



## **ABONNEMENT RÉFRIGÉRANT TECHNIKGREEN**

### **La solution clé en main pour la climatisation automobile**

### **Pensée pour la rentabilité des ateliers**

#### **1. UN CONTEXTE DE MARCHÉ EN PROFONDE MUTATION**

Le marché de l'après-vente automobile connaît depuis plusieurs années une transformation structurelle :

- **Complexification technologique des véhicules,**
- **Évolution rapide des normes environnementales,**
- **Multiplication des références de consommables,**
- **Hausse continue du coût des équipements techniques,**
- **Pression accrue sur la rentabilité des ateliers.**

Selon les données INSEE et les études sectorielles, la France compte **plus de 60 000 entreprises de réparation automobile**, dont la quasi-totalité intervient, régulièrement ou ponctuellement, sur les systèmes de climatisation.

Par ailleurs :

- **Plus de 90 % des véhicules en circulation sont équipés d'un système de climatisation,**
- **L'entretien et la recharge de climatisation constituent une prestation récurrente et non cyclique,**
- **Les évolutions réglementaires imposent des investissements fréquents en outillage et consommables.**

#### **2. LA RÉALITÉ ÉCONOMIQUE DES ATELIERS AUJOURD'HUI**

Dans la majorité des ateliers, la climatisation automobile pose plusieurs problématiques concrètes :

- **immobilisation de trésorerie dans des machines coûteuses,**
- **double gestion de réfrigérants (R134A et R1234YF),**
- **multiplication des références en stock,**
- **risques liés au stockage, à la conformité et à l'obsolescence,**
- **coûts cachés : maintenance, panne, remplacement, formation.**

🔑 **Résultat :**

**un poste technique indispensable, mais souvent peu optimisé économiquement.**

#### **3. LA QUESTION CLÉ : COMMENT SIMPLIFIER SANS RENONCER À LA PERFORMANCE ?**

Face à ces constats, une question s'impose naturellement aux réparateurs :

**Comment continuer à proposer une prestation climatisation complète, sans multiplier les investissements, les stocks et les contraintes ?**

C'est à partir de cette problématique terrain qu'a été conçu notre modèle.

#### **4. NOTRE APPROCHE : UN MODÈLE DE SERVICE, PAS DE SIMPLE VENTE**

Nous avons développé une **solution globale par abonnement**, destinée aux professionnels de la réparation automobile, reposant sur trois piliers :

1. **Suppression de l'investissement initial,**
2. **Simplification maximale de l'exploitation,**
3. **Sécurisation technique et économique dans la durée.**

#### **4. L'ABONNEMENT CLÉ EN MAIN : UNE RÉPONSE CONCRÈTE AUX ENJEUX DU MARCHÉ**

♦ **Fourniture de consommables intégrée L'abonnement inclut :**

- **gaz réfrigérant,**
- **lubrifiants spécifiques,**
- **traceurs pour la détection des fuites.**

**WWW.TECHNIKGREEN.COM**

**Siège Social Logistique Production 12 rue Leopha 69780 Mions**



◊ **Simplification majeure du stock grâce par exemple à l'abonnement réfrigérant bio**

L'un des points différenciants majeurs du **réfrigérant bio de nouvelle génération**.

🔑 **Un seul réfrigérant permet d'intervenir sur les deux circuits présents sur le marché :**

- **R134A**
- **R1234YF**

**Avantages directs pour l'atelier :**

- suppression de la double gestion de stock,
- réduction des volumes stockés,
- simplification logistique et réglementaire,
- gain de place,
- baisse des risques liés au stockage.

**5. MISE À DISPOSITION GRATUITE DE L'OUTILLAGE**

L'abonnement comprend également la **mise à disposition gratuite de l'outillage nécessaire** à l'activité climatisation.

Sont inclus :

- entretien de l'équipement,
- dépannage,
- remplacement en cas de défaillance.

🔑 **Le réparateur travaille avec un outil toujours opérationnel, sans immobilisation financière ni surprise.**

**6. DES AVANTAGES ÉCONOMIQUES CLAIRS ET MESURABLES**

💰 **Optimisation financière**

- Aucun investissement initial
- Trésorerie préservée
- Coûts mensuels lissés et prévisibles
- Meilleure visibilité sur la marge par prestation

📦 **Optimisation du stock**

- Un seul réfrigérant au lieu de deux
- Réduction des références consommables
- Simplification de la gestion quotidienne

🔑 **Sécurité opérationnelle**

- Continuité de service assurée
- Pas de gestion de panne ou de remplacement
- Conformité réglementaire intégrée

**7. UN MODÈLE CONTRACTUEL FLEXIBLE ET SÉCURISANT**

- Contrat personnalisé
- **Sans engagement contraignant**
- Résiliable à chaque date anniversaire
- Tacite reconduction par périodes de **48 mois**
- Actualisation tarifaire uniquement à la reconduction
- Puis **tarif garanti sans augmentation pendant 48 mois**

🔑 **Le réparateur reste libre, tout en bénéficiant d'une stabilité économique rare sur ce type de prestation.**



## 9. UNE SOLUTION DÉJÀ VALIDÉE PAR LE MARCHÉ

- **200 contrats actifs à ce jour,**
- Déploiement progressif sur le territoire,
- Taux de résiliation très faible,
- Modèle adopté par des garages indépendants, carrosseries, centres auto, agents et concessionnaires.

👉 **Sur un marché de 60 000 établissements, le potentiel de développement reste très largement ouvert.**

## 10. NOTRE PHILOSOPHIE

Nous ne cherchons pas à vendre un produit isolé.

Notre ambition est d'apporter :

- une **solution métier,**
- une **simplification réelle du quotidien,**
- une **sécurité économique durable.**

**Moins de stock, moins d'investissement, plus de sérénité.**

## 11. EN CONCLUSION

**ABONNEMENT DISPONIBLE POUR :**

- **REFRIGERANT R134A**
- **REFRIGERANT R1234YF**
- **REFRIGERANT BIO**
- **FORMULE MONO GAZ**
- **FORMULE DUO-GAZ**

L'abonnement clé en main pour la climatisation automobile représente une **évolution naturelle du modèle économique des ateliers, il permet de :**

- **Libérer de la trésorerie,**
- **Simplifier la gestion,**
- **Sécuriser l'activité climatisation,**
- **Se concentrer sur l'essentiel : le métier de réparateur.**

**AUGMENTEZ VOS REVENUS  
PAS VOTRE BUDJET**

**WWW.TECHNIKGREEN.COM**

**Siège Social Logistique Production 12 rue Leopha 69780 Mions**

