

[Accueil](#) [Accueil](#) [Fix Auto: un réseau canadien arrive en France](#)

Fix Auto: un réseau canadien arrive en France

Après deux ou trois tentatives infructueuses pour s'implanter en France, l'enseigne canadienne de réparation-collision Fix Auto mise cette fois sur la notoriété d'Olivier Grouillard pour se développer.



Fix Auto est né il y a 20 ans au Canada. Environ 250 carrossiers, dont certains aux Etats-Unis, arborent l'enseigne. Arrivé en Grande-Bretagne en 2005, le réseau Fix Auto UK regroupe environ 40 entreprises de réparation-collision.

Olivier Grouillard, ancien pilote de F1 reconverti depuis 12 ans dans la réparation-collision, y croit dur comme fer: il sera celui qui réussira à importer le concept en France. Il est propriétaire de 3 entreprises à Toulouse et une à Agen. Une 5e carrosserie doit ouvrir dans quelques mois, toujours dans la ville rose. «Nous sommes véritablement concentrés sur

l'activité réparation-collision, précise-t-il d'emblée. Si certains se diversifient, nous ne pouvons à mon sens être performants que si nous nous concentrons sur un seul métier.» Olivier Grouillard voit l'enseigne Fix Auto «comme un projet d'entreprise. Les professionnels souhaitant nous rejoindre doivent avoir les mêmes besoins afin de conduire le même projet. Ils doivent avoir un esprit et une éthique articulés autour de l'enseigne qui sera notre image de marque. A ce jour, aucun réseau de carrossiers ne communique sur une même enseigne. Les entreprises sont d'abord à l'effigie d'un nom ou d'une individualité. Jamais d'une marque.»

Concernant l'implantation et l'adhésion, Olivier Grouillard souligne une différence par rapport à la concurrence: «Le carrossier signe un contrat de licence pour une durée de 5 ans renouvelable sur une zone de chalandise cartographiée. Le professionnel reste propriétaire de la marque Fix Auto.

Recrutement lancé

Le recrutement commence par une sélection d'environ 30 carrossiers sur la région du Sud-Ouest. «Je fais aussi un tour de France», précise O. Grouillard; «je visite aussi bien des professionnels ayant une enseigne mais souhaitant la quitter que des carrossiers qui n'en ont jamais eue». La cible? «Une carrosserie réalisant entre 1,2 et 1,4 M€ de CA avec 7 productifs et deux à trois administratifs est au point idéal de productivité et d'efficacité.»

Pour l'instant aucun objectif n'a été fixé. Pour intégrer le réseau, aucun prix n'est divulgué: «Il est prématuré de les annoncer», estime Olivier Grouillard. «Une adhésion se décompose en plusieurs critères –le territoire, la marque, l'accès à la plateforme marketing etc. – et tout ce qui est particulier selon les besoins du carrossier.»

Martial Burat



Rechercher

Rechercher...

S'abonner

Magazine

Newsletter

Calendrier

Evénements

Actualités

Dernières news

News de la semaine

News de la quinzaine

Infos

L'équipe

Publicité

Liens après-vente

Contacts

RSS