

# Reflets

FÉVRIER 2019 - N°19  
LE JOURNAL DES CLIENTS EPS

40  
ANS

# EPS

/ un service d'avance /

**1979 – 2019, EPS,  
40 ANS HAUTS EN COULEUR !**

40  
ANS



**REFLETS : Eric, nous avons repris le journal REFLETS N°12 de 2009, le journal des 30 ans. 10 ans déjà ! 2009, juste derrière la crise de 2008. Des années charnières qu'EPS a passé non sans quelques moments de doute j'imagine. Mais revenons à 1979, janvier plus précisément je crois ?**

C'est vrai, il y a 40 ans, notre père Bernard démarrait l'activité de vente de peinture Herberts Standox dans le garage familial. Une marque historique qui nous donne sa confiance depuis 40 ans ! Les débuts de l'entreprise furent héroïques, quand on pense que le stock tenait dans 30 m<sup>2</sup> ! Notre père se chargeait seul des livraisons de colis, notre mère qui avait un emploi à plein temps, tapait les factures le week-end. Très rapidement, le premier client leur prêtait un bout de vitrine de sa concession à Bourg-Lès-Valence, pour ce qui allait être le vrai démarrage d'EPS. En 1981 c'est le déménagement de l'entreprise dans des locaux plus vastes, rapidement remplacés en 1989 par la construction des locaux actuels.

**REFLETS : 40 ans, difficile de citer tous ceux qui vous ont aidé : clients, salariés, fournisseurs, partenaires,... mais la pérennité de l'entreprise passe par le partage de quelques valeurs ?**

Je pense que c'est essentiel. Pour mon

frère Christophe et moi, comme pour nos salariés, la passion est intacte, et nous faisons en sorte de pérenniser l'entreprise et l'esprit familial si cher à notre père, tout en conservant les relations humaines qui caractérisent tant notre métier.

**REFLETS : 2019 voit encore une fois l'entreprise se transformer ?**

Oui, c'est exact. Nous avons procédé à un lifting et un agrandissement des bâtiments avec une extension réservée à notre activité maintenance et industrie. Nous avons aussi développé notre présence dans le Sud Est PACA avec l'embauche d'un commercial sur Gap, et la reprise d'un distributeur sur Nice. Des choix stratégiques qui vont nous permettre de conforter notre position sur nos marchés. [...]



## édito



2019, EPS fête ses 40 ans, que de souvenirs... J'étais étudiant et mon frère Christophe lycéen quand notre père, Bernard, décida de se lancer dans le grand bain du chef d'entreprise. Au début, une structure dédiée à la distribution de peinture automobile, et une marque référente : STANDOX.

Le 40ème anniversaire EPS se fête d'abord avec la construction d'un nouveau bâtiment dédié au matériel et au SAV. Nous sommes aussi fiers d'avoir intégré deux nouvelles composantes dans le groupe : EPS Lagne, et EPS Nice, avec le rachat d'Espace Auto Couleurs. Un agrandissement de notre secteur géographique en cohésion avec notre savoir-faire et notre promesse : Un service d'avance !

Cette croissance nous positionne aujourd'hui comme une des 5 plus importantes entreprises nationales dans ce métier spécifique de la peinture.

Une croissance qui ne doit rien au hasard. Les nombreux bouleversements sur nos marchés nous imposent de conserver cette longueur d'avance dans nos offres et nos services pour nous et pour nos clients. C'est le maintien de cette signature dans notre ADN auquel nous nous attachons maintenant depuis plus de 40 ans !

40 ans, c'est une date, mais aussi une fête, avec la reconnaissance d'EPS comme prestataire reconnu dans le matériel de garage et d'industrie, comme en témoigne dans ces pages, nos dernières réalisations.

40 ans, c'est aussi l'anniversaire de notre équipe et de vous, nos clients fidèles dont nous sommes si fiers.

40 ans c'est aussi le bonheur d'avoir travaillé avec mes parents, mais aussi mon frère Christophe, avec qui je partage mon quotidien.

Je terminerai enfin ce bref édito avec cette citation de John Fitzgerald KENNEDY : « Il ne faut pas chercher à rajouter des années à sa vie, mais plutôt essayer de rajouter de la vie à ses années ».

Eric MALLEN

**REFLETS : 1979, 2019, aux dires des médias, des experts en tous genres, des économistes, la crise est toujours à nos portes avec des années qui s'annoncent difficiles...**

Un langage qui ne date malheureusement pas d'aujourd'hui. En 2009 juste derrière la crise de 2008, le discours étant déjà le même... En réalité, seuls le travail, la persévérance, les valeurs et l'innovation font avancer nos entreprises et nous permettent de traverser les tempêtes. Alors cap sur les 10 prochaines années avec toujours le même enthousiasme et la même passion.



## PHILIPPE AILHAUD, NOUVEAU COMMERCIAL EPS POUR LES DÉPARTEMENTS 04 ET 05

**Le déploiement d'EPS sur les départements 04 et 05 ne pouvait se faire sans une compétence commerciale sur place. Ce rôle délicat a été endossé par Philippe AILHAUD, un régional de l'étape...**

Philippe est entré dans le monde de l'automobile en 1976. Après des débuts comme carrossier peintre, il passe le costume pour une fonction commerciale chez les frères ROUGON à Gap (qui deviendra plus tard Auto Distribution). Il passe ensuite chez TOYOTA comme commercial après-vente pour le 04. Il entre chez EPS en 2017 après une rencontre avec Eric MALLÉN. Comme il nous l'explique : « *Nous nous sommes connus par l'intermédiaire d'un fournisseur commun qui nous a mis en relation. Nous avons tout de suite sympathisé. Sachant que j'étais très intéressé par le développement, ensuite les choses se sont faites très rapidement* ». La mission de départ dévolue à Philippe est la commercialisation des articles et services de la gamme EPS et le développement des marques de peinture Spies Hecker et Standox. Comme il nous le confie : « *Dans les départements que je couvre, c'est essentiellement une clientèle montagnarde. Elle est très fidèle, mais avant d'acquiescer leur confiance, il faut de la patience... Ce sont aussi des petits secteurs, 04 et 05, c'est tout au plus 300 000 habitants... tout le monde se connaît* ». Philippe souhaite développer au maximum sa clientèle. « *Il y a une réelle demande de la part des gens. Nous sommes concentrés sur la peinture et le para peinture, avec EPS ils ont affaire à des spécialistes, c'est ce qui est apprécié* ». Côté organisation, Philippe dispose d'un petit dépôt tampon à

Laragne à partir duquel il rayonne sur les 2 départements. Côté développements futurs, Philippe n'est pas en reste : « *Nous avons démarré les formations et les conseils techniques personnalisés depuis le premier semestre 2019, et ainsi rejoindre les offres de services proposées par EPS dans les autres départements, c'est une vraie attente* ». En dehors du boulot, pour Philippe, c'est famille, moto (il est passionné de moto routière et enduro), et bien entendu, passionné de mécanique...



## DU NOUVEAU AU MAGASIN EPS, FRÉDÉRIC MANEVAL, L'ADN DU SERVICE

**Frédéric est heureux... Après quelques années loin des carrosseries, il revient enfin à ses premières amours...**

Frédéric a passé 18 ans comme magasinier et responsable de magasin chez PAD à Valence. Il quitte l'entreprise lors d'une restructuration et en profite pour partir vers d'autres aventures. Chez Renault Truck à Romans d'abord, et chez BELLIER à Valence, un distributeur réparateur de matériel agricole. De par son expérience, EPS Peinture, il connaît... Il connaît même une bonne partie de l'équipe commerciale pour l'avoir croisée au cours de ses expériences, le monde de l'automobile est petit... Aujourd'hui il rejoint l'équipe EPS, non sans



une certaine satisfaction : « *Je viens d'un CAP automobile et d'un CAP magasinier. Je connais bien le job et le réseau. C'est réellement un plaisir de me retrouver de nouveau dans ce métier de technique et de service que j'apprécie* ». Frédéric renforce l'équipe magasin au côté d'Arnaud Thivolle. Il est déjà attentif aux commandes et aux livraisons, non sans répondre aux questions techniques. Marié et papa de 2 enfants, en dehors du boulot Frédéric fait de la boxe vietnamienne pour travailler le cardio, et de la course à pieds. Dans tous les cas, Frédéric est dans les starting blocks, alors bienvenue chez EPS !



## RÉGIS MALCLÈS, LE SELF MADE MAN !



**Né en 1992, le Groupe Régis Malclès est devenu en quelques années un acteur national des métiers de l'industrie automobile.**

Le Groupe emploie aujourd'hui plus de 160 collaborateurs. Comme le précise Régis Malclès président du groupe : « Notre mission est de concevoir, financer, conseiller et gérer des équipements automobiles qui contribuent à l'amélioration de la

vie d'un transporteur ou d'un artisan au quotidien ».

L'activité repose dès le départ sur la vente de véhicules poids lourds et de véhicules utilitaires d'occasion. Régis Malclès va rapidement faire essaimer son affaire avec l'ajout de nouveaux services et de nouveaux points de vente (Cavaillon, Entraigues, Nîmes, Alès, et Montélimar). Le groupe obtient l'agrément pour la distribution et la réparation des véhicules poids lourds et utilitaires auprès de marques suivantes : MAN Truck et Bus, NISSAN Trucks, ISUZU Trucks, SCHMITZ CARGOBULL. Pour répondre à son positionnement, Régis Malclès développe des activités complémentaires : création de MATTP, une agence de vente et entretien de matériel TP/BTP, la location PL et utilitaires sous l'enseigne LOCATRUCK, CMVI, pour la partie carrosserie industrielle...

### CMVI carrosserie industrielle

CMVI est située à Cavaillon. Elle gère la construction sur mesure, la transformation et l'adaptation de tous types de véhicules. CMVI dispose d'un atelier tôlerie, une carrosserie constructeur pour toutes plateformes PL et utilitaires. Dotée d'un bureau d'études, CMVI répond aux cahiers des charges les plus exigeants. Agréée UTAC, CMVI carrosse des véhicules PL et utilitaires conformes au code de la route. Côté peinture, CMVI travaille la gamme STANDOFLEET pour la carrosserie pure, et la gamme SESTRIERE Industrie pour la partie construction industrielle.



## AZUR TRUCKS AVIGNON, UNE CARROSSERIE INDUSTRIELLE DU GROUPE IPPOLITO



**Difficile de parler de la carrosserie AZUR TRUCKS sans parler de son histoire... Une histoire qui débute avec le groupe Brun propriétaire de garages et concessions RENAULT TRUCK...**

A l'époque le garage Avignonnais ne dispose pas d'une carrosserie. Christophe TOMBARELLO, chef d'équipe à cette époque, propose la création d'activité. Petit à petit, la carrosserie allait se développer portée par les concessions RENAULT TRUCKS et le multimarque... En 2017, le groupe BRUN passe sous le pavillon du groupe IPPOLITO basé à Villeneuve Loubet et dirigé par Pierre IPPOLITO. La carrosserie passe sous enseigne AZUR TRUCKS, Groupe SOCOVI, enseigne des garages sur le Vaucluse. Présent sur plus de 40 points services dans la région PACA, le groupe IPPOLITO c'est plus de moyens, notamment côté services. Comme nous l'explique Christophe : « Avant c'était mécanique et carrosserie industrielle. Aujourd'hui, c'est aussi la location, les pneumatiques, le froid, les cars et bus, la gestion de parc... Une diversification rendue possible par la taille du groupe et ses savoir-faire ». AZUR TRUCKS Avignon c'est aujourd'hui 6 carrossiers, un chef d'équipe et un responsable d'atelier. Côté cabine, la carrosserie travaille la gamme SPIES HECKER. L'équipe

gère plus de 600 véhicules par an en carrosserie. Comme nous le confie Christophe : « Le groupe IPPOLITO est d'un apport extrêmement positif dans le sens du développement, que ce soit dans les activités annexes, la visibilité en prospection, le SAV... Nous allons prochainement intégrer la norme UTAC 3,5 Tonnes, ce qui nous permettra de faire de la construction, de la pose de bennes. Nous pourrons équiper les véhicules vendus directement en carrosserie, ce sera un service clé en main ». AZUR TRUCKS dispose de compétences multimarques. « Nous savons aussi bien faire du VL que du PL. Nous sommes aussi des spécialistes des cars et bus, notamment à la marque IVECO, dans ce sens nous nous démarquons de nos principaux concurrents ». Dans le futur, le groupe souhaite développer l'activité. Comme nous le précise Christophe, « Tout cela passera par un agrandissement de la structure, l'élargissement de notre clientèle, et l'augmentation de notre panel de services ».





## LES CONSEILS D'AYMERIC

# STANDOWIN IQ LE NOUVEAU SYSTÈME CONNECTÉ DE GESTION DES COULEURS DE STANDOX

Standowin iQ est le nouveau logiciel de recherche de teintes de Standox, connecté à internet. Il est bien plus qu'une version améliorée de Standowin. Aymeric MOULIN technicien couleur chez EPS nous parle de ce nouveau logiciel.

**Aymeric, en quoi ce nouveau logiciel se différencie t'il de l'ancien ?**

D'abord la base de données des formules est mise à jour en temps réel, ce qui permet un accès immédiat aux derniers produits et formules de teintes, il n'y a plus à faire de mises à jour manuelles

avec un DVD. Le logiciel apporte une sécurité renforcée des données grâce à la sauvegarde des formules personnelles des peintres sur le « cloud », avantage non négligeable en cas d'incident sur un ordinateur car les données peuvent ainsi



facilement être restaurées. Dans le cas de recherches récurrentes, il permet de gagner du temps car les cinq dernières recherches de teintes restent archivées et directement accessibles.

### Standowin iQ peut-il être utilisé en mode partagé ?

C'est lorsqu'il est connecté à Internet qu'il est possible d'exploiter pleinement les capacités de Standowin iQ. Les données sont accessibles depuis un ordinateur, un smartphone voire une tablette, et celles-ci peuvent être partagées entre plusieurs ateliers d'une même carrosserie. Cela procure une plus grande souplesse aux ateliers de grande taille et aux réseaux de carrossiers. Standowin iQ est compatible avec différents matériels informatisés, de la balance de pesée classique à des systèmes de dosage automatisés. Ce logiciel a été repensé afin de rendre les nombreux procédés de travail associés à la recherche de teintes plus efficaces.



## PROTECTION DE LA PERSONNE EN CABINE DE PEINTURE, UN ENJEU SALUTAIRE

**Pourrait-on imaginer un spationaute sortir dans l'espace sans combinaison, ou encore un plongeur sans sa combinaison et son bloc d'air comprimé ? Certains environnements industriels sont aussi hostiles**

**et de cabine de peinture sont de ceux-là...**

Au-delà des obligations réglementaires, une bonne protection de la personne est garante de la santé de l'opérateur. Même si certaines protections sont encore perçues comme des entraves

au travail, dans l'ensemble, les équipementiers ont fait un travail important pour mettre à disposition des protections faciles à mettre en œuvre et réellement efficaces... moyennant quelques bons usages...

### Quelques rappels de bon sens...

- Vos combinaisons. A long terme elles sont chargées en particules qui se disséminent, lavez-les régulièrement ou travaillez avec des combinaisons jetables.
- Mettez systématiquement des gants pour vous protéger des particules et solvants.
- Changer vos masques et cartouches filtrantes, ils ne sont pas éternels...
- Protégez vos yeux avec masques et/ou lunettes contre projections et poussières.
- Idem pour vos pieds, chaussez vos chaussures de sécurité !



## CIRE CORPS CREUX CAVITY WAX PLUS

**La cire 3M™ Cavity Wax Plus 08852 est une cire "corps creux" destinée à protéger les cavités de la carrosserie contre la corrosion. On l'utilise dans les intérieurs de porte, d'ailes, de haillons, ainsi qu'à l'intérieur des pièces structurales comme les longerons, etc...**

La cire 3M Cavity Wax Plus apporte une protection contre la corrosion des intérieurs de panneaux



et des pièces de structure. Cette protection est efficace sur l'aluminium comme sur l'acier. Elle s'applique et reste souple après que les travaux de remise en peinture aient été terminés.

Disponible en aérosol de 532ml, elle doit être utilisée avec les tuyaux diffuseurs flexibles 3M08851WK. Ces tuyaux sont disponibles en 3 longueurs différentes.

# CORMACH PUMA DÉMONTE PNEUS AUTOMATIQUE 30"

Depuis une dizaine d'années, la société EPS distribue la marque CORMACH qu'elle importe directement de chez le fabricant en Italie. Nous vous proposons ci-dessous, le modèle PUMA, qui permet de démonter automatiquement tous les pneus en un temps record, tout en sauvegardant les jantes, le tout pour un investissement et un rapport qualité prix remarquable.

## Principales caractéristiques :

- Démonte-Pneus automatique pour pneus à profil bas et run flat
- Convient aux jantes jusqu'à 30"
- Vitesse de rotation variable par contrôle de la pédale.
- Dispositif de levage de roue par pédale.
- Bras oscillant automatique à commande latérale et commandes pneumatiques.
- Pneumatique sans mode levier, équipée de protections en plastique.
- Dispositif gonflable par contrôle de la pédale



- Entièrement assemblée avant envoi.
- Garantie 12 mois (sauf accessoires)

## Spécifications techniques :

- Diamètre max jante : 47"
- Largeur de la jante max : 15"
- Diamètre de serrage de la jante (externe) : 12"-30"
- Vitesse de rotation : 7-18 rpm
- Pression d'exercice : 8-10 bar
- Alimentation: 230 V

## EPS EST CHOISI POUR LE LANCEMENT DU NOUVEAU SYSTÈME DE PEINTURE À GODETS JETABLES 3M™ PPS™ 2.0

**Le nouveau système de godet poche PPS (Paint Preparation System) facilite le travail en atelier et vous fait économiser de l'argent.**

Ce système rend les godets et filtres traditionnels superflus. La peinture est mélangée et pulvérisée à partir d'une seule poche jetable avec filtre intégré et couvercle. Au final, un système innovant qui diminue drastiquement le temps de nettoyage du pistolet et de contact avec les solvants, vous gagnez en productivité et en confort d'utilisation.



### Nouveau godet, 6 axes d'amélioration

- Nouvel adaptateur, plus large, avec 4 points de contact,
- Système de verrouillage du couvercle 1/4 de tour intégré,

- Couvercle en forme de dôme avec filtre sur toute la surface
- Nouveau godet rigide dans chaque carton de PPS
- Fenêtre de visibilité
- Bouchon plus large

### Avantages du système PPS « Paint Preparation System 2.0 » de 3M

- Seulement un godet pour mélanger et peindre
- Aide à faire la quantité optimale de peinture
- Economie de 70% sur les solvants de nettoyage
- Système fermé - pas de contact avec les poussières extérieures
- Système plus rapide du mélange au rangement
- Moins d'exposition aux solvants
- Le pistolet fonctionne dans toutes les positions, même tête en bas
- Disponible en dimensions : 200, 400, 650 & 850 ml

## RUBAN DE TRANSITION LISSE 3M

**Dans les nombreuses nouveautés 3M, le ruban de transition lisse va bouleverser vos habitudes de masquage...**

L'adhésif placé au centre du ruban laisse passer les brouillards sous une partie du ruban, ce qui permet à la couche suivante de recouvrir intégralement la couche précédente après avoir retiré le ruban.

Le ruban de transition lisse permet à lui seul un masquage plus rapide, avec une forte adhésivité sur le vernis mais aussi un aspect adhésif lui permettant d'être posé puis repositionné plusieurs fois, fini le gaspillage. Le ruban de transition lisse permet également d'éviter la création d'arêtes de peinture marquées lors du passage en peinture. La finition s'en trouve également facilitée car, vous n'êtes plus obligé de poncer ou de lustrer. De fait, le ruban de transition lisse fait des merveilles sur le masquage d'arêtes ou de zones de type pavillon, sur les demi-panneaux, le dégradé de porte, les contours de phares, de raccords, etc...



### Avantages produit

- Peut remplacer le ruban retourné partout, plus rapidement et plus nettement.
- Aucune ligne prononcée n'est alors visible, le fini est parfait.
- Idéal pour le masquage des arêtes, les montants de portes, capots, ailes.



## CARROSSERIE INDUSTRIELLE DE PROVENCE, LA CONSTRUCTION SUR-MESURE

**Didier RICARD est gérant de la Carrosserie Industrielle de Provence, basée à Saint-Saturnin-Les-Avignon. Après quelques années passées dans le métier pour le compte de grandes enseignes comme IVECO ou FREQUIN, Didier décide de s'installer à son compte en avril 2003 à Saint Saturnin.**

Un début à 2 personnes pour lancer l'activité et en 2016, le déménagement sur le site actuel. 1900 M<sup>2</sup> de surface, 2 cabines de peinture PL, et 23 personnes dans l'effectif...

Comme nous l'explique Didier RICARD : « Chez nous, la valeur ajoutée, c'est la construction sur-mesure ! Nous prenons un projet et le réalisons intégralement en interne, ce qui nous permet de maîtriser les process et les délais ». La Carrosserie Industrielle de Provence est opérateur qualifié UTAC. « Nous travaillons à la demande de nos clients, essentiellement des concessionnaires et des transporteurs. Carrosserie, tôlerie, groupe froid, décoration, bâches, marquage... nous intégrons chacun des savoir-faire. Nous livrons des produits normalisés qui répondent aux cahiers des charges les plus stricts ». La carrosserie est aussi le représentant sur 13 départements des remorques de la marque KRONE en construction et réparation. Elle a aussi développé la réparation mobile avec un camion qui



tourne sur les parcs ou en assistance extérieure. Equipée de 2 cabines dont une de 17 mètres, la carrosserie répond parfaitement aux exigences du métier. Côté peinture, la carrosserie travaille en STANDOFLEET.

Avec un peu plus de 1500 véhicules par an entre neuf et réparation, l'entreprise s'impose comme un acteur de poids dans la profession. La Carrosserie Industrielle de Provence c'est aussi une affaire familiale. Familiale car Didier s'est entouré de sa femme Sandrine qui gère la comptabilité, et de sa fille Emilie qui s'occupe de la partie décoration et marquage. Familiale aussi comme son management. Comme nous le précise Didier « Mes personnels, dont certains sont là depuis le début de l'aventure, sont au centre de toutes mes attentions, c'est une des clés pour travailler dans la bonne humeur et livrer des produits techniquement et qualitativement irréprochables... ».

Côté développement, même si les embauches de personnes compétentes compliquent le développement, les demandes sont là. « Nous travaillons actuellement à muscler notre bureau d'étude, et travaillons sur une organisation avec moins de Didier RICARD... ». Avec ses 30 ans dans le métier, quand Didier n'est pas au volant de son entreprise, il est président de club de foot de Vedène ou en route pour une partie de pêche à Port Camargue.



## EPOXY 3000 ET ASPI 3000 SPÉCIALISTE DE LA FINITION DE SURFACE

**Depuis mars 2018, Xavier GRIMAULT est le nouveau dirigeant des entreprises EPOXY 3000 et ASPI 3000, des entreprises spécialisées dans l'application de peintures poudres et de peintures liquides.**

C'est après avoir cédé sa précédente activité dans le négoce de batteries, piles et accumulateurs que Xavier Grimault songe à reprendre une entreprise. Sa rencontre avec Pascal FAVIER sera déterminante. Comme il nous l'explique : « Le courant est tout de suite passé, et bien que n'étant pas de la partie, j'ai aussi eu rapidement le feeling avec le produit et les process ». Aux commandes de l'entreprise depuis mars 2018, Xavier GRIMAULT souhaite continuer le travail entrepris par son prédécesseur : « Notre savoir-faire se positionne avant tout sur de la petite série et sur des grosses pièces. Nous

visons à pénétrer des marchés comme le nucléaire, le ferroviaire, l'hydraulique... A ce titre nous sommes en train de mettre en place la certification ACQPA 2 ». Côté peinture liquide, l'entreprise travaille depuis de nombreuses années avec EPS sur la gamme INTERNATIONAL de chez AKZO. « EPS est un partenaire précieux... » nous précise Xavier. « D'abord par sa capacité de réaction, ensuite pour son accompagnement, ses conseils techniques. Il n'est pas rare que nous allions à des rendez-vous client ensemble afin de défendre les spécifications techniques de nos process et de nos produits ». Quand on lui parle d'avenir, Xavier se veut rassurant et conquérant : « La conquête de certains marchés est en cours. Moyennant une orientation vers plus de technicité, le potentiel de développement est bien présent. Dans ce sens, la formation de mes équipes sera un atout déterminant ».



# CARROSSERIE OPEL VALENCE, BERNARD PIRAUD, L'EXIGENCE DE LA QUALITÉ

**Rencontrer Bernard PIRAUD, c'est faire un bond dans les années quatre-vingts. L'année de son intégration dans le groupe BRUN créée en 1972 à Valence...**

Bernard débute en tant que carrossier peintre. Il va rapidement gravir les échelons pour prendre en 2003 la responsabilité de chef d'atelier. Comme il nous l'explique : « L'entreprise était installée rue de Verdun. Ensuite nous sommes montés sur le site actuel en 2003 ». En 2008, l'entreprise passe sous le giron du groupe MORIN, 6<sup>ème</sup> groupe de distribution de véhicules au niveau national. 2018 voit la reprise de l'entreprise par Michel MAGGI, propriétaire de la concession OPEL à Montélimar et Bollène, KIA et SUZUKI toujours à Montélimar. Un changement dans la continuité de l'entreprise, comme nous l'explique Bernard. Premier objectif : « Que nos clients restent chez nous ! De fait nous mison beaucoup, et depuis des années sur la relation client. Une relation que nous voulons personnalisée. Nous essayons ainsi de présenter les équipes à chacun de nos clients acheteur, ça facilite la relation ». Autre changement avec l'intégration dans la sphère MAGGI, l'augmentation du volume de véhicules VO, et la mise en place d'une carte « Tranquillité » avec des avantages financiers à la clé, « Une autre façon de lier les clients à nos services ». L'effectif de la carrosserie est aujourd'hui de

7 personnes avec certainement une embauche début 2019. Un volume d'environ 700 réparations/an, dont 80% avec agréments (MAIIF, ALLIANCE, MATMUT et COVEA FLEET). Côté technique, la carrosserie travaille en peinture SPIES HECKER. Comme nous le précise Bernard, « Pour la peinture, depuis mes débuts en 1980, on a essayé plusieurs marques, allant même jusqu'à travailler avec des achats centralisés au niveau du groupe. Nous sommes passés en SPIES HECKER lors du passage sous pavillon MAGGI. A l'époque, EPS nous a bien dépanné lors de la transition complexe entre les 2 groupes, il faut dire que ça fait 39 ans que je connais Eric MALLÉN et Gilbert FAURE ! » A écouter Bernard, Le changement de marque a été très bien vécu en interne. « Avec ce changement de marque nous avons des résultats excellents. Les technico-commerciaux SPIES HECKER et EPS, Thibault et Aymeric, sont hyper compétents. Nous sommes passés de plusieurs couches à 1..., les teintes sont parfaites, par contre, ce sont des produits plus exigeants sur le plan technique ». Quand il n'est pas dans sa carrosserie, Bernard est un passionné de moto et de football (il a joué en 3<sup>ème</sup> division) ou alors il bricole en famille dans les maisons de ses filles... elles lui confient certainement les mises en peinture...



## LES CONSEILS DE CHRISTOPHE

### Et si vous économisiez de l'énergie sur vos réseaux d'air comprimé ?

Plusieurs mesures simples peuvent être mises en place pour économiser de l'énergie lors de l'utilisation d'air comprimé.

#### Limiter la pression de production

Réduire la pression de production de 1 bar revient à économiser 7 % de la consommation d'électricité due à la production d'air comprimé. Si l'ensemble des équipements ne demande que 6 bars de pression, mais qu'une seule machine a besoin de 8 bars pour fonctionner, il vaut mieux isoler la machine la plus gourmande en l'équipant d'un compresseur spécifique. L'ensemble du réseau pouvant-être maintenu à 6 bars seulement.

#### Les fuites, une source de pertes d'énergie

On estime à 30 ou 40 % le taux de fuite potentielle sur les réseaux d'air non entretenus. Pour éviter ce gaspillage d'énergie, il est recommandé de procéder au moins une fois par an à la recherche de fuites.

#### Période d'inactivité ? Arrêtez les compresseurs !

Les compresseurs sont généralement laissés allumés en continu, souvent en raison de procédures d'arrêt complexes. Pour réaliser des économies d'énergie, il est préférable d'arrêter les

compresseurs et de prévoir un petit compresseur qui viendrait répondre à des besoins ponctuels.

#### La récupération de la chaleur

Sur un compresseur, la grande majorité de l'énergie utilisée est transformée en chaleur. Cette chaleur est alors transmise à l'air ambiant, à l'air comprimé ainsi qu'à l'huile. Pour faire des économies, il est possible de récupérer 70 % de la chaleur sur le refroidissement de l'huile grâce à des méthodes de récupération standardisées.





# ESPACE AUDIBERT À LARAGNE-MONTÉGLIN

**C'est en 1986 que débute la saga Audibert à Laragne. Une création pure du père, Serge Audibert. Le garage prend la marque Ford. L'activité carrosserie démarre en 1987. Achat d'une cabine de peinture et agrandissement. En 1994, l'entreprise déménage pour s'agrandir sur son site actuel...**

Entre temps, Walter l'un des fils de Serge rejoint le garage familial en tant qu'apprentis carrossier. Il a fait ses armes comme carrossier chez HUSSON un constructeur sur la commune de Lazer.

Comme nous l'explique Walter : « Dès le départ il y a eu une bonne entente avec mon père. Ensuite j'ai passé 7 ans sous la responsabilité d'un chef carrossier, un maître ouvrier, un grand frère qui m'a appris mon métier... C'est maintenant un ami ». En 1994, il y a la disparition de Yohan, ce frère qui était aux commandes de la partie administrative et du magasin. La vie continue malgré tout.

1996 construction d'un hall VO et VN. L'entreprise travaille avec les marques Peugeot, et Toyota... Comme nous le précise Walter : « A l'époque je suis passé sur le poste mécanique, ensuite j'ai fait du bureau pour seconder mon père après le décès de mon frère. J'ai aussi fait de la vente VN et VO... ». Nouvelle tragédie en 2000 avec le décès accidentel de Boris, l'autre frère de Walter qui se formait à la partie administrative de l'entreprise. Suite à cet évènement, Magalie l'épouse de Walter rejoint le garage pour s'occuper de la gestion. Nouveau virage en 2005, Walter prend la gérance de l'entreprise. Aujourd'hui Walter travaille toujours avec son père au développement du garage qui compte maintenant 14 personnes. Côté carrosserie, l'entreprise travaille avec la

gamme SPIES HECKER. De plus comme nous l'explique Walter : « J'ai une très vieille relation avec Philippe, on se connaît depuis que l'on est même, de fait on travaille sur la confiance ».



## Juin 2018, rachat du garage COUTTON, agent Renault

L'ex garage COUTTON est à deux pas du garage AUDIBERT. Comme nous l'explique Walter : « L'idée de base c'était de devenir agent RENAULT, c'est tout de même la première marque française... ». Même si les ventes ne sont actuellement pas très développées, le garage dispose d'un beau potentiel de 80 véhicules /an en VN et 150 à 200 véhicules en VO. « On travaillera la mécanique au garage, la partie carrosserie sera naturellement sous traitée au garage Audibert ». La nouvelle entreprise monte doucement en change avec une secrétaire, un vendeur VO et 3 techniciens. Plutôt du style bourreau de travail, Walter arrive parfois à lever le pied... : « Je suis passionné d'automobile. J'ai fait du rallye avec une Escort RSI, une 106, une FORD Focus KITCAR... J'aide l'Autosport du

Laragne, avec des prêt de véhicules, nous sommes toujours là si besoin... Je m'occupe de mes 2 enfants, et j'aimerais parfois revenir à mes premières amours et refaire de temps en temps de la carrosserie ».

## FLORENCE GETE ÉLEVÉE AU GRADE DE CHEVALIER DE L'ORDRE NATIONAL DU MÉRITE

Florence GETE, gérante du groupe GETE automobiles à Guilherand-Grange (07), et présidente nationale du Groupement des Agents Automobile Peugeot ; s'est vue remettre par Madame Fabienne Manoz, présidente de la Chambre des Métiers de l'Ardèche, les insignes de Chevalier de l'Ordre National du Mérite le vendredi 13 avril, en présence de nombreux élus, collègues et amis. Toutes nos félicitations.



## CHALLENGE KARTING 2018

Toujours un franc succès pour notre rencontre de karting du mois de juillet à la Roche de Glun. Vous n'étiez pas là parmi les 96 participants ? Dommage, pensez à réserver pour 2019...



## VOYAGE EN LAPONIE, DÉPAYSEMENT ASSURÉ

Nous étions en Laponie du 03 au 07 avril 2018 ! Visite, rando en moto neige et sauna dans une ambiance sympa à faire fondre la glace. N'hésitez pas à vous joindre à nous pour les prochains voyages.



EPS VALENCE (Siège social)

169, rue de la forêt - 26000 Valence  
Bureaux 04 75 82 42 01 // Magasin 04 75 82 42 06  
✉ contact@eps-peinture.fr

EPS AVIGNON

Avenue du compagnonnage - ZI de fontcouverte - 84000 AVIGNON  
Bureaux 04 90 87 01 01 // Magasin 04 90 89 10 73  
✉ commandes84@eps-peinture.fr

 www.eps-peinture.fr