

Zerofranchise, le service économique pour les sinistres automobiles

☰ MOTEURS PAR PATRICK DUDOUIT | PUBLIÉ LE , 30 SEP 2014 17:08:44 🗨️ RÉAGIR

Lien de l'article: <http://www.surfandbiz.com/article/zerofranchise-sinistres-automobiles.htm>

En France, selon les chiffres au 1er janvier 2014, 38,2 millions de personnes possèdent un véhicule, en même temps, la FFSA a enregistré 8,4 millions de sinistres automobiles avec une franchise à payer dans presque un cas sur deux. Après avoir travaillé plusieurs années en tant que responsable commercial dans le domaine de la gestion des sinistres automobiles, Frédéric Hoareau a donc décidé en partant de ce constat, de proposer aux internautes une plateforme qui permet à la fois de choisir librement leur réparateur comme la loi l'autorise, et d'obtenir une estimation de la remise que chacun prévoit sur la franchise par rapport aux travaux à réaliser. Un idée qui s'imposait d'elle-même depuis le 27 juin 2013, date à laquelle, après 5 ans de discussion, l'amendement sur le libre choix du carrossier-réparateur a été adopté par l'Assemblée nationale puis élargie à l'ensemble des contrats en octobre.

En pratique, l'automobiliste s'inscrit gratuitement sur la plateforme Zerofranchise. Ensuite, il renseigne quelques éléments essentiels tels que son code postal, sa compagnie d'assurances, puis choisit son réparateur pour recevoir par mail un coupon de réduction nominatif à imprimer. Dès lors, il lui reste à informer son assureur qu'il a choisi un réparateur pour missionner un expert en automobile. Lorsque l'internaute ne trouve aucun réparateur dans son secteur géographique, il contacte alors l'équipe du site Zerofranchise.com qui s'occupe de lui en trouver un dans les 72 heures. De son côté, le réparateur doit sélectionner les compagnies avec lesquelles il a un agrément.

Zerofranchise.com est à mi-chemin entre un portail Internet et un moteur de recherche inversé ayant pour but d'élargir au plus large public les remises ou rachats de franchise que de nombreux carrossiers accordent déjà, mais de manière individuelle et souvent à leurs clients fidèles. Sur Zerofranchise, à chaque réparation sera affectée une remise identique, avec comme objectif d'arriver à des remises de 50€ pour les chocs autour de 500€, et d'atteindre globalement une réduction de 5 à 10 %. Le service mis en ligne depuis quelques semaines, permet d'accéder à un réseau de plus de 40 réparateurs avec de nouveaux adhérents chaque mois, et de bénéficier de tarifs avantageux, aussi bien pour les réparations que pour la franchise.

Pour devenir réparateur-partenaire, le carrossier adhère à la plateforme avec un abonnement qui coûte entre 399€ hors taxe par an, et 628 € HT pour deux ans, en contrepartie, il rentre immédiatement dans un réseau qui facilite localement la mise en relation directe entre un réparateur et un automobiliste qui a vécu un sinistre. Sans nul doute, alors que 40.000 sinistres quotidiens sont gérés par les compagnies, Zerofranchise permet de simplifier toutes les démarches sans que l'automobiliste ait à négocier avec le réparateur tout en lui apportant un nombre de potentiels clients générés via la plateforme.



Patrick Dudouit

Perspectiviste et agitateur de dynamisme numérique, Patrick partage ses découvertes sur le web, les startups et les applications... codeur, consultant webmarketing, éditeur de Surfandbiz, [testdeprix](#) et de sites e-commerce.