

Carrosserie

[Zerofranchise.com tisse sa toile](#)

28/08/2014 04:58

Ancien responsable commercial chez Sidexa, Frédéric Hoareau a voulu mettre son expérience au profit des carrossiers et des automobilistes. « Le système propose à l'internaute le libre choix du réparateur et la possibilité d'estimer sa remise sur la franchise en fonction du montant des travaux à réaliser. Le moteur de recherche inversé lui indique une liste de réparateurs non agréés. » Le réparateur qui adhère sélectionne les compagnies avec lesquelles il a un agrément pour ne pas accorder une remise en plus de conditions tarifaires privilégiées à l'assurance. « Si aucun réparateur n'est présent sur la zone de l'internaute, celui-ci peut nous contacter et nous nous engageons à lui en trouver un proche de chez lui dans les 72 heures. » Le fondateur du portail Internet n'est pas dupe sur les usages. « Les carrossiers accordent déjà à leurs clients une remise ou un rachat de franchise mais de manière individuelle. Avec une grille de remises calculées selon des tranches de réparations identiques, le but est d'arriver à une réduction de 5 à 10 % et un minimum de 50 € pour les chocs inférieurs à 500 €. » Après le sud de la France, la région parisienne est prospectée avec l'objectif d'arriver à 200 adhérents fin 2014. L'abonnement fixe coûte 399 € HT par an (628 € HT pour deux ans) quel que soit le nombre de mises en relation. La jeune société, qui communique sur Google et les réseaux sociaux avec un film d'animation, a engagé des partenariats avec des distributeurs de pièces et des responsables régionaux de logiciels spécialisés.

Tags: / Frédéric Hoareau / zerofranchise.com / carrosserie