

# PLANÈTE GRÊLE

HAIL PLANET : A SELAGIP WORLD JOURNEY



Janvier 2016



## SOMMAIRE

- Bilan de la saison 2015
- Garantir la qualité  
Formation et sous-traitance
- Technicien : Alexy Capuano

## SUMMARY

- 2015 Season's Review
- To guaranty quality  
Training and subcontractors
- Technician : Alexy Capuano

[www.selagip.com](http://www.selagip.com)

**CONSTRUCTEURS**  
MANUFACTURERS

**GESTIONNAIRES DE PARC**  
COMPOUND MANAGERS

**LOGISTICIENS**  
LOGISTIANS

**LOUEURS**  
CAR RENTAL COMPANIES

**ASSUREURS**  
INSURANCE COMPANIES

**selagip**  
Les pionniers du DSP  
The Paintless Dent Removal Pioneers

## EDITO

First, we take early this year to wish you all the best for 2016. May this new year bring you everything you expect, both in your professional and personal life. We hope 2016 allows us to be in regular contact, to develop business between our various entities. In our last newsletter, we talked moderate activity. This impression of early summer was confirmed throughout the 2015 hail season. After an exceptional 2014 season in number of hail damages claims, 2015 is also an outstanding season, but this time, for the lack of hail insurance claims. This situation, if it pleased our insurance customers is less encouraging for us. However, we will show you how we have coped this unprecedented situation for our company. SELAGIP could generate business with its loyal customers and new network partnership with the dealer network which we mentioned in the newsletter number 6. With the increase in our sales force, we organized a visit to all our customers, throughout the French national territory. These visits allowed us to better understand your expectations and adapt our offer. We have also set up a local activity, visiting such businesses committees to propose our know-how. In this issue, we will present our methods of recruitment and training, both for our employees, and also for our subcontractors. Finally, our technician Alexy Capuano will be the highlighted employee on this newsletter.

Tout d'abord, nous profitons de ce début d'année pour vous présenter tous nos vœux pour 2016. Que cette nouvelle année vous apporte tout ce que vous espérez tant au niveau professionnel que personnel. Que 2016 nous permette d'être régulièrement en relation, afin de développer les affaires entre nos différentes entités.

Dans notre dernière newsletter, nous avons évoqué une activité modérée. Cette impression de début d'été s'est confirmée tout au long de la saison "grêligène" 2015. Après une saison 2014 exceptionnelle en nombre de déclarations de sinistres grêle, 2015 est aussi une saison exceptionnelle mais, cette fois, par le manque de déclarations de sinistres. Cette situation, si elle réjouit nos clients assureurs, est moins réjouissante pour nous. Toutefois, nous allons vous montrer, comment nous avons su faire face à cette situation inédite pour notre société.

SELAGIP a pu générer de l'activité avec son réseau de clients fidèles et son nouveau partenariat avec

le réseau de concessionnaires dont nous vous avons parlé dans la newsletter n°6.

Grâce à l'augmentation de notre force commerciale, nous avons entrepris une visite de tous nos clients, sur l'ensemble du territoire national. Ces visites nous ont permis de mieux comprendre vos attentes et ainsi d'adapter notre offre.

Nous avons également mis en place une activité locale, en visitant par exemple, des comités d'entreprises afin de proposer notre savoir-faire en direct.

Dans ce numéro, nous vous présenterons nos méthodes de recrutement et de formation, que ce soit pour nos salariés, mais également pour nos sous-traitants.

Enfin, notre technicien Alexy Capuano sera le salarié présenté sur cette newsletter.

**Marc Gaillard**  
Gérant fondateur  
Founder & Chairman



## BILAN DE LA SAISON 2015

En 2015, SELAGIP a réparé 3000 véhicules répartis de la manière suivante :

- 196 via l'accord concessionnaire national
- 1198 via les parcs constructeurs, tous à l'étranger : Allemagne, Belgique et Italie
- 278 via nos plateformes d'expertises et de débosselage
- 1328 via notre réseau de clients professionnels de l'automobile

Sur les 3 000 véhicules, 1 186 étaient en réalité des fins de chantier de la saison 2014, nous générant une bonne activité sur les trois premiers mois de l'année.

Géographiquement, nous avons travaillé essentiellement en région parisienne, dans le Nord et l'Est de la France, ainsi qu'en Allemagne, Belgique et Italie.

SELAGIP poursuit sa politique de recrutement avec l'intégration de deux techniciens, d'un commercial et d'un assistant comptable en contrat de professionnalisation.

### 2015 SEASON'S REVIEW

In 2015, SELAGIP repaired 3000 vehicles divided as follows:

- 196 through the national dealer agreement
- 1198 via builders parks, all abroad: in Germany, Belgium and Italy
- 278 via our expertise and autobody platforms
- 1328 through our automotive professional customers network

Of the 3000 vehicles, 1186 came from the 2014 season's end and generate good activity in the first three months of the year.

Geographically, we worked mainly in the Paris region, in the North and the East of France and in Germany, Belgium and Italy.

SELAGIP continues its recruitment policy integrating two technicians, a sales person and an accounting assistant (in professional training contract).

## GARANTIR LA QUALITÉ

Pour maîtriser la qualité du service, SELAGIP forme ses débosseurs, selon la méthode du compagnonnage, sur trois ans. La formation SELAGIP s'articule autour de quatre grands axes :

- L'expertise des véhicules endommagés (comptage des impacts, taille, ...)
- Les techniques de démontage - remontage
- La maîtrise du cœur de métier : le débosselage sans peinture
- Les rapports avec les tiers sur les chantiers : experts - clients - personnel administratif.

### 1 AN POUR SAVOIR EVALUER LES DOMMAGES AVEC PRECISION

Chaque technicien doit « faire ses gammes » sur des capots pour progresser techniquement. Il est aussi formé au démontage sur des véhicules appartenant à la

société afin d'intégrer les méthodes SELAGIP. Les personnels en formation travaillent en binôme avec un salarié déjà aguerri, qui leur apprend à évaluer les dommages : nombre, taille, faisabilité technique, etc... La première année vise à faire de chaque technicien SELAGIP un "expert" technique qui applique les méthodes éprouvées de l'entreprise...

### 1 AN POUR MAÎTRISER LES TECHNIQUES COURANTES

Le technicien complète sa formation, sur nos propres voitures, sur des dommages beaucoup plus techniques : brancards, panneaux de porte, ailes, etc... Sous contrôle du tuteur, le technicien réalise des réparations de technique courante.

### 1 AN POUR ACCEDER A L'AUTONOMIE

En intervention avec les professionnels de l'automobile, le technicien peut appréhen-



der le véhicule en totalité. Lors de la troisième saison, il accède à l'autonomie.

La formation SELAGIP est très éloignée des formations standardisées sur 8 semaines proposées via internet notamment. Pour chaque opérateur il s'agit d'un programme long, personnalisé, progressif et tutoré.

### DES SOUS-TRAITANTS TRIÉS SUR LE VOILET ET BIEN ENCADRÉS

SELAGIP dispose de l'une des plus grandes équipes techniques intégrées en débosselage grêle. La nature de l'activité nous impose pourtant d'avoir recours à des sous-traitants débosseurs pour garantir un délai d'intervention court sur les grosses missions. SELAGIP respecte les règles de sous-traitance et confie ses prestations à des professionnels en règle, dûment déclarés dans les pays concernés. Nous faisons donc intervenir les sous-traitants européens sur les marchés européens (au sens de l'Europe des 28). Hors marché unique, nous devons obtenir des visas de travail pour nos sous-traitants. Il est donc plus intéressant géographiquement et culturellement de faire intervenir un sous-traitant sur son continent d'origine.

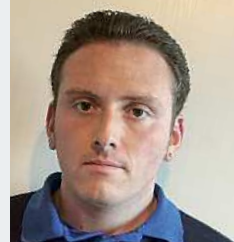
#### Tous les sous-traitants SELAGIP :

- Sont en règle administrativement, juridiquement et fiscalement.
- Disposent des compétences et qualifications nécessaires aux missions qui leur sont confiées.
- Travaillent sous la tutelle d'un référent SELAGIP, avec les méthodes SELAGIP.

SELAGIP prend toutes les garanties nécessaires pour répondre au plus près à vos attentes sur l'ensemble de vos exigences : administratives, commerciales et bien évidemment techniques. Tous les justificatifs en cours de validité sont en notre possession pour chaque sous-traitant.

## TECHNICIEN

ALEXY CAPUANO



“Je suis entré chez SELAGIP en 2011 à tout juste 18 ans.

J'ai pris contact avec l'entreprise par le biais d'un stage. J'ai donc passé deux semaines sur le terrain avec des techniciens expérimentés, ce qui m'a permis de découvrir un métier artisanal qui nécessite un véritable savoir-faire et une grande autonomie. Nous devons faire face à une grande variété de situations avec pour objectif la satisfaction de nos clients.

On ne devient pas débosseur du jour au lendemain. J'ai été formé par mes collègues et je dirais qu'il m'a réellement fallu 3 années avant d'être totalement opérationnel et polyvalent sur l'ensemble des tâches qui nous sont confiées : expertise, démontage/remontage des véhicules, débosselage sur tous les éléments (capot, porte, brancard, pavillon, ...) sans oublier la gestion du chantier et la relation avec les clients.

Voilà maintenant deux années que je suis qualifié comme technicien débosseur. Je peux dire que notre métier est vraiment complet. La majeure partie du temps, nous travaillons en déplacement (France ou étranger). Il est certain que le mental est déterminant et se répéter sans cesse « je vais y arriver » est la clef de la réussite.”

### TECHNICIAN

“I joined SELAGIP in 2011 in my early 18 years.

I discovered the company through an internship. So I spent two weeks in the field with experienced technicians, which allowed me to meet a craft business that requires real expertise and a large autonomy. We must deal with a wide variety of situations with customer satisfaction goals.

You do not become repairman overnight. I was trained by my colleagues and I would say it really took me 3 years to be fully functional and versatile on all the domains that we are entrusted: appraisal, disassembly / reassembly of vehicle parts, body repair all elements (hood, door ...) without forgetting site organization and customers relationship.

I am now qualified as a repairman technician for two years and I can say that our business is truly complete. Most of the time, we have business trip (France or abroad). It is certain that the mental is decisive. Constantly repeating "I'll do it" is the key to success”.

### TO GUARANTY QUALITY

SELAGIP trains its operators, using the method of companionship, over three years. The training focuses on four main goals:

- The expertise of damaged vehicles (impacts counting, size ...)
- Dismantling techniques - reassembly
- Mastered the heart of business: PDR
- Reports with third parts: experts - customer - staff.

### 1 YEAR FOR ACCURATELY EVALUATE DAMAGES

Each technician must “make its ranges” on the covers to progress technically. It is also formed on the dismantling of vehicles belonging to the company to integrate SELAGIP methods. Personal training work in pairs with an already seasoned employee who teaches them to assess the damage: number, size, technical feasibility... The first year aims to make each technician SELAGIP an “expert” that applies our proven methods...

### 1 YEAR TO CONTROL CURRENT TECHNIQUES

The complete technician training, our own cars, on much technical damage: stretchers, door panels, fenders... Under control of his tutor, the technician performs common technique repairs.

### 1 YEAR TO REACH AUTONOMY

Intervention with automotive professionals, the technician can capture the vehicle in full. During the third season, he accesses autonomy. The SELAGIP training is a long program, personalized, progressive and tutored.

### SELAGIP SUBCONTRACTORS

SELAGIP has one of the largest integrated technical teams hail dent repair. The nature of the activity, however we require to use subcontractors operators to ensure a short response time on large missions. SELAGIP respects the rules of outsourcing, and entrusts its services to real professionals, properly declared in the concerned countries. All SELAGIP subcontractors :

- Are in good standing administratively, legally and fiscally.
- Have necessary the skills and qualifications.
- Work under the supervision of a SELAGIP referent, with SELAGIP methods.

SELAGIP take all the necessary guarantees to meet closer to your expectations on all of your requirements...

**selagip**  
Les pionniers du DSP  
The Paintless Dent Removal Pioneers

Chemin des Courses - BP 90061  
38783 PONT EVEQUE - FRANCE

Tél. [33] 04 74 31 09 03  
Fax [33] 04 74 87 00 81

Email : [contact@selagip.fr](mailto:contact@selagip.fr)

[www.selagip.com](http://www.selagip.com)

Le métier de débosseur sera bientôt encadré par un Certificat de Qualification Professionnelle de débosseur, qui nous l'espérons sera mis en place en 2016.

The Paintless Dent Removal job will soon be framed by a Professional Certificate of Qualification in automotive paintless dent removal, which we hope will be implemented in 2016.