

123 Pare-Brise confirme sa trajectoire de croissance et accélère son déploiement en France.

Créée en 2020 par des professionnels aguerris du secteur, 123 Pare-Brise poursuit sa montée en puissance sur le marché français du vitrage automobile. L'enseigne s'appuie sur un modèle de réseau intégré succursaliste, lui permettant de garantir une qualité de service homogène sur l'ensemble du territoire et de maîtriser pleinement l'expérience client dans chacun de ses centres.

Portée par une dynamique d'ouvertures soutenue, l'enseigne compte aujourd'hui 173 centres en France et plus de 1 200 collaborateurs, confirmant sa capacité à se déployer rapidement sur un marché en pleine transformation. Après avoir franchi fin 2025 une étape clé avec sa première implantation en région parisienne, à Savigny-le-Temple, 123 Pare-Brise poursuit activement son maillage territorial. L'enseigne, aujourd'hui premier réseau non agréé intégré de France, souhaite devenir l'alternative naturelle au leader du marché.

Un rythme d'ouvertures soutenu au service d'un maillage territorial en accélération

Avec son arrivée en région parisienne fin 2025, 123 Pare-Brise est désormais présent dans l'ensemble de l'Hexagone. Cette croissance rapide s'inscrit dans une stratégie claire : renforcer la proximité avec les automobilistes et répondre à une demande croissante en matière de réparation et remplacement de vitrage.

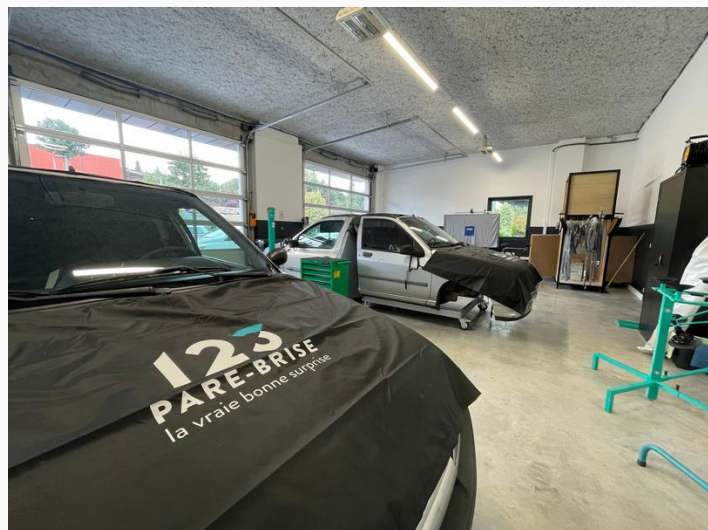
Sur le premier trimestre, **10 nouveaux centres ont déjà été inaugurés**, illustrant la dynamique d'expansion du réseau. L'enseigne poursuit ainsi son objectif d'atteindre 200 agences d'ici fin 2026,

Au-delà de son développement territorial, l'entreprise accélère également sur le marché du BtoB, avec la mise en place d'équipes dédiées, tant sur le plan commercial que via son call center, afin d'adresser de nouveaux segments de clientèle.



Une croissance qui s'accompagne d'un renforcement des équipes

Le développement du réseau s'accompagne d'une forte dynamique de recrutement. En quelques années, 123 Pare-Brise a structuré ses équipes pour accompagner son expansion nationale et soutenir l'activité de ses centres. L'entreprise compte désormais plus de 1 200 collaborateurs, répartis dans toute la France, aux métiers techniques, commerciaux et opérationnels.



Pour accompagner cette croissance, l'enseigne a également créé son propre organisme de formation, 123 Formation, et ouvert en 2024 un centre de formation intégré à Bourgoin-Jallieu, au sein de son siège historique. Ce centre permet de former les nouvelles recrues aux métiers du vitrage automobile, notamment à travers le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) d'Opérateur Vitrage, et de transmettre les standards techniques et de service propres à l'enseigne.

Cette dynamique s'inscrit dans une volonté plus large de former les équipes dès leur arrivée et tout au long de leur parcours, afin de garantir la qualité des interventions et l'excellence du service client.

Une expérience client pensée comme un « service 6 étoiles »

Chez 123 Pare-Brise, la qualité de service constitue un marqueur fort de l'enseigne. Tous les centres sont notamment équipés pour le calibrage des caméras d'aide à la conduite, une technologie aujourd'hui indispensable sur les véhicules récents.

L'enseigne se distingue également par une expérience client particulièrement soignée : accompagnement dans les démarches auprès des assureurs sans avance de frais, franchise offerte jusqu'à 200€, 0€ de reste à charge ainsi que différents services destinés à faciliter la vie des automobilistes (véhicule de courtoisie, espace de travail avec wifi, restitution du véhicule nettoyé).



Une approche responsable et transparente du métier

Fidèle à sa promesse de transparence, 123 Pare-Brise s'inscrit dans une démarche responsable vis-à-vis des clients comme des assureurs. Chaque véhicule fait l'objet d'un diagnostic précis afin de déterminer l'intervention la plus adaptée. Lorsque cela est possible, l'enseigne privilégie la réparation plutôt que le remplacement du pare-brise, dans le respect des critères de réparabilité.

Attachée à une pratique juste du métier, 123 Pare-Brise applique strictement les recommandations tarifaires des constructeurs et soutient les assureurs dans la lutte contre certaines dérives du secteur, telles que la fraude à l'assurance ou la surfacturation. Si l'enseigne propose, comme d'autres acteurs du marché, des offres promotionnelles pour ses clients, leur coût est intégralement assumé par l'entreprise et non répercuté sur les prestations, garantissant ainsi une facturation transparente et conforme aux standards du secteur.

L'appui stratégique du groupe Cary.

Avec l'entrée du groupe Cary, l'un des leaders européens du vitrage automobile, à son capital en janvier 2025, 123 Pare-Brise s'appuie sur un partenaire solide pour accompagner sa prochaine phase de développement.

Cette alliance permet à l'enseigne de bénéficier de l'expertise et des ressources d'un groupe européen, notamment sur des sujets structurants comme la RSE, la supply chain ou la sécurité informatique, tout en renforçant ses relations avec les grands assureurs internationaux.

Le groupe Cary accompagne ainsi la croissance de 123 Pare-Brise tout en laissant à l'équipe dirigeante la conduite opérationnelle du réseau, garantissant la continuité de sa stratégie et de son développement.