

AXA/NOBILAS (suite) - Enfin un carrossier "pro-Nobilas"...

mardi, 19 novembre 2013



Voilà qui va peut-être cette fois faire plaisir à Nobilas, elle qui est le centre de tant de ressentiments de carrossiers et qui les passionne visiblement : les seuls 8 articles que nous avons publiés sur cette entreprise cumulent déjà... 37 471 pages vues, soit l'enviable moyenne de 4 684 "clics" par article !

Même dans [le contexte pré-judiciaire qui nous oppose à Nobilas](#) et sans pour autant changer une virgule à ce que nous avons déjà écrit sur le sujet, il est normal et logique de donner "la parole à la défense". Nous avons donc joint l'auteur de ce témoignage inhabituel (pour relire le commentaire "#3 Laugel", [cliquez ici](#)) afin de nous assurer préalablement qu'il y a un vrai professionnel derrière et, autant que l'on puisse s'en rendre compte, qu'il ne s'agit pas d'un commentaire "téléguidé".

Nous sommes effectivement tombés sur un carrossier en chair et en os : Aymeric Laugel, le jeune patron du Garage du Stade à Folschviller (57), sous enseigne "123 Autoservice". Quant à son indépendance d'esprit, il a tenu à être clair : *«que personne ne vienne expliquer que je suis payé d'une façon ou d'une autre pour dire du bien de Nobilas»*, précisera-t-il fermement au terme de notre entretien.

Sa vision de "l'affaire Nobilas" ? Pour lui, c'est avant tout une question de génération : *«Il faut être concret et honnête : la belle époque des carrossiers est révolue. On ne peut plus se "gaver" comme avant. Les "anciens" ont plus de mal que "les jeunes" à entrer dans le rail de l'industrialisation de ce métier. C'est la vérité : ce sont souvent eux qui se plaignent durant les réunions Nobilas...»*

Pour Aymeric Laugel, pour ses 33 ans et pour sa première aventure d'entrepreneur, Nobilas a été une chance. *«Quand j'ai repris ce garage en même temps que la crise débutait, j'ai trouvé une entreprise de réparation à 80% carrosserie et sans aucun agrément»*, raconte-t-il. Il y a deux ans, *«la crise m'a mis devant une alternative : trouver une solution ou mettre la clé sous la porte»*.

"Il ne faut pas croire que tout est facile"

C'est là que Nobilas est entrée dans la vie de son entreprise. *«J'ai d'abord pris un contrat d'un an sans obligation de volume qui a plutôt bien marché. J'ai ensuite signé un contrat Partinium (NDLR : avec engagement de volume). Aujourd'hui, nous travaillons à 75% avec Nobilas. C'est un danger, c'est vrai, mais j'ai un contrat de 5 ans. Nous sommes à 10 véhicules/semaine. J'ai pu éviter de mettre des gens au chômage et je n'oublie pas que l'entreprise aurait dû mourir il y a deux ans...»*

«Je vous rassure, tempère-t-il : il ne faut pas croire que tout est facile dans un contrat de 100 pages comme le "Partinium" de Nobilas ; mais au bout du compte, c'est quand même le carrossier qui le signe.

Honnêtement, quelle société peut aujourd'hui vous donner une telle visibilité sur 5 ans ? Je peux vous dire que le banquier ne vous regarde pas de la même façon quand vous lui présentez une telle perspective...»

Et quand il a constaté que certaines fournitures de services s'avéraient plus chères chez Nobilas qu'ailleurs, il ne s'est pas démonté malgré ses engagements contractuels : *«je l'ai démontré preuves à l'appui et j'ai conservé mes propres fournisseurs !»*, affirme-t-il...

"Cela m'a permis d'investir, d'embaucher"

Deux ans après, son bilan est donc plus que positif. *«Cela m'a permis d'investir, d'embaucher. Je travaille avec mon épouse, un carrossier, un mécanicien et deux apprentis. J'ai même créé un emploi de convoyeur à temps partiel pour le SAD»*... En l'occurrence, il s'agit d'un retraité, *«commissionné en sus sur les ventes additionnelles»*. Le résultat est là : selon A. Laugel, 20 à 30% des voitures amenées pour un sinistre génèrent un panier moyen de 350 à 400 euros d'activité mécanique...

Bien sûr, ça ne tombe pas tout seul : *«Ça se travaille, insiste-t-il. Mais pour moi, c'est une évidence : Nobilas a été salvateur. Le SAD m'a permis de faire évoluer mon CA. J'en ai aussi profité pour apprendre à rencontrer les courtiers locaux, j'ai participé aux formations... Cela m'a permis de décrocher d'autres contrats. Vous savez, 6 véhicules de courtoisie devant ma porte, ça séduit d'autres assureurs... et ça attire d'autres agréments. Sans même avoir eu besoin d'en contacter certains»*, se souvient-il.

Sur les fameux 13,5% de commission Nobilas en pied de facture, Aymeric Laugel a son opinion : *«Il faut parler clair : ce n'est supportable qu'à partir du moment où l'on sait privilégier la réparation sur le remplacement des pièces. Il a fallu que j'apprenne à "vendre" ma main d'œuvre, conclut cet ex-salarié carrossier ; mais avec mon taux actuel de 59% de réparations, je m'en sors. Pas avec la bonne grosse marge du "bon vieux temps" que regrettent beaucoup de mes confrères, c'est vrai. Mais je m'en sors assez bien pour en vivre et me développer...»*