



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 Lebé, 06 07 52 13 77,

clebee@commLc.com

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

mlegallo@commLc.com

  www.GlassGlass.fr