

Carrosserie : Omia se positionne sur le reconditionnement VO

jeudi, 14 mars 2019

Le fabricant français de cabines de peinture Omia s'est associé à la start-up refitNGiN pour prendre pied sur le marché très porteur du reconditionnement des VO. Objectif : industrialiser les process au maximum afin de garantir une rentabilité optimale. Et profiter du savoir-faire de refitNGiN afin de passer de spécialiste du "prêt à porter haut de gamme" des cabines de peinture en alternative crédible aux ténors de la "haute couture" des solutions de réparation-collision...



On ne présente plus Omia. Fabricant d'équipements de peinture et de traitement de surface basé à l'Isle d'Espagnac, près d'Angoulême (16), l'entreprise attend un CA de 37 M€ cette année, dont 14 sur le secteur de l'automobile.



Denis Delrieu, P-dg d'Omia

Sa croissance s'élève à 10% par an en moyenne sur les trois derniers exercices et l'entreprise avance une part de marché de quelque 60% pour le marché français, où elle écoule annuellement 230 cabines de peinture. *«Nous nous développons également à l'international, notamment en Allemagne où nous installons 30 à 35 équipements de peinture par an»*, déclare Denis Delrieu, président d'Omia. Une part de l'international dans le CA auto qui atteint 2 M€ sur les 14 mentionnés plus haut...

Omia et refitNGiN partenaires

Mais pour trouver d'autres débouchés, le fabricant de cabines de peinture a identifié le reconditionnement des VO comme un important levier de business. Pour répondre à la problématique spécifique de ce marché -une rentabilité qui impose une cadence élevée du remarketing, à des coûts maîtrisés mais avec une qualité homogène-, l'industriel s'est rapproché d'une toute jeune start-up créée en octobre 2018 et baptisée refitNGiN.

Jean-François et Yann Brazeau, co-fondateurs de refitNGiN.

«Nous sommes partis du constat que les ateliers avaient très peu évolué, expliquent les deux frères et co-fondateurs Yann et Jean-François Brazeau. Les flux actuellement mis en place génèrent de l'engorgement, de la stagnation, ce qui nuit profondément à la performance du site de production et à la qualité.»

Le premier, qui a passé 5 ans au Japon pour PSA au titre de coopération industrielle avec Toyota, y a appris le lean manufacturing et a également dirigé le plus grand site de reconditionnement européen en travaillant pour Aramis Auto ; le second est quant à lui spécialisé dans le digital. *«Pour répondre au mieux à ces problématiques, nous avons identifié 4 piliers indissociables les uns des autres et devant être conjointement appréhendés et mis en place, poursuit Yann Brazeau : l'immobilier, les process, les ressources humaines et les solutions informatiques.»*

Dans cette approche d'optimisation à tous les niveaux d'un site de reconditionnement industriel, flux, process, compétences et outils digitaux pour le pilotage de l'activité sont donc repensés et associés pour une productivité et donc une rentabilité accrue de façon très significative. Les co-fondateurs avancent ainsi un taux de retour de VO de - 65% par rapport à ceux aujourd'hui constatés, un *lead time* (temps de détention avant revente) divisé par 5 garant d'une meilleure rotation financière, une productivité multipliée par 3, des marges améliorées sur chaque véhicule... et une rentabilité elle aussi optimisée.

Pour l'heure, quelque 8 sites de ce type sont d'ores et déjà prévus, commandés par des acteurs comme des constructeurs auto, des plaques de distribution ou encore un acteur du e-commerce. Des intervenants divers, mais qui tous s'intéressent de très près au business du VO, qui pèse 2,5 fois celui du VN en France (5,7 M de transactions en France en 2018 contre 2 M de VN vendus), autrement plus lucratif en termes de marges. Mais un business qui n'est détenu qu'à hauteur de 40% par les professionnels, trop souvent dépositionnés en termes de prix par rapport à une offre analogue issue d'un particulier. Avec ce process, les pros pourraient regagner du terrain.

Le premier devrait sortir de terre en septembre prochain, suivi d'un deuxième en octobre et d'un troisième prévu pour décembre. Les autres devraient voir le jour courant 2020.



Schéma "macro" des différentes étapes optimisées d'un reconditionnement industrialisé selon refitNGiN.

VO, futur Eldorado d'Omia ?

Cette vision très industrielle peut a priori surprendre tant les volumes de VO à traiter et les investissements qu'un tel site présuppose réduisent considérablement la cible de clients potentiels (constructeurs, grandes plaques de distributeurs, loueurs, etc.). Certes, le fabricant d'équipement de peinture possède dans son portefeuille clients essentiellement de grosses structures, à 80% des succursales et des distributeurs VN/VO, les 20% restant étant des carrossiers purs et des MRA exerçant en parallèle une activité de réparation-collision.

Mais au-delà de la conception de site de reconditionnements industriels, *«certains de nos clients nous demandent actuellement de nous pencher sur la conception de carrosseries centralisées industrielles, des chantiers d'optimisation de concession, déclare Yann Brazeau. Voir un concept d'atelier du futur...»*

Et qui peut le plus peut le moins : de par ses positions sur le marché français Omia est ainsi en mesure de donner de la visibilité à un nouvel acteur spécialisé dans la gestion des flux et l'industrialisation des process auprès d'entreprises artisanales que sont les carrossiers et MRA. A l'heure où ces derniers cherchent des relais de croissance, le reconditionnement de VO peut s'avérer une alternative d'autant plus crédible qu'il s'agit d'une voie déjà explorée par l'Autodistribution, dont le réseau de carrossiers s'est vu annoncé lors de son congrès à Malte en Novembre dernier que le concept de réparation rapide devait, après une phase de test joliment réussie sur un site belge, être déployé à grande échelle...

In fine, ce positionnement apparaît parfaitement logique. Dans le mesure où les gros chocs s'inscrivent structurellement en baisse du fait du fort taux de pénétration des systèmes d'aide à la conduite (ADS) dans le parc roulant, que les véhicules, de plus en plus technologiques, sont classés VEI plus fréquemment que par le passé, que le marché VN voit une explosion de la LLD et de la LOA... tous les astres semblent alignés pour que la demande de méthodes pérennes de remarketing de véhicules augmente très rapidement.

Lorsque la bobologie aura supplanté la réparation lourde dans les ateliers, lorsque le reconditionnement VO et la carrosserie seront devenus des activités à part entière au sein des ateliers de carrosserie, ces derniers ne pourront plus ressembler à ce que l'on connaît aujourd'hui ; Omia et son partenaire seront donc là pour prodiguer conseils et équipements idoines...

Changer d'image

Si ce partenariat avec la start-up refitNGiN lui laisse entrevoir de belles opportunités commerciales, il pourrait aussi lui permettre de faire évoluer tout à la fois son offre et son image.

Son offre d'abord, car un autre des axes stratégiques de développement d'Omia pour 2019 est de proposer une offre toujours plus globale à ses clients. A ce titre, la complémentarité des compétences des deux partenaires (Ndir : en fait trois partenaires, Bercher Bâtiment étant déjà un partenaire d'Omia pour l'aspect génie civil des chantiers du fabricant de cabines de peinture), leur permet d'accompagner un client de l'étude de la conception d'atelier jusqu'au SAV des équipements installés dedans !

Par ricochet, cette offre globale -et personnalisable à l'envi- devrait permettre de modifier l'image du fabricant. Si ce dernier est aujourd'hui reconnu pour des appareils de qualité, respectant l'ensemble des

normes européennes (vitesse d'air, normes anti-feu ATEX, normes pour les asservissements), «*Omia est perçu par les professionnels de la réparation-collision comme un spécialiste d'équipement de peinture du niveau "du prêt à porter haut de gamme"*», estime Denis Delrieu. Son souhait ? Monter encore d'un cran pour aller concurrencer les acteurs plutôt catalogués «*haute couture*» et proposant la conception et la réalisation sur-mesure des équipements...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite