



09-06-2009 - ACTUALITÉS - FRANCE

## MDCS rénove vos VO du coffre au capot

**Spécialiste du débosselage sans peinture et de la préparation esthétique, MDCS s'est installée en 2005 dans le Grand Sud. Grâce à son savoir-faire technologique et ses techniciens parfaitement formés, l'entreprise a su séduire les concessionnaires de la région, qui font régulièrement appel à elle.**



Débosselage sans peinture, raccords de peinture et préparation esthétique : MDCS se met en quatre pour offrir le service le plus complet possible aux professionnels de l'occasion. Installée dans le sud de la France, cette petite entreprise fait le bonheur des concessionnaires de la région qui lui font confiance pour restaurer les VO sinistrés par la grêle ou, tout simplement, pour offrir une préparation esthétique de qualité.

### Panser les blessures après la grêle

*"Nous travaillons essentiellement avec les concessionnaires automobiles installés en Languedoc-Roussillon, dans les Midi-Pyrénées ou même dans le Centre", explique Marie-Laetitia Perdrix, directrice de MDCS. Spécialiste du débosselage sans peinture, l'entreprise a eu fort à faire ces derniers temps avec les orages de grêle qui se sont abattus dans la région.*

*"En 2008, nous avons effectué 400 débosselages sur des véhicules grêlés", explique la dirigeante. Loin de marcher sur les plates-bandes des carrossiers, MDCS travaille au contraire main dans la main avec eux. "En cas de sinistre dû aux intempéries, nous établissons des devis avec les experts et intervenons directement chez les carrossiers. Notre activité est très complémentaire de la leur".*

En effet, MDCS s'occupe essentiellement de "panser les blessures" causées par les intempéries en redonnant au véhicule son éclat originel. *"Nos techniques permettent également de réparer très rapidement les petits chocs sur les véhicules, par exemple un coup de portière ou de caddie, et de gommer les rayures et éraflures sur la carrosserie",* affirme Marie-Laetitia Perdrix.

### Préparation esthétique très complète

Logiquement donc, les professionnels de l'occasion font appel à l'entreprise lorsqu'il s'agit simplement de remettre en état leurs VO avant la vente. D'autant que MDCS propose un service très complet de préparation esthétique. *"Nous nous occupons du nettoyage classique mais nous avons également des activités destinées à réellement embellir le véhicule."*

Soit la réparation de pare-brise, des sièges (en tissu ou en cuir), ou encore des plastiques des tableaux de bord. Depuis mars 2009, l'entreprise s'est en outre spécialisée dans deux nouvelles activités. *"Désormais nous pouvons rénover les plastiques des phares qui ont tendance à jaunir avec le temps et nous posons aussi des films protecteurs sur les vitres pour protéger les passagers des rayons UV",* explique la dirigeante de MDCS.

Tout cela a bien sûr un coût, même si la dirigeante ne donne guère de précisions sur le sujet, notamment parce que les interventions diffèrent selon chaque véhicule. *"Pour une préparation, il faut compter au minimum 80 euros HT. Ensuite, nous proposons des forfaits dégressifs pour tous les travaux de débosselage et de raccords peinture."*

### Prochaine étape : séduire les particuliers

La formule semble en tout cas gagnante pour l'entreprise qui, quatre ans après sa création, compte 13 salariés. Et face à l'afflux de demandes, MDCS a même dû déménager l'année dernière sur un parc deux fois plus grand de 4.000 m<sup>2</sup>. *"Etant donné que nous avons 150 VN (dont la société prend également en charge la préparation, ndr) et 30 VO en rotation, c'est beaucoup plus pratique, se réjouit Marie-Laetitia Perdrix. En outre, cela va nous permettre de mieux faire connaître notre activité auprès particuliers".*

Séduire cette clientèle, c'est le principal, voire l'unique, objectif de l'entreprise

LIRE AUSSI

03-06-2009

Facom lance de nouveaux chargeurs de batterie

26-05-2009

L'Automatchic 3 de Sikkens vous en fera voir de toutes les couleurs

13-05-2009

DuPont Refinish lance un nouveau primaire surfaceur

aujourd'hui. Marie-Laetitia Perdrix ne veut en effet pas déjà penser à une éventuelle expansion géographique. *"Chaque chose en son temps. La formation de nos techniciens nous prend déjà beaucoup de temps. Cela garantit à nos clients un travail de qualité. Nous souhaitons donc vraiment nous concentrer sur ce point."*

**Source** : AUTOBIZ

**Site Internet de MDCS**

<http://www.mdc-sarl.com/>



shakazoola 2008

qui sommes-nous

infos légales

nous contacter

guide autobiz