

## A l'occasion de Franchise Expo,

# Euromaster présente ses ambitions pour le développement de sa franchise

Avec 416 centres de service en France dont 155 en franchise, Euromaster, réseau leader de l'entretien des véhicules légers et industriels depuis 30 ans, poursuit ses ambitions de développement de sa franchise. Jean-Marc Penalba, nouveau directeur de la franchise Euromaster France, confirme ainsi l'acquisition de 26 nouveaux centres franchisés dans des régions stratégiques depuis 2 ans et a pour ambition d'ouvrir plus de 20 nouveaux centres franchisés en 2023. Pour y parvenir, il entend capitaliser sur les atouts de l'enseigne qui permettront à la fois de fidéliser et de nourrir son réseau.

Depuis 15 ans, le réseau de franchise d'Euromaster France ne cesse de s'accroître avec **un taux de renouvellement de 100% de ces contrats franchisés depuis son lancement en 2008.**

Pour disposer d'un maillage territorial toujours plus dense et proposer le meilleur service à ses clients, particuliers comme professionnels, Euromaster envisage de doubler ce déploiement en annonçant l'objectif de déployer **100 centres de service franchisés supplémentaires à horizon 2025.**

**Pour Jean-Marc Penalba, Directeur Franchise de l'enseigne :** « Nos clients veulent entretenir une relation durable avec leurs experts. La proximité, conjuguée à une qualité de services exemplaire, est une condition sine qua non pour préserver ce contrat de confiance. Le développement de notre réseau de franchisés sur le territoire s'inscrit dans cette dynamique ».

### La franchise Euromaster : une collaboration qui profite à tous !

*« Une relation de proximité est instaurée par l'enseigne dès le départ. En effet, les franchisés bénéficient tout au long de leur parcours d'un accompagnement personnalisé piloté par des consultants et une équipe support dédiée. En tant que nouveau directeur de la franchise Euromaster France, j'ai pour ambition de continuer à apporter de la valeur ajoutée à l'activité et au développement de nos franchisés en les accompagnant davantage dans différents domaines (achats, plateformes, communication, digital). Devenir franchisé chez Euromaster, c'est intégrer un réseau solide et accélérateur de business »* précise Jean Marc Penalba, Directeur de la Franchise Euromaster France.

*« Euromaster c'est une sacrée puissance de feu ! Il y a des avantages de partout et plus de clients grands comptes. Le fait de rejoindre l'enseigne au niveau business c'est un apport au niveau des flottes grands comptes, des flottes poids lourds, agricoles. Avant je n'avais pas ça ! J'ai aussi plus d'apports loueurs avec Euromaster. Les eshops, les Allopeus, les partenariats, c'est génial je n'avais pas tout ça avant ! Euromaster à mon avis se démarque par rapport aux concurrents grâce à sa notoriété et aussi grâce à son maillage. Il y a des clients qui ne venaient pas quand j'étais sous*

*une autre enseigne mais qui viennent aujourd'hui parce que je suis Euromaster ! » - témoignage de Franck Mallau, Euromaster Salom et Mallau (66).*

Pour arriver à étendre son maillage territorial, la franchise Euromaster s'appuie aujourd'hui sur 3 piliers fondamentaux plébiscités par les franchisés :

- **La garantie d'un portefeuille clients diversifié et solide grâce à la notoriété et la force de frappe du réseau Euromaster.** Euromaster a été élu pour la septième année consécutive Meilleur Centre Auto de l'année 2023, il s'agit d'une belle récompense qui met en avant la qualité de service des équipes. Grâce aux 160 commerciaux experts de l'enseigne, un record dans le secteur, l'enseigne a développé une vraie relation de confiance avec ses clients. Ainsi, devenir franchisé chez Euromaster, c'est bénéficier du leadership de l'enseigne auprès des clients nationaux et professionnels issus de tous les segments de marché (flotte automobile, flotte de poids lourds, flotte agricole).  
Par ailleurs, Euromaster met à disposition de ses franchisés une communication nationale et locale puissante pour soutenir le développement de leur activité. De plus, cela se traduit par la mise en place d'un référencement pour améliorer la visibilité des franchisés tels que des dispositifs promotionnels en point de vente et en médias, la mise en place d'un CRM (Customer Relationship Management), ainsi que des outils digitaux (Google My Business, plusieurs Eshops, et un portail Businesspro.fr pour les gestionnaires de flottes).
- **L'excellence opérationnelle.** Être franchisé chez Euromaster c'est aussi disposer du soutien de toute une organisation avec un service franchise dédié, des consultants par zones géographiques ainsi qu'une équipe support (assistance administrative, comptabilité, marketing et formation...). Au quotidien, le franchisé est formé et accompagné par les experts Euromaster pour optimiser sa productivité et booster son business.
- **L'optimisation des coûts en période de crise et d'inflation.** Grâce à sa centrale d'achat européenne, Euromaster permet à ses franchisés d'obtenir des prix d'achat attractifs avec les plus grandes marques de pneumatiques et d'entretien. Par ailleurs, l'enseigne met également à disposition de ses franchisés ses 3 plateformes de stockage recensant pas moins de 300 000 références disponibles à J+1 ou J+2. Elles permettent aux centres franchisés Euromaster de commander plus efficacement leurs pneumatiques tout en optimisant leur immobilisation financière grâce à une meilleure gestion de stock.

**Les équipes d'Euromaster seront présentes sur le salon Franchise Expo  
au stand K80-G81, pavillon 1.**

---

## A propos d'EUROMASTER EN FRANCE

Euromaster est une enseigne spécialisée dans l'entretien des véhicules thermiques, hybrides et électriques. Elle développe son activité sur deux marchés distincts : le marché du grand public (tourisme, camionnette, 4x4) et celui des professionnels (flottes automobiles, poids lourds, agricole, industriel, manutention, génie civil). Grâce à son réseau de 416 centres dont 155 franchisés répartis dans toute la France, à ses 900 ateliers mobiles pour les interventions sur les sites de ses clients, et à un effectif de 2 700 personnes, Euromaster accueille chaque année un million de clients particuliers, sert plus de 100 000 clients professionnels et vend près de 3 millions de pneus par an.

Euromaster France a engagé de longue date des plans d'actions visant à placer l'humain au cœur de ses activités et à réduire son empreinte environnementale. En 2022, pour la deuxième année consécutive, obtention du label « Enseigne Responsable » marquée par la plus importante progression parmi les enseignes engagées.