



RAPID PARE BRISE SE DEVELOPPE ET INNOVE TOUJOURS

RAPID PARE BRISE tient ses objectifs avec plus de **100 000 pare-brises posés en 2016**. L'enseigne a ouvert **200 centres ces 4 dernières années** et affirme ainsi sa volonté de devenir un acteur incontournable sur le marché du remplacement de vitrage automobile.

RAPID PARE BRISE s'entoure des meilleurs pour avancer encore plus vite : Ainsi, Philippe MICHEL, ancien Directeur des Opérations de Carglass a pris la direction générale de la société pour partager son expertise sectorielle afin d'accélérer le développement de l'enseigne.

La nouvelle organisation du siège renforce le département Opérations ainsi que les services Relation Client et Communication. Si les récents recrutements ont tous une expérience préalable dans le monde du vitrage automobile, les cofondateurs Louis Timur et David Vrel conservent la dynamique entrepreneuriale qui a permis à RAPID PARE BRISE de se différencier des acteurs historiques du secteur. Ainsi, des méthodes de communication innovantes sont en expérimentation pour compléter les avantages compétitifs de la société.

Cette montée en puissance accompagne un niveau d'exigence accru en termes de qualité de service et de respect des normes internes et réglementaires, avec des gains en uniformisation. Ainsi, plusieurs centres ont été repris par l'enseigne qui projette l'ouverture de centres en propre dans certaines régions. D'autre part, un centre de formation opérationnel de 1200 m² vient d'être inauguré à Lille et va permettre de former encore plus de techniciens.

RAPID PARE BRISE INVENTE LA BLUE CARD

En plus des



promotionnelles habituelles (franchise remboursée ou 100 euros offerts) RAPID PARE BRISE innove véritablement en lançant un produit unique sur le marché :

La **Blue-Card** assure contre le bris de glace, les pare-brises et les lunettes remplacés dans un centre RAPID PARE BRISE, pendant 1 an.

RAPID PARE BRISE propose ce nouveau service grâce à un dispositif adossé à AIG, l'un des plus grands assureurs mondiaux.

Cette offre, sans comparaison, permet aux sociétés d'assurance et aux mutuelles de ne pas avoir à prendre en charge le remboursement d'un second sinistre. Le client n'a aucune déclaration particulière à faire auprès de son assurance évitant ainsi les franchises et les risques de résiliation.

En résumé, pour le client et son assurance, la Blue-Card, c'est 0 sinistre, 0 dossier administratif, 0 Euro ! Comme nul autre acteur du secteur, RAPID PARE BRISE contribue ainsi à faire baisser la sinistralité alors même que qu'elle était déjà la seule enseigne à ne jamais facturer une réparation d'impact sur un pare-brise remplacé dans l'un de ses centres.

Dans ce même souci d'intégrité vis-à-vis des professionnels du secteur et des assureurs automobiles, RAPID PARE BRISE achèvera prochainement la déploiement d'un progiciel de facturation permettant de garantir la tarification la plus juste pour chaque.

En retour, l'enseigne a été invitée à participer à la 16^{ème} édition des Journées du Courtage, le rendez-vous annuel des courtiers et des assureurs.

RAPID PARE BRISE CONFIRME UNE AMBITION EUROPEENNE

Fort du succès de ses offres innovantes en France, le groupe accélère de son déploiement Belge sous la marque RAPID AUTO GLAS.

Les premiers centres en Belgique ont réalisé des résultats prometteurs et 20 ouvertures sont envisagées en 2017.

De même, au Luxembourg ainsi qu'en Allemagne, un plan de développement ambitieux fera suite aux premières ouvertures récentes dans ces pays.

