

# Alpes-Maritimes SERVICES



Max Alunni, président fondateur d'Albax, entouré de son fils Thomas (à gauche), directeur de la Carrosserie Lecoq, et de son frère Gilles, directeur des opérations Albax Côte d'Azur.

# ALBAX RÉINVENTE ENCORE LA CARROSSERIE

© PHOTOS : LÉA LEJEUNE



Avec Albax, il avait déjà imaginé la « carrosserie rapide » dans les années 1980. Aujourd'hui, dans un secteur dont la mauvaise santé devrait s'accroître dans les années à venir, Max Alunni parvient encore à se démarquer pour rester le réseau de carrosserie indépendant numéro un en France.

**L**

elles ont peu à peu envahi nos voitures. On les appelle les ADAS, les aides à la conduite automobile (en anglais, Advanced driver-assistance systems) : radar ou caméra de recul, détection de piétons, alerte de franchissement involontaire de ligne ou régulateur de vitesse. Dans son étude prospective sur l'après-vente automobile réalisée à la demande du CNPA (Conseil national des professions de l'automobile), le cabinet TCG Conseil estime qu'en 2025, 36 % du parc automobile français sera équipé de systèmes tels que le freinage automatique d'urgence, entraînant une baisse de 15 % des sinistres. Mais la bonne nouvelle a évidemment son corollaire moins réjouissant pour les professionnels de la réparation-collision : d'ici 2025 toujours, le nombre de réparations devrait baisser de 12 %, comparé à 2016.

« C'est vrai, il y a une baisse des sinistres, confirme Max Alunni, mais le prix de la réparation explose. Aujourd'hui, un choc sur un pare-chocs oblige souvent à le remplacer avec les pièces attenantes, capteurs ou caméras, qui doivent être reprogrammées. C'est onéreux. Il faut aussi des outils spécifiques pour réparer tout cela et bien évidemment des gens formés pour s'en servir. Cela représente de gros investissements, sachant que le coût de la main-d'œuvre, lui, n'a quasiment pas augmenté. »

### REDÉFINIR L'ESPACE ET LA CHAÎNE DE VALEUR

Max Alunni tient ces propos très posément. Il faut dire que l'homme a quarante-deux ans de métier derrière lui. Après s'être rapidement essayé à la bouche-rie puis à la restauration, il rejoint le chemin familial. Nous sommes à Nice en 1978. Ce sera finalement la carrosserie, comme son père et son grand-père avant



**« Peu à peu ma réflexion m'a amené à faire d'un métier manuel, un métier de services. C'est ce que voulaient les gens. »**

Max Alunni, président d'Albax

lui. Mais à sa façon. « Dix ans après l'ouverture de mon premier atelier, je me suis intéressé à ce qui pouvait nous différencier, car je voulais surtout être un chef d'entreprise, pas un carrossier. Peu à peu ma réflexion m'a amené à faire d'un métier manuel, un métier de services. C'est ce que voulaient les gens : proximité, rapidité, qualité et prix. »

Ainsi naît le concept de carrosserie rapide qui sera la signature d'Albax. Le jeune patron d'alors redéfinit l'ergonomie des ateliers, sépare les flux de voitures entrantes et sortantes, optimise l'utilisation de la cabine de peinture pour y faire travailler plusieurs personnes en même temps... Le temps de travail moyen consacré à un véhicule passe de 17 heures à 9 heures.

« À cette époque, une chose m'avait marqué : le four micro-ondes chauffait un plat en quelques secondes alors que nous n'arrivions pas à faire sécher une peinture rapidement. J'ai alors collaboré avec EDF. Nous avons créé les premiers séchages rapides à ondes courtes, qui chauffaient la tôle. L'évaporation permettait de sécher la peinture en sept minutes au lieu de vingt. » S'ensuivit la mise au point de nouvelles résines, devenues, depuis, monnaie courante, afin que la peinture ne perde pas de sa brillance une fois sèche.

## « Les carrosseries traitent des véhicules de dix ans d'âge en moyenne, contre cinq chez nous. »

Max Alunni, président d'Albax

Dans les bureaux aussi, l'activité est repensée. Véritable révolution à la fois pour le secteur et pour l'époque, l'entreprise appuie son organisation et sa gestion sur son propre logiciel quand les méthodes de management évoluent, pour « passer d'une logique d'obéissance à une logique de responsabilité ». Albax est devenu une marque avec une réputation à assumer auprès du client.

### INDUSTRIALISER LE SERVICE

Max Alunni le revendique. Il est toujours à la tête du premier réseau de carrosserie indépendant de France. Le chiffre d'affaires 2019 s'élève à 27 millions d'euros pour 256 salariés et 15 implantations détenues en propre, réparties sur la Côte d'Azur et en Île-de-France. Trois ans avant d'acquérir le fleuron Lecoq en 2006, le dirigeant rachète « les plus grosses carrosseries de Paris ». Mais le passif s'avère bien plus lourd que prévu. « Je me suis mis en redressement judiciaire et ai travaillé nuit et jour pendant quinze ans pour redresser la barre. Aujourd'hui, nous avons les plus belles boutiques de Paris. J'ai compris que pour reprendre de la marge, il fallait industrialiser, dans des ateliers beaucoup plus grands. J'ai appris mon métier une deuxième fois. »

Quand le patron niçois revient dans les Alpes-Maritimes, son enseigne ne possède que des locaux de moins de 500 mètres carrés « qui mourraient. Tout perdait de l'argent. » Ces trois dernières années, elle se refait donc une santé, inaugurant par exemple au printemps dernier, un atelier flambant neuf de plus



Max Alunni, président et fondateur d'Albax en 1978, entouré de ses fils Thomas Alunni (à droite), directeur de la Carrosserie Lecoq et Bastien Alunni, directeur des opérations Albax Île-de-France.

### FICHE ENTREPRISE

**27 M€**

de chiffre d'affaires dont le tiers est réalisé par la Carrosserie Lecoq (4,5 M€ par Lecoq Paris et 4,5 M€ par Lecoq Riviera). Albax vise une hausse de 20 % pour l'année 2020.

**256 salariés**

dont 70 travaillent au sein de Lecoq Paris, dans le Val-d'Oise, et Lecoq Riviera à Mandelieu, près de Cannes.

**15 implantations**

détenues en propre, réparties dans les Alpes-Maritimes et en région parisienne. Un chiffre qui doit augmenter dans le courant de l'année avec l'ouverture sur la Côte d'Azur de centres de réception baptisés « snap care ».

de 2 200 mètres carrés à Cagnes-sur-Mer pour près de deux millions d'euros et qui, selon les calculs du dirigeant, pourrait générer plus de trois millions d'euros de chiffre d'affaires.

### LES « SNAP CARE » POUR RELANCER LE VOLUME D'AFFAIRES

Max Alunni doit donc investir pour garantir ses ambitions. « Pour pouvoir réparer la voiture qui sort en ce moment sur le marché, je dois constamment envoyer du personnel en formation, je dois avoir les outils adaptés pour pouvoir la contrôler et la réparer. Les carrosseries traitent des véhicules de dix ans d'âge en moyenne, contre cinq chez nous. »

En attendant de pouvoir financer d'autres ateliers de plus de 2 000 mètres carrés, Max Alunni a eu une nouvelle idée. Il lance ce qu'il a baptisé des « snap care ». Carte routière du département à l'appui, il explique son nouveau concept. Le service et la qualité restent érigés en valeurs cardinales de la maison, mais remises au goût du jour. Il s'agit d'abord de rapprocher l'enseigne des sorties de l'autoroute qui traverse les Alpes-Maritimes. Non pas en y implantant de nouveaux ateliers mais de petites boutiques où les automobilistes viendront faire photographier leur véhicule accidenté. Le temps de prendre un café (les locaux sont pensés en conséquence), le devis sera préparé. « Une fois l'ordre de réparation signé, vous repartez avec votre voiture si elle est en état de rouler. Nous nous occupons de toutes les formalités administratives auprès de votre compagnie d'assurance. Quand le dossier est prêt, nous venons chercher votre voiture à domicile ou sur votre lieu de travail, en vous en prêtant une neuve en remplacement. Nous vous rendons votre véhicule une fois réparé. C'est du commerce, en un quart d'heure à peine ! »



Plus que jamais, Max Alunni veut être incontournable. Dans le courant de l'année, il prévoit l'ouverture de ces « snap care » à Cannes, Mandelieu, Nice, Grasse, Saint-Laurent-du-Var, jusqu'à Menton. Et pour ce faire, nul besoin d'investissements importants ni de grandes surfaces. Le chef d'entreprise estime le coût moyen d'un tel centre de réception à 80 000 euros.

« Mon but est de trouver des volumes d'affaires très bien situés. Notre problématique est donc de trouver des locaux aux abords d'une sortie d'autoroute pour pouvoir aller vite et qu'il soit impossible de ne pas passer devant. Je veux que mes enseignes soient des cartes de visite. »

## 20% DE POUVOIR D'ACHAT EN PLUS PROMIS AUX SALARIÉS

Cette dernière trouvaille s'inscrit dans la vision globale que le chef d'entreprise a dessinée comme fil conducteur des quatre années à venir. Ainsi l'an dernier a-t-il promis à ses salariés une hausse de 20 % de leur pouvoir d'achat sur cette période (soit 5 % par an), ainsi que l'embauche d'une cinquantaine de personnes. Tout est parti, affirme-t-il, du mouvement des Gilets jaunes. « Aller travailler pour ne pas arriver à boucler le mois... Je me suis dit que ces gens avaient raison mais je ne savais comment réagir. Jusqu'à ce que je comprenne que j'avais forcément aussi "les miens". Il y a un problème dans notre métier : nous avons de moins en moins de gens formés et nous perdons ceux que nous formons car ils



© CATHY DUBUISSON

**Le groupe Albax compte 256 salariés.**

vont ailleurs pour 50 euros de plus ! Je me suis donc demandé comment les fidéliser et les garder. Comment répondre aux Gilets jaunes ? » Sa réponse tient donc dans le pouvoir d'achat plus que dans les salaires. Max Alunni met en place la prime Macron, instaure les tickets-restaurants, les chèques vacances... « Tout ce que l'on peut utiliser qui soit exonéré de charges. » Quant aux embauches, elles suivront l'augmentation du chiffre d'affaires visée par le dirigeant, soit une hausse de 20 % cette année. « Tout cela, il faut l'écrire, le dire et le communiquer pour que les gens se sentent bien chez nous, qu'ils sachent que leur entreprise regarde à quatre ans et leur dire que nous y allons ensemble. »

**Olivia Oreggia**

## LA CARROSSERIE LECOQ, VERSANT LUXE D'ALBAX

Quand Albax rachète la carrosserie Lecoq en 2006 à Saint-Ouen, il s'agit de sauver ce fleuron de la restauration automobile alors placé en liquidation judiciaire. Fondée en 1963 par André Lecoq, l'entreprise est connue des amateurs et collectionneurs de belles automobiles dans le monde entier. Labellisée EPV, Entreprise du patrimoine vivant, Lecoq a su conserver sa spécialisation en véhicules anciens mais également se développer en obtenant les agréments des constructeurs de ce que l'on appelle les « supercars » : Tesla, Jaguar, Bentley, Range Rover, Porsche, NSX Honda... Des voitures dont le coût varie entre 100 000 euros et 2 mil-



© LEA LEJEUNE

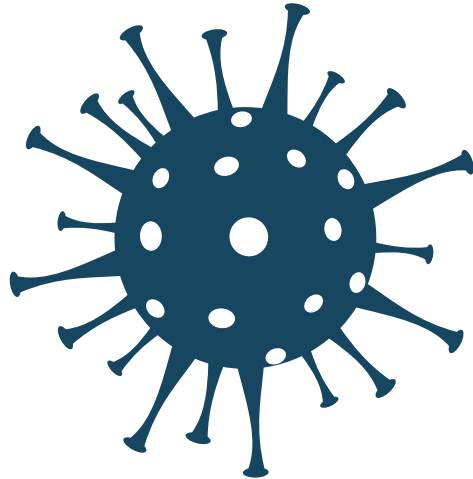
lions d'euros et qui ne sont pas rares, ni sur la Côte d'Azur, ni à Paris, les deux sites d'implantation de Lecoq. L'entreprise a ainsi été la première en France agréée par Ferrari et Tesla et reste en quête des quelques grands noms manquant encore à son actif. Les 70 salariés (40 à Bezons dans le Val-d'Oise, sur

3 500 m<sup>2</sup>, et 30 à Mandelieu près de Cannes sur un site de 2 800 m<sup>2</sup>) possèdent une expertise très spécifique dans le travail de l'aluminium et des matériaux composites comme la fibre de carbone, de Kevlar, de verre. Matériau beaucoup plus léger et solide que la tôle, l'aluminium est de plus en plus

**La Carrosserie Lecoq a été la première en France agréée par Ferrari.**

utilisé notamment pour les véhicules électriques. Mais en cas de choc, souvent violent sur des supercars roulant à plus de 200 kilomètres heure, l'aluminium ne se redresse pas, il se remplace, entraînant, de fait, de nouvelles méthodologies, des formations plus poussées et des outils plus performants. « Pour ramener l'entreprise à la vie, il nous a fallu travailler pendant huit ans avec des pertes tout en réalisant de gros investissements », précise Max Alunni. Aujourd'hui dirigée par l'un de ses deux fils, Thomas, la Carrosserie Lecoq réalise 9 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit le tiers du groupe Albax.

# CORONAVIRUS



## LES PME AU CŒUR DE LA BATAILLE

Du début d'épidémie en Chine jusqu'à la mise sous cloche de la France : les dirigeants des entreprises régionales racontent leur guerre économique.

### ALPES-MARITIMES

Le réseau Albax réinvente la carrosserie



© CATHY DUBISSON

### SOPHIA ANTIPOLIS

Smart Ear favorise l'emploi des sourds



### FRÉJUS

Sclavo veut déconstruire les bateaux



© OLIVIA OREGGIA



© CCI VAR

### ÉNERGIE

## LA RÉGION PACA SE RÊVE EN LEADER DE L'HYDROGÈNE