

**DANS LES COULISSES DE REPAR'STORES ;
L'HOMME QUI IMAGINE LES PIÈCES PERMETTANT D'ÉVITER DE REMPLACER DES VOLETS
ROULANTS ENCORE RÉPARABLES.**

Montpellier, le 18 juin 2026 – Réparer plutôt que remplacer : chez Repar'stores, leader de la réparation et modernisation de stores et volets roulants toutes marques, cette promesse se joue parfois à l'échelle d'une pièce de quelques centimètres.

Lorsqu'un store ou un volet roulant tombe en panne, on pense souvent devoir le remplacer entièrement. Pourtant, dans de nombreux cas, il suffit d'identifier la bonne pièce à changer, de trouver une alternative à celle-ci, ou... d'imaginer une nouvelle solution. C'est le quotidien de Pierre-François, coordinateur technique de l'enseigne et premier salarié de l'entreprise, qui accompagne depuis près de 30 ans les évolutions du marché du store. À partir des problématiques remontées par les franchisés, il imagine des réponses concrètes : alternatives à des pièces disparues, solutions pensées pour simplifier les interventions, prototypes testés avant une éventuelle production industrielle. **Une innovation de terrain, au service d'un enjeu très actuel : prolonger la durée de vie des équipements, éviter les remplacements inutiles et faire de la réparation une évidence.**

PIERRE-FRANÇOIS, MÉMOIRE TECHNIQUE DE REPAR'STORES.

Pierre-François connaît Repar'stores depuis ses débuts. Premier salarié embauché par les trois associés fondateurs, Roger, Yoann et Guillaume, il rejoint l'entreprise en 2010, après 13 années passées dans l'univers du store et du volet roulant, notamment en production.

Dès son arrivée, Pierre-François gère les commandes des franchisés à la Boutique du Volet mais très vite, son rôle dépasse la simple commande de pièces. Les franchisés ont besoin de conseils, d'aide pour identifier des produits, de solutions face à des composants qu'ils ne connaissent pas. Certains lui envoient déjà des photos de pièces ou de mécanismes, dans l'espoir qu'il puisse les reconnaître, les retrouver ou proposer une alternative.

Seize ans plus tard, cette mission reste au cœur de son quotidien. Pierre-François se renseigne en permanence sur les produits anciens, actuels et futurs, afin d'accompagner les différents supports de l'enseigne : support technique, achats, formation technique, etc. Il analyse le besoin, imagine une solution, teste des pistes, puis identifie, lorsque cela est possible, un partenaire industriel capable de produire la pièce, comme Somfy.

Une dynamique qui s'est traduite par le développement de solutions concrètes, aujourd'hui déployées à l'échelle du réseau : kit universel pour bloc-baie (KUBB) conçu avec ZF, support moteur MDA, connecteur RS100 ou encore support moteur Somfy pour joue ID1/ID2. Autant d'innovations issues du terrain, qui illustrent la capacité de Repar'stores à transformer des besoins terrain en solutions concrètes, aux côtés de ses partenaires industriels. Elles répondent à un enjeu très concret : permettre aux franchisés de continuer à réparer des équipements existants, plutôt que de les remplacer entièrement lorsque seule une pièce est défectueuse.

« J'essaye de faire simple pour réparer, pour m'adapter au terrain. »

Pierre-François, coordinateur technique chez Repar'stores.

Une démarche qui permet aussi d'anticiper les évolutions du marché. Aujourd'hui par exemple, Repar'stores observe déjà ces nouveaux équipements solaires arriver sur le marché afin d'imaginer les pièces et solutions qui pourraient être nécessaires demain pour les réparer.

DE L'IDÉE AU PROTOTYPE, PUIS À LA PRODUCTION.

Depuis peu, Pierre-François dispose d'une imprimante 3D, qui lui permettra de tester certaines idées, de prototyper des formes et de valider des principes avant d'envisager une production à plus grande échelle. Repar'stores s'appuie ensuite sur un industriel spécialisé comme Somfy pour produire les pièces imaginées.

Ce processus demande du temps. Entre l'idée de départ et la production d'une pièce, jusqu'à trois ans peuvent être nécessaires. Il faut vérifier la faisabilité technique, tester la durabilité du produit, s'assurer qu'il répond bien aux besoins des franchisés, mais aussi prendre en compte les aspects juridiques, notamment les brevets existants.

« Ça semble toujours trop long, mais c'est normal. Il faut tester, vérifier, s'assurer que le produit sera durable et qu'il répond vraiment au besoin. »

Pierre-François, coordinateur technique chez Repar'stores.

Depuis sa création, Repar'stores défend un positionnement clair : réparer et moderniser les stores et volets roulants plutôt que les remplacer systématiquement. Une approche qui s'inscrit dans les attentes actuelles des consommateurs : faire durer les équipements, éviter les dépenses inutiles, limiter les déchets et trouver des solutions rapides, fiables et adaptées. Mais elle suppose un savoir-faire précis, une capacité d'identification des pièces et une veille permanente sur les produits existants et à venir.

Avec plus de 460 artisans sur le territoire et plus d'1 million d'interventions réalisées, soit une intervention toutes les 4 minutes, Repar'stores démontre que la réparation peut changer d'échelle.

Derrière chaque volet remis en fonctionnement, il y a parfois une analyse technique, une pièce à retrouver, une solution à tester ou une alternative à imaginer. Une manière très concrète de montrer que l'innovation ne sert pas seulement à créer du neuf : elle peut aussi permettre de faire durer l'existant.

À propos de Repar'stores

Fondée en 2009, Repar'stores est la première entreprise nationale de réparation et de modernisation de stores et volets roulants toutes marques. En 2025, le chiffre d'affaires est de 104,5 millions d'euros pour les franchisés. Repar'stores s'affiche comme un réseau fort ayant dépassé le cap des 460 véhicules sur plus de 320 secteurs.

En 2023, Repar'stores a réalisé une enquête de satisfaction globale avec l'Indicateur de la Franchise (organisme d'enquête indépendant) auprès de ses franchisés et a obtenu des résultats inédits pour un réseau de cette taille avec **96 % de satisfaction générale** faisant de Repar'stores la meilleure franchise de France dans la catégorie + de 100 franchisés.