore CHAUFER, on s'attend à parler de tableaux de bord, de budgets ou d'indicateurs financiers. Pourtant, au bout de quelques minutes, la conversation prend une toute autre direction. Elle parle de confiance, de coopération, de transformation des entreprises. Les chiffres arrivent plus tard. Comme un support et non une finalité.

Cette manière d'aborder son métier résume assez bien la nouvelle Responsable Administrative et Financière d'ASSERCAR.

**« On imagine souvent que la finance consiste à contrôler ou à sanctionner. Je n'ai jamais vu les choses comme ça. Mon rôle est d'aider les équipes à prendre les meilleures décisions possibles. Les chiffres sont avant tout des outils de pilotage qui permettent d'objectiver les décisions et de mesurer leurs effets. »**



Eléonore CHAUFER  
Responsable Administrative et Financière

### Un parcours aux multiples dimensions

Cette conviction s'est construite au fil d'un parcours riche, marqué par des expériences très différentes, mais complémentaires.

Diplômée en Finance et Contrôle de Gestion à l'ECCIP, puis titulaire d'un MBA en Management Stratégique, Entrepreneuriat et Qualité de l'ISC Paris, Eléonore fait ses premières armes chez Altavia. Pendant quatre ans, elle y développe une solide culture du contrôle de gestion et participe à la mise en œuvre d'un

ERP Groupe, une expérience qui lui donne très tôt une vision globale des flux financiers. Elle rejoint ensuite Devoteam, où elle accompagne pendant plus de douze ans la croissance d'un groupe international, entre intégration de nouvelles entités, transformation des systèmes d'information et management d'équipes en France comme à l'international.

*« Ces expériences m'ont appris la rigueur, l'importance des processus et la nécessité de disposer d'une information financière fiable pour piloter une entreprise. Mais elles m'ont aussi montré qu'un bon indicateur n'a de valeur que s'il est compris et partagé par ceux qui prennent les décisions. »*

Après plus de dix-sept années passées au sein de grandes structures, Eléonore fait un choix audacieux : elle quitte un environnement parfaitement maîtrisé pour découvrir une autre façon de faire vivre une entreprise. Au sein de la TPE Sytadel Systems, elle partage le quotidien du dirigeant, des équipes et des clients.

*« J'avais envie de compléter mon parcours en vivant l'entreprise au plus près du terrain et enrichir ma vision*

*de la fonction finance. Dans une petite structure, on touche à tout, un jour on travaille sur un plan de financement, le lendemain sur un appel d'offres, un recrutement, une négociation avec un fournisseur ou un renouvellement de flotte de véhicules. Chaque décision est immédiatement confrontée aux réalités opérationnelles. Cette expérience m'a permis d'affiner mon approche et de mieux relier les enjeux financiers aux contraintes du quotidien. ».*

### La finance comme outil d'aide à la décision...

Au fil des années, Eléonore développe ainsi une vision transversale de l'entreprise. Finance, organisation, ressources humaines, systèmes d'information, achats... autant de domaines qui lui permettent d'appréhender les enjeux dans leur globalité et d'accompagner les dirigeants avec une lecture à la fois financière et opérationnelle.

### ... sans oublier l'humain

C'est précisément cette approche qui l'a convaincue de rejoindre ASSERCAR.

**Eléonore Chaufer - Responsable Administrative et Financière**

« Dès les premiers échanges, j'ai découvert une entreprise solide, reconnue dans son secteur et animée par une véritable volonté de continuer à progresser. J'ai également rencontré des équipes engagées, avec une réelle culture du service. J'ai immédiatement eu le sentiment que mon expérience pouvait contribuer à accompagner cette dynamique. »

Aujourd'hui, sa mission consiste à structurer le pilotage administratif et financier afin d'offrir à la Direction et aux équipes une vision toujours plus claire de la performance de l'entreprise.

« Une direction financière ne se résume pas à produire des reportings. Elle doit permettre d'anticiper, de sécuriser les décisions et d'apporter des repères fiables. Lorsqu'elle remplit ce rôle, elle devient un véritable partenaire de l'entreprise. »

À écouter Eléonore, on comprend que sa conception de la finance repose autant sur l'exigence que sur le dialogue. La qualité des données, la maîtrise des processus et la fiabilité des analyses constituent le socle de son métier. Mais cette expertise n'a de sens que si elle est mise au ser-

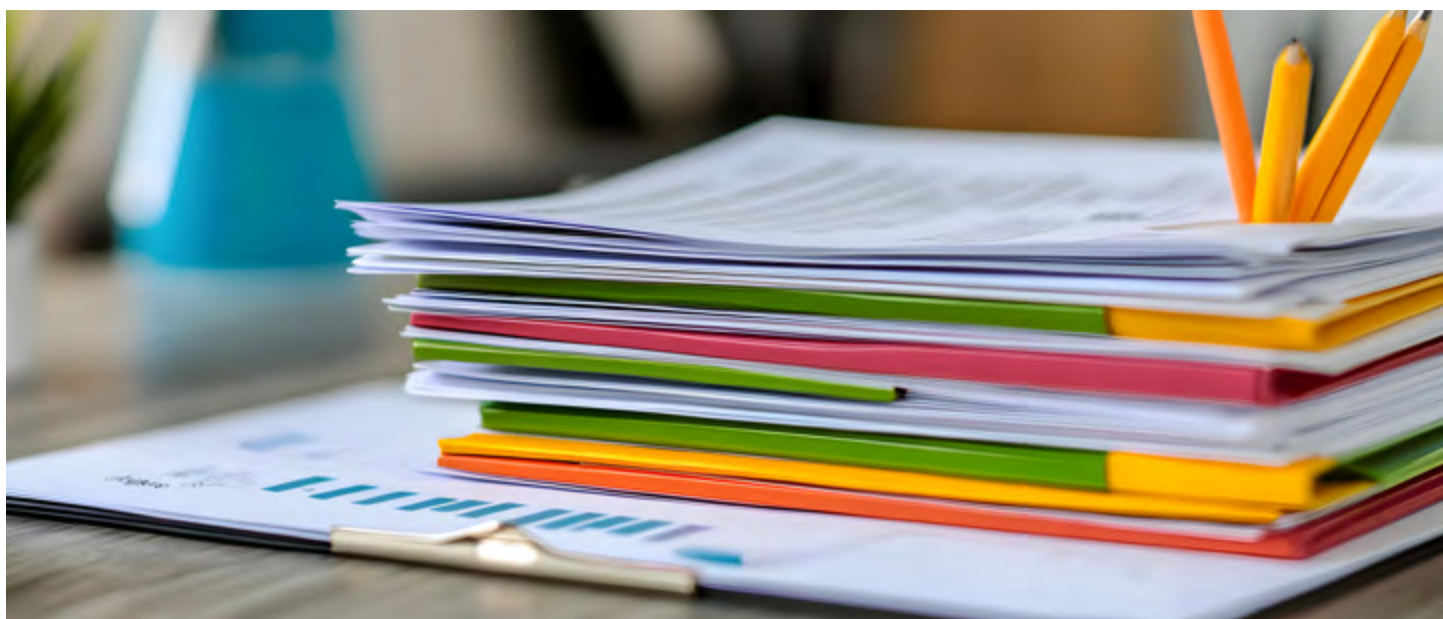


Eléonore CHAUFER et Christelle GERMANAZ  
Pôle Administratif et Financier

vice de celles et ceux qui font vivre l'entreprise au quotidien.

Une vision en parfaite adéquation avec l'ambition d'ASSERCAR : poursuivre son développement en s'ap-

puyant sur une organisation solide, une culture de proximité et une recherche constante de performance au service de ses partenaires. ■



## ASSERPARTS, UN CATALOGUE DÉSORMAIS ACCESSIBLE AUX EXPERTS



Après avoir conquis le réseau des réparateurs, ASSERPARTS franchit une nouvelle étape : la plateforme de pièces d'ASSERCAR s'ouvre désormais aux experts en automobile. Déployé nationalement depuis le 1<sup>er</sup> juin, ce dispositif a pour objectif de faciliter grandement la discussion contradictoire entre experts et réparateurs. Antoine GRYSO, Directeur Général Adjoint d'ASSERCAR, et José SERRANO, Responsable national de la maîtrise des résultats techniques chez BCA EXPERTISE, reviennent sur les coulisses et les enjeux de ce projet.



Antoine GRYSO  
Directeur Général Adjoint d'ASSERCAR

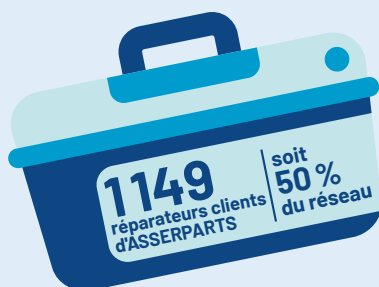


José SERRANO  
Responsable national de la maîtrise des  
résultats techniques de BCA EXPERTISE

### ASSERPARTS, un catalogue de pièces au service du réseau

Accessible depuis 2023, ASSERPARTS est la plateforme d'intermédiation qui simplifie la vie des réparateurs. Interfacée avec les principaux outils de chiffrage du marché, elle leur permet de consulter, lors d'un chiffrage, l'offre de pièces disponibles chez les partenaires du réseau à des tarifs négociés par ASSERCAR. Cette offre couvre quatre familles de pièces : la Pièce d'Origine constructeur avec C.J.P, la Pièce Issue de l'Economie Circulaire

## CHIFFRES CLÉS



dont :

**45 515**  
en PIEC

**10 063**  
en pièces d'origine  
constructeur

**2 496**  
en PQE/PQEC

(PIEC) avec ASSERCAR PRE, GPA 26 et le GROUPE SURPLUS RECYCLAGE, la Pièce de Qualité Équivalente et la Pièce de Qualité Équivalente Certifiée (PQE/PQEC) avec KAP NÉGOCEs, et pour les dispositifs de refroidissements, CATALDI.

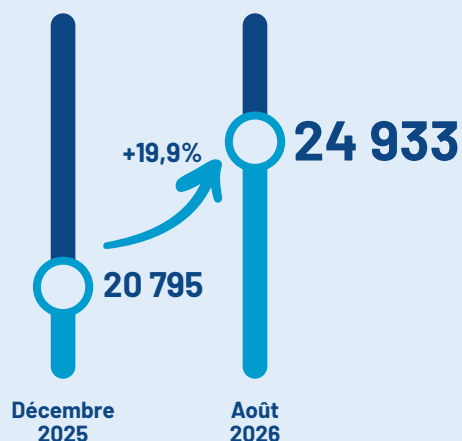
Depuis son interface, le réparateur accède à un très large catalogue de pièces. Il peut consulter leur disponibilité, leur prix d'achat ainsi que la marge pour chacune d'elle. Si l'outil s'avère particulièrement utile aux réparateurs, il offre également des avantages certains pour les experts.

#### Un projet initié par ASSERCAR, construit avec BCA EXPERTISE

Les équipes d'ASSERCAR et de BCA EXPERTISE ont entamé des discussions dès 2024. « C'est le conseil d'administration d'ASSERCAR qui a eu l'idée d'ouvrir l'offre ASSERPARTS aux experts », explique Antoine GRYSO. « Pourquoi ne pas offrir aux experts la même visibilité sur la disponibilité des pièces aux réparateurs ? Cela peut leur permettre, dans le cadre d'une discussion contradictoire, de savoir également en temps réel si une pièce alternative (une PIEC ou une PQE/PQEC



#### PIÈCES COMMANDÉES





par exemple) est disponible et ainsi se mettre tout de suite d'accord sur un chiffrage ». Bien entendu, les experts n'ont pas accès aux prix d'achats des réparateurs.

Les premiers tests ont été lancés en janvier 2026 dans le secteur nord-ouest du réseau ASSERCAR. Concluant, ce pilote a permis de déployer ASSERPARTS auprès des experts de BCA EXPERTISE, et aussi de ceux d'ALLIANCE MANAGEMENT et d'EXPERTISE & CONCEPT.

#### **ASSERPARTS, un cercle vertueux de l'atelier à l'assuré**

Pour José SERRANO, l'accès à ASSERPARTS est une avancée majeure. « Partager le même outil au même moment nous permet de parler d'égal à égal avec les réparateurs. Nous avons la même vision des pièces disponibles. La discussion contradictoire est plus fluide et rapide. On peut

se mettre immédiatement d'accord sur les pièces mais aussi sur la réparabilité du véhicule pour que la marge du réparateur soit préservée, et le montant global de la réparation contenu ». Mais pour l'expert, ce nouvel accès s'inscrit dans un cadre réglementaire précis qu'il tient à rappeler : « Nous nous mettons d'accord sur une méthodologie de réparation, sur un type de pièces, mais c'est à lui que revient le choix de la pièce et où il l'achète ». Antoine GRYSOIN insiste : « Cela offre aux experts la même vision que le réparateur en termes de disponibilité de pièces, et permet de faciliter l'échange ».

Côté réparateur, le premier avantage d'ASSERPARTS immédiatement visible est sa marge : la plateforme affiche, pour chaque pièce, le prix négocié par ASSERCAR ainsi qu'un tarif de vente préconisé - 70% du tarif constructeur pour une PQE/PQEC, 60% pour une PIEC - et calcule auto-

matiquement la marge en euros. Pour Antoine GRYSOIN, « la préservation de la marge des réparateurs constitue l'ADN du dispositif ASSERPARTS. D'où le fait qu'elle soit parfaitement visible sur l'interface pour les réparateurs. De son côté l'expert ne voit que le tarif de vente préconisé, seule information dont il a besoin ». Une transparence qui permet de négocier sereinement, sans jamais rogner sur la rentabilité.

Par ailleurs, le respect de l'obligation légale issue de la loi LOM, qui a pour objectif de proposer systématiquement un devis au client, intégrant une PIEC lorsque celle-ci est disponible, est aussi l'un des avantages soulignés par José SERRANO : « Avec ASSERPARTS cela devient très simple ! ». Pour ce dernier, l'utilisation de la PIEC est souvent un moyen permettant de sauver un véhicule : « Un véhicule qui sera déclaré économiquement irréparable avec des pièces d'origine constructeur peut de-



venir réparable avec des PQE/PQEC ou des PIEC. Pour le client cela revient à sauver son véhicule. Et pour le réparateur c'est un véhicule de plus qu'il peut réparer régulièrement ».

Enfin, pour l'assureur aussi, les bénéfices sont bien réels : « une meilleure maîtrise des coûts moyens des réparations, et par ricochet, celle des cotisations », explique Antoine GRYSO, qui rappelle aussi « qu'un véhicule chiffré économiquement irréparable en perte totale figure parmi les premières causes de résiliation de contrat d'assurance ».

Ce dispositif gagnant-gagnant, ASSERCAR compte bien le faire évoluer. « Fidèles à nos engagements, l'objectif est de faciliter le quotidien des réparateurs. D'ici 2028, des évolutions permettront une facturation unique pour chaque commande passée auprès d'ASSERPARTS » conclut Antoine GRYSO. ■



## AVANTAGES POUR LE RÉPARATEUR



**Centralisation des offres de pièces**



**Livraison en 24/48h**



**Facilité d'accès via les outils de chiffrage (LACOUR, SIDEXA et ETAI)**



**Offre PQE / PQEC compétitive avec 140 000 pièces en stock**



**100 % du catalogue constructeur sur les marques représentées par C.J.P**



**Meilleure offre du marché en PIEC : 7,5 millions de pièces disponibles**

## GRÊLE : LA VISIO-EXPERTISE CHANGE LA DONNE POUR LES CARROSSIERS DU RÉSEAU



Après la carrosserie mobile et le portique de scan, un nouvel outil vient compléter le nouveau process grêle d'ASSERCAR : la visio-expertise. Plus qu'une innovation, une petite révolution mise au point par le trio ASSERCAR, GHN et BCA EXPERTISE pour traiter et réparer encore plus rapidement les véhicules grêlés. Explications de Thomas CARPENTIER (Responsable National Animation Réseau ASSERCAR) et Florian BUISSET son adjoint, de Gérald JEANCLERC (Directeur des Spécialités, BCA EXPERTISE) et de Kalid KHALOUI (GHN).



Gérald JEANCLERC  
Directeur des Spécialités,  
BCA EXPERTISE

### Un process grêle en constante amélioration

ASSERCAR, en partenariat avec BCA EXPERTISE et le débosseleur GHN, déploie depuis 6 ans sur des zones ciblées des spots grêle pour les assurés des compagnies partenaires (PACIFICA, THÉLEM ASSURANCES, SOGESSUR). « Nous avons décidé d'augmenter le nombre de

« Offrir plus de choix aux assurés mais aussi pour répartir les volumes » »

spots. A la fois pour offrir plus de choix aux assurés mais aussi pour répartir les volumes afin que chaque carrossier puisse travailler qualitativement sans se sentir débordé et sous pression » explique Florian BUISSET.

Un choix d'autant plus stratégique que cette saison grêle est la deuxième plus importante jamais enregistrée par ASSERCAR. Pour faire face à cette activité ex-

ceptionnelle, 98 spots grêle ont été ouverts partout en France. Au total, 14 153 missions ont été enregistrées, donnant lieu à 5 984 rendez-vous de chiffrage, dont 4 061 chiffrages réalisés.

Des volumes sans précédent qui illustrent la nécessité d'adapter en permanence le dispositif, en multipliant les points de prise en charge et en développant de nouveaux outils pour absorber les pics d'activité, tout en préservant les délais et les conditions de travail des réparateurs.

Une mesure qui vise à s'adapter aux épisodes grêle de plus en plus violents, mais surtout à faciliter le quotidien des réparateurs du réseau ASSERCAR et à améliorer les délais de réparation. C'est cet objectif qui est aussi à l'origine du développement et du déploiement sur les spots grêle d'un nouvel outil : la visio-expertise.

#### On n'arrête plus l'innovation

En pratique, la visio-expertise repose sur un triptyque exigeant : un technicien GHN équipé de deux outils (l'un pour le chiffrage, l'autre pour la visio), un réparateur, et un expert connecté à distance via un lien sécurisé. Pas

d'application à installer, ni de matériel spécifique. Le technicien suit un protocole précis : identification du véhicule puis relevé d'impacts (pavillon, côtés...). « L'expert peut nous demander de zoomer sur une pièce, de reculer... Il peut aussi prendre des photos, allumer la lampe... » décrit Kalid KHALOUI.

Réparateur et expert s'accordent ensuite sur la méthodologie – débosselage, remplacement de pièces – et fixent le chiffrage en temps réel. Gérald JEANCLERC souligne l'enjeu : « Avec la connexion directe, on prend une décision immédiate, accord ou refus. Il n'y a pas d'incertitudes. Et le rendez-vous pour les réparations peut être pris dans la foulée. ».

Fin mai, le jour du test à la carrosserie BONNAT de Pau, en présence de Thomas CARPENTIER pour ASSERCAR, Kalid KHALOUI pour GHN et Laurent FAY pour BCA EXPERTISE, les premiers créneaux en visio-expertise ont chacun pris 30 minutes. En fin de journée, certains véhicules étaient expertisés en 15-20 minutes. « Nous conservons des créneaux de 30 minutes le premier jour où les visio-expertises seront faites, le temps que chacun se familiarise à ce dispositif. Ensuite 20 minutes suffiront, de quoi

expertiser jusqu'à 25 véhicules par jour sur chaque chaîne d'expertise » conclut Thomas CARPENTIER.

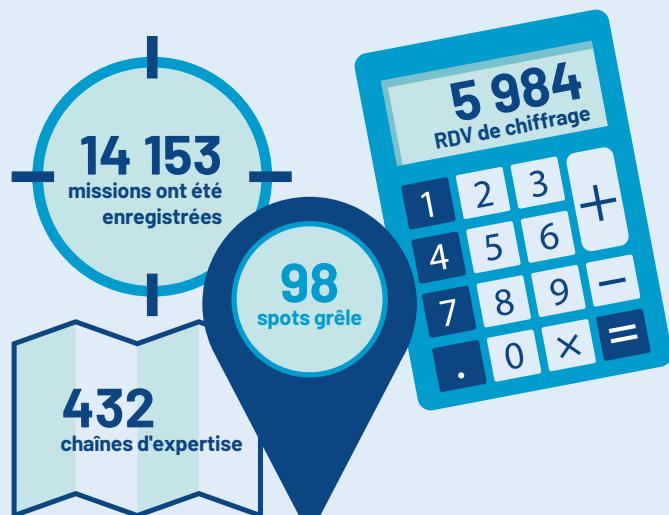
#### Du carrossier à l'assuré, tout le monde y gagne !

Tout d'abord, le réparateur échange et valide en temps réel avec l'expert à distance en ayant la possibilité de caler directement un rendez-vous de réparation. « Plus besoin d'attendre qu'un expert puisse venir, plus d'immobilisation inutile. Le planning de l'atelier est optimisé, et l'assuré est satisfait car il ne vient qu'une seule fois » confirme Florian BUISSET.

Ensuite, côté expert, fini les plannings à trous ou les chaînes de chiffrages difficiles à réaliser le lundi matin et le vendredi après-midi. En effet, ce dernier peut effectuer des expertises dans différents spots grêle sur une même journée, depuis son bureau, sans perte de temps ni trajet, ce qui garantit « une efficience de la chaîne multipliée » pour Gérald JEANCLERC.

Enfin pour les assureurs, le dossier est clôturé plus vite avec des coûts et délais optimisés. C'est une innovation où tout le monde est gagnant, sans oublier l'impact écologique : « pour chaque visio-expertise, c'est un déplacement de moins » conclut Thomas CARPENTIER. ■

## CHIFFRES CLÉS





## ASSERCAR TOUR 2026 : LES ÉDITIONS SE SUIVENT ET NE SE RESSEMBLENT PAS

Tous les deux ans, ASSERCAR part à la rencontre des membres de son réseau à travers la France. Cette année, l'ASSERCAR TOUR s'est tenu du 10 mars au 16 avril, avec quelques mois d'avance sur le rythme habituel. Un décalage volontaire en lien avec l'actualité de l'entreprise mais aussi pour éviter de surcharger les réparateurs avant la fin de l'année. Stéphane RAPINÉ (Directeur Général d'ASSERCAR), Thomas CARPENTIER (Responsable Pôle Animation Réseau) et Florian BUISSET (Responsable Adjoint du Pôle Animation Réseau), dressent le bilan de cette dernière édition qui fut aussi la première de Claire PÉROT, Représentante de KAP NÉGOCES.

### Une formule modifiée, des partenaires plus impliqués

Comme lors de la dernière édition, douze réunions ont été organisées sur l'ensemble du territoire, regroupant jusqu'à 180 réparateurs lors de certaines réunions. Au total, environ 1 200 réparateurs ont participé à cette édition, un chiffre stable par rapport à 2024. Mais la ressemblance s'arrête là. Sur

la forme, ASSERCAR a en effet souhaité innover. « Les présentations individuelles des partenaires en fin de réunion plénière ont été supprimées. Nous avons testé un format plus court, plus percutant, afin que chacun puisse rester concentré. Et cela nous a aussi permis de commencer plus tôt le Salon des partenaires » explique Stéphane RAPINÉ. « Les réparateurs pouvaient inter-

venir quand ils le voulaient, sans attendre la fin de la réunion, en toute liberté » ajoute Florian BUISSET.

Autre nouveauté : l'introduction de deux tables rondes thématiques consacrées à la mobilité et à la RSE, avec l'intervention de plusieurs partenaires du réseau (GPA 26, AKZONOBEL, GHN, CORA, CJP, MOBIPOLIS (ex-GNFA), FINANCE AUTO, CATALDI et ENTERPRISE).



« Chacun d'eux a pu partager son expertise sur des thèmes qui concernent directement les réparateurs » précise Thomas CARPENTIER.

#### Un rendez-vous d'échange incontournable

Au-delà de son format, l'ASSERCAR TOUR est avant tout un temps fort de dialogue pour tous les participants.

Tout d'abord pour les assureurs actionnaires, très attachés à ce moment d'échange direct et de proximité avec les réparateurs. « Au moins un représentant de chaque assureur était présent à chaque réunion » précise Stéphane RAPINÉ avant d'ajouter « La parole est libre. Il n'y a aucun sujet tabou. Les réparateurs peuvent donc discuter avec nous, avec les partenaires mais aussi directement avec les actionnaires, ce qui constitue une opportunité rare ».

Pour ASSERCAR, ces rencontres sont également l'occasion de faire le bilan de la période écoulée et de mesurer l'efficacité des dernières évolutions comme la mise en place d'ASSERZEN et le transfert de garantie en

cas de sinistre par exemple. Chaque édition permet, comme l'explique Thomas CARPENTIER, de « rappeler les bonnes pratiques, les objectifs notamment en matière de délai, de réexpliquer simplement quels sont les indicateurs de performances et leurs avantages », mais aussi de donner de la visibilité aux nouveaux dispositifs. « L'essentiel est de toujours faire évoluer notre collaboration pour que chacun soit gagnant », conclut Stéphane RAPINÉ.

Les partenaires d'ASSERCAR partagent pleinement cette vision. Chaque édition de l'ASSERCAR TOUR leur offre l'opportunité de retrouver leurs clients, mais aussi de faire découvrir leurs produits et services à l'ensemble des membres du réseau. C'est notamment le cas de Claire PEROT, représentante de KAP NÉGOCE, qui participait pour

la première fois à l'évènement.

#### « Le terrain ne ment pas »

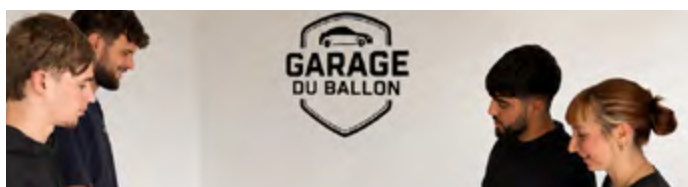
Pour sa première participation, Claire, a voulu être présente à toutes les réunions de l'ASSERCAR TOUR. Et le bilan s'est avéré plus positif qu'anticipé. « Je m'attendais à beaucoup plus de réticences car la Pièce de Qualité Équivalente (PQE/PQEC) – que nous vendons a mauvaise presse. Et en fait pas du tout ! », confie Claire PÉROT pour qui, la rencontre directe avec les réparateurs est indispensable : « On prend le pouls du réseau, on a leur vrai ressenti, en direct sans intermédiaire. Ce point de rencontre est vraiment incontournable. Ce rendez-vous est précieux et a permis de lancer de nouveaux partenariats ».

Rendez-vous en 2028 pour une prochaine édition ! ■

« L'essentiel est de toujours faire évoluer notre collaboration pour que chacun soit gagnant »

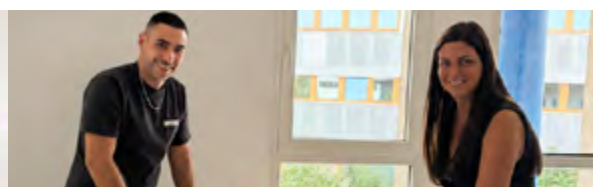


## REMISES DES LOTS DU JEU CONCOURS DE L'ASSERCAR TOUR '26



Garage du Ballon (67)

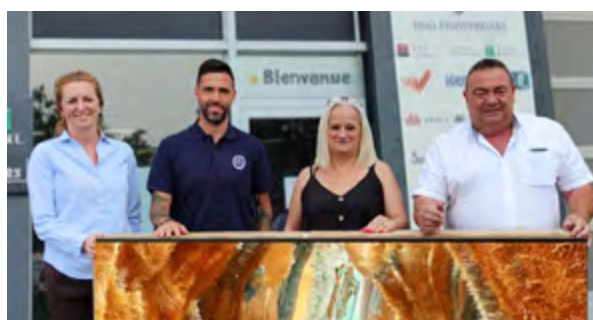
- À gauche : une partie de l'équipe (Garage du BALLON)
- À droite : Jérémy et Florence BOUMADIANE (Garage du BALLON)
- Absents de la photo : Kalid KALHOUI (GHN) et Alexandre FARCY (ASSERCAR)



Carrosserie KEBLI (02)

De gauche à droite :

- Jean Yves FOURNIER (distributeur AD FRADIS)
- Christophe DUTHOIT (ASSERCAR)
- Valérie et Morad KEBLI (Carrosserie KEBLI)
- Wilfried CARION (distributeur AD FRADIS)
- Lætitia de BELLEMANIERE (CORA)



CONCIERGERIE LYONNAISE AUTOMOBILE (69)

De gauche à droite :

- Claire PEROT (KAP NEGOCES)
- Guillaume NATRELLA et Nathalie ESTOUBE (Conciergerie Lyonnaise Automobile)
- Jean TARDY (ASSERCAR)



LOCARSON (75)

De gauche à droite :

- David DUBREIL (ASSERCAR)
- Laurent GIAMPICCOLO (LOCARSON)
- Stéphane CATALDI (Ets CATALDI)



Carrosserie BONNEFON (11)

De gauche à droite :

- Thibaud VILCHES (OPISTO)
- Danny GREZES (Carrosserie BONNEFON)
- Johann LOUVRIER (ASSERCAR)



Cars 2J (14)

De gauche à droite :

- Nicolas DECAUX (ASSERCAR)
- Julien Galot (Car's 2J)
- Laura Domeikaite (ENTERPRISE)



MA CARROSSERIE (45)

De gauche à droite :

- Antoine VINCENT (Ma Carrosserie)
- Alexandre SEVILLANO (C.J.P)
- Emin GUR (Ma Carrosserie)
- Patrick BOCQUENET (ASSERCAR)



Carrosserie AD-SAINT LOUIS (13)

De gauche à droite :

- Sébastien COSTE (ASSERCAR)
- Pierre COLPIN (Carrosserie AD Saint Louis)
- Vincent PONCET (GPA 26)



LANNION CARROSSERIE (22)

De gauche à droite :

- Stéphane REGNAULT (ASSERCAR)
- Yann DEDUYER (LANNION Carrosserie)
- Guillaume BOBART (AKZONOBEL)
- Guillaume TERRIEN (AKZONOBEL)



Carrosserie des TABERNOTTES (33)

De gauche à droite :

- Yann SELLIER (MOBIPOLIS)
- Havva SU (Carrosserie des Tabernottes)
- Charlène RICHARD (ASSERCAR)



Carrosserie de la BERTRAIE (72)

De gauche à droite :

- Philippe MAILLART (Finance Auto)
- Kévin HERMANGE (Carrossier de la Carrosserie de LA BERTRAIE)
- Manu GAUBERT (Gérant Carrosserie de la Bertraie)
- Stéphane REGNAULT (ASSERCAR)

## PLUS DE VR DISPONIBLE ? ASSERZEN EST LÀ POUR VOUS AIDER



Faire de la mobilité un service à part entière, plutôt qu'une contrainte : c'est le pari qu'ASSERCAR a relevé en lançant ASSERZEN. Ce dispositif illustre une nouvelle fois la volonté du réseau d'innover pour simplifier le quotidien des réparateurs et renforcer la satisfaction clients. Six mois après son déploiement national, Stéphane RAPINÉ, Directeur Général d'ASSERCAR, et Antoine GRYSO, son Adjoint, font le point sur ce nouveau service.



### Un dispositif unique qui prend de l'ampleur

Déployé au niveau national depuis le 1<sup>er</sup> février 2026 – après une phase de test concluante au second semestre 2025 – ASSERZEN a été développé en partenariat avec ENTERPRISE, l'un des leaders mondiaux de la location de véhicules. Son objectif : permettre aux réparateurs d'avoir immédiatement accès à un véhicule de prêt, grâce à une solution de mobilité unique en France. « ASSERCAR est le premier et le seul assureur à proposer un tel service à son

réseau », souligne Antoine GRYSO, avant d'ajouter : « Plus de 292 réparateurs l'ont déjà adopté, et environ 1446 réservations ont été réalisées depuis son lancement. Un chiffre qui augmente au fur et à mesure où les réparateurs découvrent les avantages de ce dispositif ».

### Un fonctionnement simple fondé sur la proximité

Depuis l'extranet d'ASSERCAR, deux clics suffisent au réparateur pour ré-

« ASSERCAR  
est le premier et le seul  
assureur à proposer un tel  
service à son réseau »

server un véhicule de remplacement : la date de mise à disposition et la date de restitution. Entre les deux, l'agence locale d'ENTERPRISE prend en charge l'intégralité de la relation avec l'assuré. Car même si ENTERPRISE est une entreprise à dimension internationale, c'est bien le lien créé entre le réparateur et son agence locale qui garantit le bon fonctionnement du dispositif. Côté réparateur, le coût est de 5€ HT/jour d'utilisation, sans abonnement ni adhésion. « ASSERZEN vient en complément du parc de VR des

réparateurs. Il est à privilégier sur les petits chocs et les chantiers de moins d'une semaine », précise Stéphane RAPINÉ.

#### **Le plein d'avantages, à moindre coût**

Avec ASSERZEN, finis les loyers, les assurances et les frais d'entretien permanents d'un VR. À cela s'ajoute le gain de temps de la gestion administrative. « La charge est déléguée à l'agence ENTERPRISE qui loue le VR. État des lieux, carburant, contrôle du permis, amendes... Tout ce temps peut être réinvesti par le réparateur dans son atelier, au profit d'autres réparations, et donc d'un chiffre d'affaires supplémentaire », explique Antoine GRYSON. Des avantages qui, pour Stéphane RAPINÉ, dépassent le simple gain économique. « Garantir la disponibilité d'un VR dans tous les cas, quel que soit le moment, et toujours répondre favorablement à un client, permet au carrossier de renforcer son image et de fidéliser une nouvelle clientèle. Il n'y a pas de piège : ASSERZEN est 100% gagnant pour le réparateur ».

Une promesse qui se confirme à l'usage. La fluidité et la simplicité de l'utilisation de ce dispositif séduisent déjà les premiers utilisateurs. Fabienne LOPEZ, Directrice Générale de la carrosserie DENIS-JEAN, résume son expérience : « L'essayer, c'est l'adopter. Avec ASSERZEN, je clique et j'ai un véhicule quand je le souhaite. Ensuite je n'ai plus rien à faire car c'est ENTERPRISE qui gère tout. Cela a complètement changé ma journée de travail et je ne reviendrai certainement pas en arrière. » ■

« Cela a complètement  
changé ma journée de  
travail et je ne reviendrai  
certainement pas  
en arrière »





## CARROSSERIE DENIS-JEAN : UNE CRÉATION AMBITIEUSE PORTÉE PAR LA PASSION DU MÉTIER

Créer une carrosserie en pleine épidémie de Covid ne semblait pas être le pari le plus évident. C'est pourtant le défi qu'ont relevé Christophe et Fabienne LOPEZ, animés par la volonté de bâtir une carrosserie à leur image à Saint-Sulpice-sur-Lèze (31). À la tête de la carrosserie DENIS-JEAN depuis juillet 2021, ils ont rejoint le réseau ASSERCAR en 2024. Fabienne LOPEZ, Directrice Générale, revient sur cette aventure entrepreneuriale hors du commun.



### De l'ambition à la réalité

Christophe LOPEZ est un débosseleur expérimenté. Après plusieurs années de salariat, il crée son entreprise de débosselage sans peinture. Son épouse, Fabienne, assistante de direction formée à la gestion d'entreprise, le rejoint en 2008. « L'entreprise s'est développée petit à petit. Mon mari a travaillé dans toute la France mais aussi à l'étranger (Argentine, Canada, ...). Nous avons

beaucoup voyagé et observé des dizaines de carrosseries différentes, et nous avons donc réfléchi, étudié et travaillé les sujets liés à l'organisation, à la gestion et à l'efficacité. »

Dès le lancement du projet, la carrosserie s'engage dans une démarche RSE exigeante tant en matière de qualité de travail que de responsabilité sociétale. Cela passe notamment par l'utilisation d'équipements modernes et par la formation régulière



## Fabienne LOPEZ, Carrosserie DENIS-JEAN

des collaborateurs, mais aussi par une attention particulière portée au bien-être des équipes. « *Nous passons plus de temps au travail qu'en famille de ce fait tout le monde doit s'y sentir bien. Nous en avons fait une priorité. Nous préparons une extension bioclimatique de 500m<sup>2</sup> qui comportera – entre autres – une grande salle de repos avec bibliothèque, équipements sportifs et de détente.* » explique Fabienne LOPEZ qui souhaite aussi que sa carrosserie reflète ses engagements dès l'accueil. « *Tout le long de l'année et à chaque trimestre est présentée une exposition photo d'une association que nous soutenons. Cela peut surprendre dans une carrosserie mais pour moi les carrossiers – qui travaillent la tôle et la peignent – sont aussi des artistes. Je veux changer le regard des gens sur ce métier.* »

Cinq ans après sa création, la carrosserie DENIS-JEAN compte 17 salariés – dont des femmes – et a déjà obtenu à deux reprises le label Meilleur garage de France (magazine AUTO PLUS).

**Faire partie  
du réseau ASSERCAR :  
une évidence**

C'est par l'intermédiaire du distributeur de peinture de la carrosserie que le rapprochement avec ASSERCAR s'est concrétisé il y a deux ans. Pour Fabienne LOPEZ, la rencontre avec le Responsable de Secteur Réseau, Johann LOUVRIER – un ancien carrossier, a été décisive : « *Nous parlons le même langage. Il comprend tout de suite les réalités du terrain. Avec ASSERCAR les échanges sont simples et fluides. Il n'y a aucun point de blocage, les règlements sont rapides. Et nous partageons la même vision : réparer plutôt que remplacer* ». Autre point commun entre la carros-

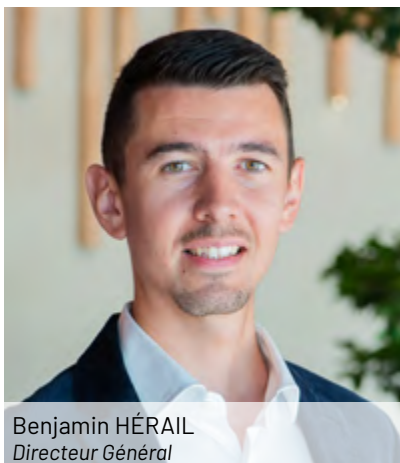
serie DENIS-JEAN et ASSERCAR : innover pour faciliter le quotidien des réparateurs. ASSERCAR en est la parfaite illustration. Ce nouveau dispositif a tout de suite séduit Fabienne LOPEZ. « *L'essayer c'est l'adopter. Nous avons 20 véhicules de remplacement, ce qui implique beaucoup de temps consacré à leur gestion, à leur entretien, aux réparations, sans oublier les amendes à payer de certains assurés. Il arrive aussi qu'à un moment nous manquions de VR. Avec ASSERCAR je clique et j'ai un VR quand je le souhaite. Ensuite je n'ai plus rien à faire car c'est ENTERPRISE qui gère tout. Cela a complètement changé ma journée de travail et je ne reviendrai certainement pas en arrière.* ».



## GROUPE SURPLUS RECYCLAGE : LE RECYCLAGE À (TRÈS) GRANDE ÉCHELLE



Laurent HÉRAIL  
Président du groupe



Benjamin HÉRAIL  
Directeur Général



Florian FAUGÈRES  
Directeur Commercial

**Créé en 2005 à Castres avec le rachat d'une casse automobile, le GROUPE SURPLUS RECYCLAGE (GSR) est devenu, en un peu plus de 20 ans, un acteur de référence européen du recyclage des véhicules. De la trottinette électrique à la moissonneuse-batteuse, plus de 35 000 véhicules sont traités chaque année sur un site de plus de 30 hectares à Gaillac (81). Laurent HÉRAIL, Président du groupe, et Florian FAUGÈRES, Directeur Commercial, reviennent sur cette histoire entrepreneuriale et sur le partenariat noué avec ASSERCAR.**

### **GSR : Inventer le recyclage de demain**

Recycler tous types de véhicules : telle est l'idée novatrice de Laurent HÉRAIL lorsqu'il crée GSR en 2005, à une époque où le recyclage reste encore artisanal. Après le rachat d'une première casse automobile, puis une seconde près de Toulouse en 2010, il voit plus grand en acquérant un site de 30 hectares à Gaillac afin d'y développer un complexe entièrement dédié à l'économie circulaire, organisé autour d'une usine par catégories de véhicules.

SURPLUS AUTOS ouvre la voie en 2015, rejointe par SURPLUS MOTOS en 2019, SURPLUS INDUSTRIES en 2021, GSR LOGISTICS puis GSR REPAIR en 2022, un centre de reconditionnement dédié à la réparation de tous types de véhicules. Dernière entité du groupe, GSR ENERGY se consacre, depuis 2025, au reconditionnement des batteries et de ses dérivés électroniques issues de véhicules électriques, hybrides et hydrogènes.

### **Une croissance au service de la qualité**

De 18 salariés à ses débuts, GSR compte aujourd'hui 285 collabora-

teurs. Laurent HÉRAIL, accompagné de son fils Benjamin (Directeur Général de GSR), se projette déjà vers l'avenir : « Nous sommes déjà sur le plan d'action 2030-2035, avec l'acquisition de 20 hectares de plus. »

Une croissance qui ne se fait pas au détriment de la qualité : chaque pièce suit un cahier des charges strict,





connecté en temps réel à SURPLUS AUTOS et son catalogue de 160 000 pièces, permettant « *une commande en un clic* », explique Florian FAUGÈRES.

Les membres du réseau bénéficient aussi de 20 % de remise et d'un règlement mensuel à 30 jours. Au-delà des conditions commerciales, Florian FAUGÈRES tient à souligner un engagement qui fait la différence : « *Chaque commande est suivie d'un rappel d'un membre de notre équipe. Cela permet de vérifier avec le réparateur que la*

*commande s'est bien passée et que tout est ok. C'est un service premium Nous voulons créer du lien avec les réparateurs, les accompagner réellement* ».

Une exigence de proximité et de qualité que partage ASSERCAR. ■

avec des contrôles visuels et métrologiques. Résultat : un taux de retour de 1,51 % en 2025 pour SURPLUS AUTOS, inférieur au neuf, avec une garantie de deux ans.

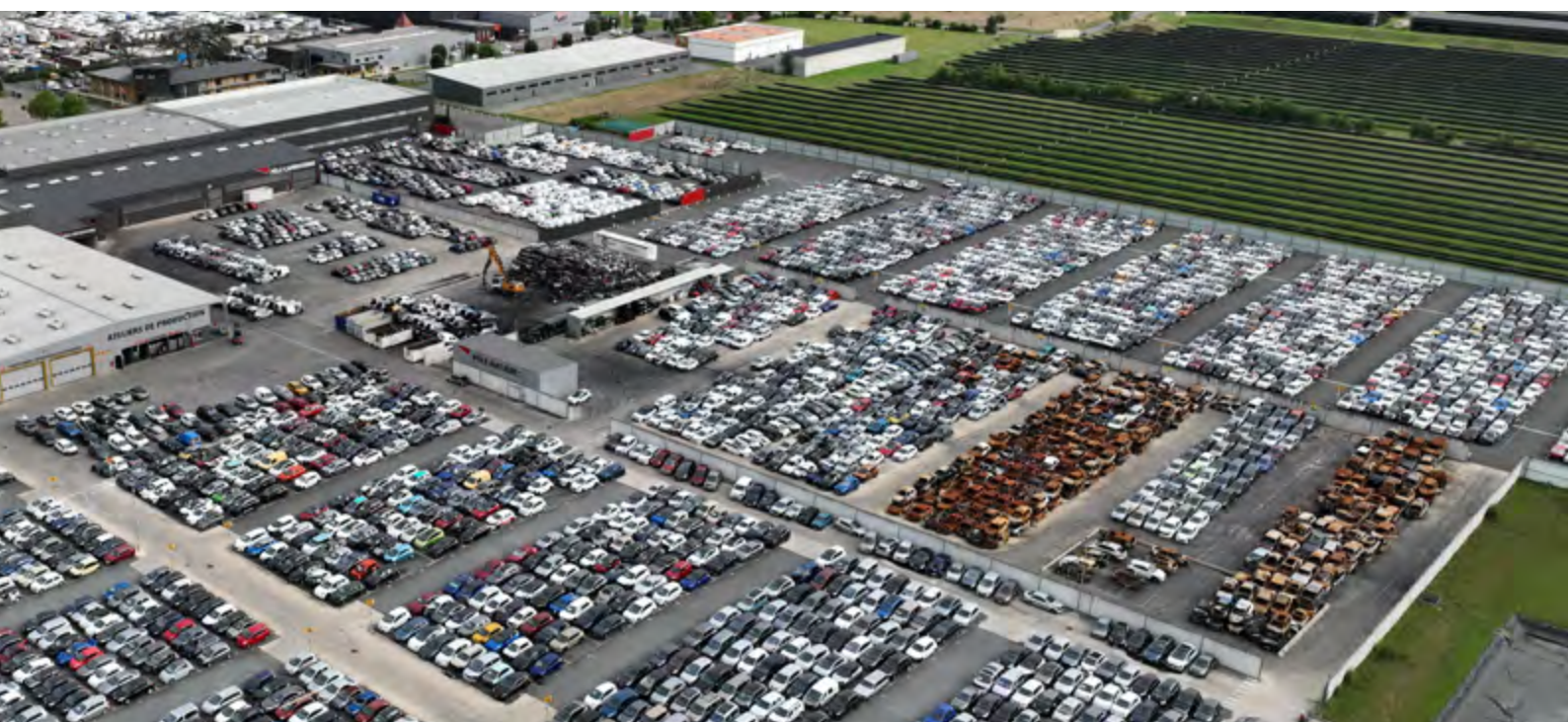
**ASSERCAR/GSR : un partenariat au service des réparateurs**

Même exigence de qualité, même volonté de promouvoir la PIEC et

de simplifier le quotidien des réparateurs : ces valeurs communes ont rapproché GSR et ASSERCAR.

Noué en début d'année, ce partenariat s'appuie sur ASSERPARTS,

« C'est un service premium Nous voulons créer du lien avec les réparateurs »



# KAP NEGOCES

La référence en pièce générique



**36 000 références**  
**90 000 pièces**

**pour 1 600**  
modèles de véhicules  
thermiques, hybrides, électriques

## NOTRE EXPERTISE

Depuis 2001, nous accompagnons les professionnels de l'automobile avec une offre de pièces neuves génériques (PQE / PQEC) alliant qualité, disponibilité et prix compétitifs. Une solution conçue pour maîtriser vos coûts d'approvisionnement et préserver la marge de chaque réparation.

## NOS ATOUTS

- Large gamme disponible
- Livraison rapide
- Service réactif et disponible
- Tarification professionnelle
- Pièces en stock

## Contactez-nous

<https://www.kapnegoces.fr>

[commercial@kapnegoces.fr](mailto:commercial@kapnegoces.fr)

04.77.06.12.00



[www.kapnegoces.fr](http://www.kapnegoces.fr)



Service Client  
du lundi au vendredi  
de 9:00 à 12:00  
et de 14:00 à 18:00



Frais de port offerts  
dès 150 € HT\*  
de commande



Livraison  
en 24/48h

\* Frais de port offerts sans minimum d'achat pour les réparateurs du réseau ASSERCAR jusqu'au 31/12/2026 en France métropolitaine (hors Corse)