

# Glastint

Les experts du film et du vitrage

## Glastint

Les experts du film et du vitrage

Réparation  
et Remplacement  
Pare-brise, Vitres latérales...

Pose de Films  
Automobile et Bâtiment

Services spécialisés :  
Protection et sécurisation de votre véhicule  
Installation d'alarme, Feuilles de sécurité  
Renforcement mural  
Lustrage et dégraissage...

REPLACEMENT DE  
PARE-BRISE  
FRANCHISE REINBOURSE



## Glastint

Les experts du film et du vitrage

# Franchise Glastint

## Interview des Franchisés

Janvier 2019



# Interview de Jérémie Di Giorgio

Franchisé Glastint Cenon et Mérignac

# Interview de Jérémie Di Giorgio

Franchisé Glastint Cenon et Mérignac



## > Pouvez-vous vous présenter et présenter votre activité ?



**Jérémie Di Giorgio** : J'ai rencontré mon associé Mathieu Rousseau dans une ancienne vie professionnelle, nous travaillions à l'époque dans l'industrie électronique. Nous avons eu envie d'entreprendre ensemble. Nous avons donc profité d'un plan de licenciement pour quitter l'entreprise... et créer notre propre structure au sein de la franchise Glastint. Nous étions à cette époque les 4es franchisés du réseau !

Nous avons ouvert un premier centre Glastint en 2003 à Mérignac, puis un second centre à Cenon en 2006 et enfin, nous avons ouvert le centre Glastint Brive en 2010. Dans nos 3 centres, chacun a sa spécificité même si nous pratiquons dans chacun des centres, l'ensemble des métiers GLASTINT : le centre de Mérignac est historiquement plus centré sur l'activité automobile, car il est situé dans une zone assez prospère, à côté de nombreux concessionnaires.

À Cenon, nous bénéficions de moins de prescripteurs automobiles, nous avons donc orienté notre activité sur le bâtiment.

Enfin, à Brive, où nous sommes associés avec Amaury Amelot, nous pratiquons indifféremment les activités films automobile, remplacement de pare-brise et bâtiment.

## > Pourquoi avoir choisi de rejoindre l'enseigne Glastint ? Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ?



**JDG** : Glastint était le seul réseau évoluant sur le secteur du film pour vitrages, alors, non !

Par contre, nous avons eu un vrai coup de cœur pour le produit film, qui avait pour nous un énorme potentiel, même si à cette époque l'essentiel de l'activité concernait l'automobile (les vitres teintées).

Autre point important, le réseau était au démarrage, on pouvait faire évoluer les choses et apporter notre pierre à l'édifice, c'était un point essentiel pour nous.

# Interview de Jérémie Di Giorgio

Franchisé Glastint Cenon et Mérignac



**> Vous avez donc accentué votre activité bâtiment à Cenon. Quelles actions menez-vous pour développer votre business et votre clientèle ? En quoi le franchiseur vous apporte des solutions ?**

**JDG :** En effet, nous avons choisi de concentrer notre développement sur l'activité bâtiment car il s'agit d'un marché important, un secteur très porteur. La pose de films bâtiment est également très intéressante techniquement parlant. La qualité des interlocuteurs, l'approche commerciale nous conviennent aussi beaucoup. Et puis, l'activité est très rentable car les montants en jeu sont plus importants. D'ailleurs, en pleine période de réglementation sur les vitres teintées, nous avons choisi de recruter 3 techniciens bâtiment, afin que Mathieu et moi puissions-nous concentrer sur le développement commercial. Nous participons à des Clubs d'entreprises pour élargir au maximum notre réseau professionnel. Nous profitons également des chantiers effectués pour identifier des besoins dans l'entourage de nos clients, et ainsi rebondir sur de nouveaux chantiers.

Nous effectuons enfin du démarchage en direct, notamment vers les collectivités.

Le franchiseur a lui aussi fait beaucoup pour l'activité bâtiment en créant le statut de Franchisé Grands Comptes Bâtiment, un statut à part pour certains franchisés qui souhaitent être moteurs dans cette activité. Nous avons travaillé de concert avec le franchiseur et les autres franchisés référents pour développer une méthode de travail. L'objectif consiste à faire remonter au niveau national des contacts locaux, mais aussi de déployer au niveau local les contacts envoyés par le responsable Grands Comptes de l'enseigne.

À cette heure, plusieurs chantiers sont en cours de signature.

**> Qu'en est-il de votre activité dans l'automobile ?**

**JDG :** Le centre Glastint Brive est très actif dans l'automobile, qu'il s'agisse de pose de films ou de remplacement de pare-brise. C'est vrai que nous avons un peu tardé à proposer le remplacement de pare-brise dans nos centres de Mérignac et Cenon, mais c'est désormais chose faite. Le franchiseur a mis en place un système de cession de créance qui permet aux clients assurés tous risques ou contre le bris de glace de ne pas payer la prestation de remplacement. Cela va beaucoup aider à développer l'activité.

Concernant le film, même si nous avons connu une baisse d'activité logique durant la réglementation sur les vitres teintées, les commandes repartent à la hausse depuis plus d'un an. Nous travaillons beaucoup avec les prescripteurs, ce qui nous assure des volumes de commandes très importants.

**> Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?**

**JDG :** Comme tout chef d'entreprise, le futur franchisé Glastint doit faire preuve de dynamisme, être investi dans son travail. Et bien sûr, il doit aimer le produit qu'il propose, y croire, afin de mieux le vendre.