

GLASSGLASS

Croissance historique sur le 1er semestre 2026

Moirans, juin 2026 - GLASSGLASS tient ses promesses et suit sa trajectoire de croissance en s'imposant dans le bris de glace. Le groupe progresse sur un marché en baisse, acquiert un nouvel agrément majeur avec Reparmut et ACTIGLASS boucle son maillage territorial.

GLASSGLASS confirme la pertinence de son positionnement sur un marché particulièrement réceptif à son concept « 100% mobilité pour 100% des véhicules ». La flambée des prix du carburant renforce l'intérêt du service à domicile en prenant en charge les coûts de déplacement, sans répercussion sur le prix de la prestation.

Les apporteurs d'affaires sont séduits et rassurés en apportant à leurs clients la qualité des services, pour la réparation ou le remplacement des vitrages, et la rapidité des interventions partout en France.

Les concessionnaires mesurent leurs atouts sur un marché à l'offre pléthorique et contrastée. Le positionnement alternatif des réseaux ACTIGLASS et GLASS PRO SERVICES, pourvus des principaux agréments, consolide leur ancrage territorial et leur donne des perspectives de développement solides. Sans charges foncières et avec une structure légère, leur capacité d'investissement est renforcée au profit de leur expansion et de la création d'emplois.

Une croissance solide dans un marché baissier

Malgré un marché baissier, GLASSGLASS est en pleine expansion grâce à plusieurs leviers de croissance. Le groupe bénéficie notamment d'une couverture de 80% des principaux apporteurs d'affaires (assurances et mutuelles). Il s'appuie, par ailleurs, sur un portefeuille de 4 000 comptes clients, via l'agrément d'entreprises et collectivités, gestionnaires de flottes de véhicules.

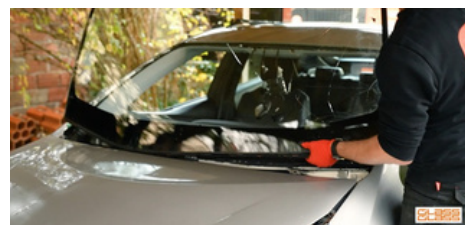
- Le marché plébiscite le service mobilité, souvent associé à des contraintes de disponibilité ou de délais d'intervention.
- L'activité progresse avec tous les agréments.



Le nouvel agrément conclu avec Reparmut, qui ouvre au groupe l'accès à de nouvelles assurances et mutuelles, connaît un démarrage très prometteur depuis sa mise en œuvre en début d'année.



« Les apporteurs d'affaires apprécient de pouvoir s'appuyer sur un partenaire qualifié, fiable, agile, qui a la capacité de financer sa croissance et d'apporter à leurs clients un service de proximité réactif. Notre atout maître est sans conteste notre concept 100% mobilité pour 100% des véhicules, difficile à trouver sur le marché »,
Frédéric Fourgous, Directeur Général.



Lionel Mouries, nouveau concessionnaire dans les départements des Alpes-Haute-Provence (04) et des Hautes-Alpes (05), était le chaînon manquant d'ACTIGLASS pour couvrir la totalité du territoire national.

Après des expériences professionnelles variées et fort de son appétence pour la rénovation automobile, la candidature de Lionel Mouries est sortie du lot. Certes, il n'entrait pas précisément dans les critères requis, exigeant plusieurs années d'expérience métier, mais son profil a justifié l'exception, sans démentir le niveau d'expertise du réseau.

Sa solide expérience de réparateur qualifié lui a permis d'acquérir rapidement les techniques de réparation et de remplacement des vitrages. Par ailleurs, son passé d'entrepreneur, son âme d'indépendant et son coup de cœur pour les concepts GLASSGLASS en ont fait le candidat idéal.



Renouvellement de la certification

Certifié Qualiopi depuis 3 ans, l'institut de formation GLASSGLASS vient d'obtenir son renouvellement. Cette conformité était indispensable pour accompagner le développement des réseaux ACTIGLASS et GLASS PRO SERVICES. Leur essor les met face à un besoin accru de techniciens qualifiés, dans un contexte de tension sur le recrutement.

L'institut GLASSGLASS forme sur toutes les compétences du métier, en VL et PL :

- Remplacement de pare-brise,
- Remplacement d'un pare-brise et d'une vitre latérale de bus,
- Réparation d'un vitrage, tous types de véhicule,
- Calibration d'un système d'aide à la conduite (ADAS), tous types de véhicule.

Les prochaines étapes sont technologiques pour faire évoluer le parcours client.

L'IA s'intègre dans l'organisation pour optimiser la disponibilité des services de réservation et rationaliser les plannings d'intervention.

La création annoncée du réseau de calibration des systèmes ADAS se précise pour un lancement dans quelques mois.

A PROPOS

GLASSGLASS est né en 2022 de la volonté de consolider le savoir-faire de deux réseaux : ACTIGLASS, créé en 2004 par Alain CUSTEY, réseau spécialisé dans la réparation et le remplacement de vitrage automobile ; GLASS PRO SERVICES, réseau spécialisé dans la réparation et le remplacement de vitrage pour véhicules de plus de 3,5 tonnes, repris en 2017 par Louis DEVILLE.

Entreprise à mission, GLASSGLASS crée des synergies pour apporter une offre claire, pour tous les véhicules, avec la garantie 100% mobile partout en France dans un délai de 24 à 48h, via un réseau d'entrepreneurs.



« Rien ne me destinait à rejoindre le réseau mais confronté à un problème sans solution de réparation de pare-brise à proximité, j'ai creusé le sujet... Le besoin de combler un manque dans ma région m'est apparu comme une évidence et m'a amené à étudier le marché. Quand j'ai découvert ACTIGLASS et la possibilité de devenir concessionnaire, mon besoin personnel s'est résolument transformé en projet professionnel. GLASSGLASS cochant toutes mes cases. Son concept 100% mobilité, ses deux réseaux, VL et PL, la solidité et les valeurs de l'entreprise à mission, la spécificité de son offre, la crédibilité de son modèle économique, son institut de formation, l'ont imposé comme le réseau idéal et en phase avec mes aspirations. De plus, avec son faisceau d'agréments, mon activité a démarré tout de suite et je peux me consacrer à mon activité plutôt qu'à démarcher »,

Lionel Mouries,
concessionnaire ACTIGLASS



Annexe : interview de Lionel Mouries

CONTACTS

Service presse

Catherine Lebee, 06 07 52 13 77

clebee@commlc.com

Marie-Laure Le Gallo, 06 86 44 28 48

mlegallo@commlc.com



Maud Brunvarlet, 07 86 22 24 34

maud.brunvarlet@GlassGlass.fr



Lionel Mouriès, 52 ans, est entré dans le réseau en janvier 2026. Il boucle le maillage d'ACTIGLASS, dorénavant présent dans tous les départements de métropole.

Qu'est-ce qui vous a conduit à ACTIGLASS ?

C'est la rénovation de ma Jeep Wrangler ! Alors que j'allais la vendre, j'ai remarqué un impact sur le pare-brise. C'est là où une chose simple s'est transformée en casse-tête pour trouver une solution à proximité.

Au fil de mes recherches, mon calvaire a muté en opportunité professionnelle et j'ai commencé mon étude de marché pour trouver une franchise. Je visais une enseigne sérieuse, qui pouvait m'accompagner dans une activité de bris de glace, nouvelle pour moi, mais dont je saisisais le potentiel régional. J'attendais une structure solide et de l'expertise pour devenir un professionnel qualifié et me développer. J'ai trouvé ACTIGLASS, seule enseigne qui cochant toutes les cases et avec qui je me suis vite senti en confiance. Les astres étaient alignés : le réseau cherchait justement à s'implanter dans les Alpes-Haute-Provence (04) et les Hautes-Alpes (05), pour couvrir tous les départements.

Votre parcours professionnel vous dirigeait-il vers cette voie ?

A priori non mais, avec le recul, mon parcours sinueux et multidirectionnel a peut-être été le cheminement qui devait me conduire à choisir une concession dans les services de l'automobile. Formé à la chaudronnerie, j'ai découvert le goût des métiers manuels. Après des problèmes de santé, je me suis reconverti en reprenant une auto-école automobile et moto, à Marseille, écoutant ma passion pour les deux-roues. L'activité m'a beaucoup plu et fait naître ma passion pour la mécanique. Mais, si les charmes de l'entrepreneuriat m'ont séduit, la solitude de l'entrepreneur m'a pesée, tout comme l'éloignement de mon foyer, à 200 km de là, à Barcelonnette (04). J'ai donc décidé de vendre mon affaire et de rentrer. Un court passage d'assistant médical pour aider mon épouse, médecin dans un cabinet médical, m'a fait réaliser que la mécanique me manquait.

J'ai alors décidé de passer un CAP mécanique bateau... A 45 ans. Mes 3 mois de stage effectués dans une entreprise corse ont muté en CDI comme chef d'atelier. Mais, j'étais toujours loin de chez moi et étrié dans mon statut de salarié. Après 2 ans, je rentre et monte une activité automobile, mécanique, pneumatique et débosselage, en auto-entrepreneur. Le signe du destin a pris la forme d'un éclat de pare-brise qui m'a permis de trouver le bon équilibre entre une activité dans le bris de glace 100% mobile et son exploitation en concession. Je suis dans mon élément, indépendant mais sans être seul, au sein d'une structure rassurante.

Qu'est-ce qui vous a plu chez ACTIGLASS ?

Je me suis senti en phase dès les premiers contacts. J'étais en présence de professionnels qui apportaient des solutions et une assistance concrète. A tous les niveaux, ils sont sérieux, réactifs, opérationnels et entretiennent une relation conviviale. Réalistes et sans discours enjoliveur, ils ont contribué efficacement à la concrétisation de mon projet.

Orientés qualité et service, ils partagent mes valeurs et proposent des concepts 100% mobiles tout à fait adaptés à la population locale.... Elle est essentiellement constituée de résidents secondaires, de retraités, d'artisans et d'agriculteurs. Reçue comme un service rendu, notre nouvelle activité est très gratifiante et facilement gérable... La circulation est proportionnelle à la faible densité d'habitants !

Quelles sont vos perspectives ?

L'activité me plaît beaucoup et m'ouvre pas mal de portes. J'aime la technique mais j'ai envie d'évoluer vers le commerce pour développer mon activité sur les deux départements.

GLASSGLASS me donne les moyens d'aller chercher plusieurs marchés entre ACTIGLASS, GLASS PRO SERVICES et le réglage des ADAS. Le potentiel est énorme sur un secteur déserté où un service de mobilité demande des délais d'intervention d'au moins 3 semaines.

CONTACTS Service presse

Catherine Lebée, 06 07 52 13 77,

clebee@commLc.com

Marie-Laure Le Gallo, 06 86 44 28 48,

mlegallo@commLc.com

