

Franchise Expo - 22 au 25 mars 2015

Paris Pte de Versailles Hall 3 – Stand W76

Vulco Développement recrute au salon Franchise Expo Paris

Vulco, réseau spécialiste du pneumatique, de l'entretien automobile et du pneumatique poids lourd, est présent pour la première fois au salon Franchise Expo Paris. Vulco est membre du premier réseau spécialiste du pneumatique en Europe avec 4 000 centres et plus de 20 millions de pneus vendus. En France, le réseau est constitué d'entrepreneurs indépendants. L'objectif est de recruter des adhérents franchisés pour ouvrir 15 nouveaux centres en 2015. Le maillage géographique et la dynamique de croissance du réseau offrent de véritables opportunités de création de centres.

Un cœur de métier de spécialiste

Le cœur de métier de l'enseigne Vulco est le pneumatique et l'entretien automobile et/ou poids lourd. Le marché de l'entretien automobile est en constante évolution et Vulco en est un acteur majeur. Le réseau Vulco a été créé en 1996. Il compte 232 centres gérés par 165 investisseurs. Vulco propose un concept de centre avec deux types d'activités, soit le pneumatique et l'entretien de voitures de tourisme, 4x4 et utilitaires légers, soit le centre mixte, associant le pneumatique tourisme et industriel (poids lourd, génie civil) sur le même site. Vulco innove et s'adapte aux nouvelles technologies et aux nouveaux besoins du marché de la réparation et de l'entretien automobile. Sa dynamique de développement lui permet de conquérir de nouvelles parts de marché, de fidéliser la clientèle, d'augmenter les ventes de pneumatiques et de prestations de services.

Un potentiel important

Sur un marché du pneumatique en 2014 (au client final source GFK) en baisse de 1,7% pour les pneumatiques tourisme, 4x4 et utilitaires légers, et en hausse de 16,1% pour le poids-lourd, le réseau Vulco réalise un chiffre d'affaires de 230 millions €, stable par rapport à 2013. Le chiffre d'affaires des prestations de service a progressé de 2,3%. La rentabilité moyenne du réseau s'établit à 3,5%, avec un objectif à 5% pour 2017.

Ces résultats s'expliquent par un concept innovant et le professionnalisme de l'enseigne. De plus, Vulco Développement s'appuie sur les capacités d'investissement et d'innovation de Goodyear Dunlop Retail Partner (GDRP), premier réseau européen auquel il appartient.

Présence au salon Franchise Expo et développement du réseau

L'objectif de Vulco par sa présence au salon Franchise Expo est de proposer des ouvertures de centres dont l'activité sera en priorité les pneumatiques et l'entretien pour voitures, 4x4 et utilitaires légers. Hervé Dabin, PDG de Vulco Développement précise « *Nous voulons densifier notre présence sur l'activité du pneumatique tourisme où nous ne sommes pas assez représentés en France. Notre ambition est d'avoir une croissance pérenne et régulière, cette année notre objectif est d'ouvrir 15 centres, comme nous l'avons fait en 2014* ».

Les nouveaux adhérents du réseau Vulco viennent de plusieurs horizons comme des adhérents actuels du réseau pour environ 50% des ouvertures (c'est un signe fort de confiance), des centres de réseaux concurrents qui changent d'enseigne ou des investisseurs qui cherchent une opportunité d'activité, souvent pour venir compléter la leur. Vulco souhaite recruter environ 100 nouveaux adhérents franchisés d'ici à 2019/2020 sur l'ensemble du territoire.

Le profil de l'adhérent recherché est celui d'un entrepreneur-gestionnaire au parcours professionnel réalisé dans l'automobile ou dans les services aux particuliers ou aux entreprises. Il peut également être déjà installé et vouloir se diversifier. Vulco propose aux candidats un accompagnement complet pour ouvrir un centre et pour appréhender le réel potentiel d'un projet et assurer son développement et surtout sa pérennité.

4 000 centres Vulco en Europe, Moyen-Orient, Afrique

Vulco est membre de Goodyear Dunlop Retail Partner (GDRP), premier réseau spécialiste du pneumatique en Europe. Il est présent en Europe-Moyen-Orient-Afrique, au travers de grandes enseignes : Quick, HiQ, Premio, Super Service et Vulco. Ce qui représente 4 000 centres dans 25 pays, 20 000 collaborateurs et 20 millions de pneumatiques vendus chaque année.

Confiance des adhérents

En 2015, le premier objectif est de poursuivre le développement du réseau et d'ouvrir quinze centres en France. L'objectif de croissance du chiffre d'affaires de l'activité Grands Comptes est de 20% par rapport à 2014. De nombreux investissements sont prévus pour renforcer la notoriété du réseau vis-à-vis du client final, qu'il soit automobiliste ou gestionnaire de flottes, avec de nouvelles campagnes de communication nationales (TV/Radio) et le développement de la communication digitale avec entre autres Vulco.com (site marchand) et une présence renforcée sur les réseaux sociaux.

L'engagement des entrepreneurs indépendants, qui constituent le réseau envers les principes, les valeurs et le programme de l'enseigne est à souligner, il est l'expression de leur confiance. Le système de co-gestion permet une mise en œuvre rapide des décisions.

Le centre Vulco type

Le centre Vulco type pour l'activité de pneumatiques et entretien automobile demande un investissement de 100 000 euros minimum avec un apport d'au moins 70 000 euros. Le chiffre d'affaires prévisionnel pour un centre situé dans une ville moyenne (+ de 50 000 habitants) est de 900 000 à 1,5 million d'euros à moyen terme.

Il comprend un espace technique avec trois ou quatre baies de travail pour permettre aux techniciens du pneumatique et de l'entretien auto d'intervenir dans les meilleures conditions possibles. L'attente du client a été organisée autour d'un espace « web café » avec accès internet wi-fi, grand écran,... Il nécessite un espace d'en moyenne 420 m² pour une activité voiture uniquement et entre 4 à 10 personnes.

Conditions d'adhésion

Vulco Développement propose un contrat d'adhésion de 3 ans, renouvelable annuellement. La spécificité du réseau Vulco réside dans le fait que ses adhérents sont regroupés au sein d'un GIE (Groupement d'Intérêt Economique) pour une co-gestion, qui est une garantie de performance. Le droit d'entrée est de 8 500 euros et de 1 500 euros pour l'achat d'une part sociale du G.I.E. Le montant de la redevance annuelle à la centrale Vulco Développement est de 1,7% à 2,5% du chiffre d'affaires (incluant la communication). Le coût de la formation théorique et pratique est de 3 100 euros HT (8 jours en 2 sessions). Pour démarrer un centre, hors immobilier, l'investissement est d'environ 100 000 euros.

Le programme Vulco pour ses adhérents

Vulco offre un programme unique dans ce secteur dont l'objectif est d'assurer la croissance durable de ses adhérents. Il s'appuie sur deux piliers : une équipe d'animateurs terrain pour les aider à développer le business et une aide à la gestion des centres.

- ➔ Aide à la gestion : outils d'aide à la gestion financière (analyse des bilans, des ratios de rentabilité, baromètre réseau/marché pour mesurer les performances,...). La direction financière de Vulco et une équipe d'experts réseau sur le terrain assistent les adhérents au quotidien.
- ➔ Des produits et services innovants pour conquérir et fidéliser la clientèle : les dernières technologies de pneumatiques, techniques d'entretien des véhicules et la révision constructeur préservée.
- ➔ Achats : une politique de gamme claire et structurée permet une optimisation des stocks. Des conditions d'achat performantes sont négociées par l'enseigne avec des manufacturiers de pneumatiques premium et avec les principaux fournisseurs de la rechange automobile.
- ➔ Politique grands comptes : la croissance de l'activité vient aussi de la clientèle de professionnels, gestionnaires de flottes et loueurs de véhicules. Pour assurer le développement de la part des grands comptes, Vulco permet l'accès au premier réseau

Information Presse

européen de centres avec le service 4Fleet, qui propose des outils informatiques de gestion centralisée de flottes des loueurs ou d'entreprises avec plus de 5 000 points de vente connectés. 4Fleet détient 27% de part de marché en Europe (source étude Euler Hermes, avril 2014).

- ➔ **Communication** : Vulco Développement apporte son soutien au réseau en augmentant la notoriété du réseau par la communication. En 2015, de nombreux investissements sont prévus avec de nouvelles campagnes de communication nationales (TV/Radio) et le développement de la communication digitale avec entre autres Vulco.com (site marchand) et une présence renforcée sur les réseaux sociaux.
- ➔ **Formation** : l'expertise du réseau passe par une formation adaptée dispensée aux centres et à leurs équipes. Le plan de formation Vulco couvre la technique (diagnostic et technologie automobile), le commerce et les techniques de vente, le management et la gestion.
- ➔ **Services expert à l'accompagnement de l'investisseur** : analyse géomarketing du potentiel de la zone de chalandise, aide à la recherche du local, aide au montage financier et à l'obtention du prêt, assistance à la communication locale à l'ouverture.

En conclusion, sur le marché des spécialistes du pneumatique, le programme Vulco est unique et complet. Il est basé sur une véritable stratégie de croissance et de rentabilité de ses adhérents.

La priorité, c'est la qualité, tant pour le client particulier que pour le client professionnel, la certification qualité « Qualicert » du réseau assure le même niveau de qualité dans tous les centres en France et en Europe.

A propos de Vulco Développement

Vulco, présent en France depuis 1996, est un réseau national de centres spécialistes dans le remplacement des pneumatiques tourisme, poids lourd, industriel, 4x4 et des organes et services qui l'entourent tels que les freins, les amortisseurs, la vidange et la révision constructeurs.

Spécialiste du pneumatique et de l'entretien tourisme et industriel, Vulco est un réseau de centres indépendants animés par des entrepreneurs résolument tournés vers les services et l'innovation. Au cœur d'un réseau de 4000 centres en Europe, le réseau Vulco est un des principaux fournisseurs des grands comptes. Multimarques et multi produits, la politique commerciale de Vulco positionne l'enseigne parmi les réseaux français les plus dynamiques.

Pour toutes informations complémentaires, vous pouvez consulter le site : www.vulco.com



Vulco Développement

Nom de l'enseigne : Vulco
Date de création : 1996
Appartenance : Goodyear Dunlop Tires France
Coordonnées du siège : 95, avenue de la Chataigneraie – 92500 Rueil-Malmaison
Contact recrutement : Marc Rozand : 01 47 16 28 37
Site internet : Vulco.com
Nombre de centres : 232 (dont 10 en intégré)
Objectif maillage : 400 centres à terme

Le cœur de métier de l'enseigne Vulco est le pneumatique et l'entretien automobile et/ou poids lourd.

Conditions d'accès	
Nature du contrat	Franchise 3 ans renouvelable annuellement
Droit d'entrée	Droits d'entrée 8 500 euros et une action du G.I.E. 1500 euros
Apport demandé	70 000 € minimum pour la création d'un centre automobile 200 000 € minimum pour la création d'un centre mixte automobile/poids lourd
Détail et coût de l'investissement	100 000 € minimum pour activité automobile (300 m ²) 250 000 € minimum pour un centre mixte (800 m ²)
Signalétique	Chartre graphique extérieure /intérieure, véhicules
Redevance	de 1,7% à 2,5% incluant la communication nationale
Profil moyen	
Effectif moyen d'un centre	4 à 10 personnes
CA moyen	600 000 à 2.200 000 € selon le type activité automobile ou mixte avec l'industrielle
Superficie moyenne	420 m ² pour une activité automobile, 1000 m ² pour une activité mixte (automobile/poids lourd)