

Automobile

Un professionnel du vitrage dénonce la mort programmée du métier

A côté d'Evreux (Eure), Glass Express, spécialiste du remplacement de vitrage automobile, est une entreprise en pleine expansion. Son président, Samuel Brigantino, dénonce les conséquences de la mainmise des assureurs sur le marché.

Récemment, un des leaders de l'assurance a racheté l'un des leaders agréé du monde du vitrage automobile. « Par agréé, on entend prescrit par les assureurs, explique Samuel Brigantino, président de Glass Express. En tant que tête de pont des indépendants, et avec plus de dix-huit ans d'expérience, je me dois de dénoncer ces agissements : le donneur d'ordre ne peut pas être le payeur. Ce n'est pas sain ! »

« De fait, **la liberté de choix du consommateur** est largement remise en question : l'assureur prescripteur met tout en œuvre pour que son client aille chez son partenaire agréé en lui faisant croire par exemple, qu'il devra avancer les frais et payer un reste à charge. C'est faux ! Par conséquent, s'il a légalement la liberté de choisir le prestataire qu'il veut faire intervenir, le consommateur reste toujours très influencé par les indications de l'assureur, et cède souvent à ses arguments. »

Par ailleurs, lorsque une assurance agréée un prestataire, elle va exiger de lui des négociations tarifaires très basses. Conséquence directe : pour pouvoir survivre, l'entreprise agréée doit réduire les coûts et c'est la qualité de service qui s'en ressent. « Je préfère mettre le client au centre de l'équation, plutôt que de faire des remises à des compagnies d'assurance ! », affirme Samuel Brigantino.



POURQUOI A-T-IL RENONCÉ À L'AGRÈMENT DES ASSUREURS ?

Samuel Brigantino alerte sur des pratiques qui mettent en péril les acteurs indépendants du secteur.

« Aujourd'hui, si les non-agr es sont plus nombreux que les agr es, ce rachat par un assureur est **un moyen de pression supplémentaire sur les indépendants**. Ne pas être agrée, c'est ne pas subir la pression des assurances qui tirent les prix de nos prestations vers le bas, par le biais d'experts automobiles mandatés et pay s par elles. Je préfère privilégier mes clients que faire des « cadeaux » financiers aux assureurs. Par exemple, nous leur offrons la franchise ! Les assureurs, au mépris de la loi Hamon, nous font payer notre indépendance, en ralentissant et en ne respectant souvent pas le montant de nos factures. Ces problématiques sont extrêmement pénalisantes pour une entreprise comme la nôtre. Il est temps que les professionnels du vitrage indépendants montrent qu'ils peuvent tenir le rôle du pot de fer ! »

Samuel Brigantino est à disposition des médias pour évoquer et clarifier ce sujet.