



ETAPE AUTO MISE SUR LE RECRUTEMENT ET SA DYNAMIQUE COMMERCIALE

Levallois, le 9 mai 2017 --- Etape Auto, enseigne de centres auto sous franchise se distingue par un modèle économique particulièrement attractif. Il s'agit de la franchise auto la moins chère sur le marché, tant sur le plan d'investissement qu'en termes de redevance. L'enseigne mise sur son positionnement et la rentabilité prouvée de ses magasins pour attirer les candidats à la franchise. Depuis la mise en place de cette politique, ETAPE AUTO connaît une progression rapide et compte 62 centres auto à ce jour. C'est en effet une stratégie payante puisqu'en seulement quatre ans, la taille du réseau a doublé et 8 nouveaux adhérents ont rejoint l'enseigne en 2016. La même dynamique se profile pour l'année 2017. Historiquement l'enseigne est développée par les distributeurs Groupauto. Afin de renforcer rapidement le maillage national Etape Auto pourra dorénavant également être développé via les distributeurs Précisium et Partner's. Cela représente une nouvelle carte à jouer pour ces groupements qui ne disposaient jusqu'alors pas d'une enseigne de centres auto sous franchise. Dans ce contexte favorable le réseau devrait compter 70 Etape Auto d'ici la fin de l'année.

« Etape Auto est une franchise auto pour les entrepreneurs astucieux qui souhaitent maîtriser les investissements et rejoindre une enseigne à taille humaine. Nous accompagnons les futurs franchisés à toutes les étapes, depuis l'étude de faisabilité jusqu'à la mise en place du magasin et nos équipes sont présentes à tout moment pour optimiser l'activité et la rentabilité de l'affaire. Notre potentiel de développement est encore important, le maillage national étant loin d'être saturé », explique Jérôme Christiaens, Directeur de l'enseigne Etape Auto.

La proximité, une des grandes forces du réseau

Une des clés du succès de l'enseigne est la proximité entre les franchisés et leur tête de réseau qui met tout en œuvre pour accompagner les magasins au quotidien via une équipe terrain dédiée de 8 responsables de développement de l'enseigne. Dans l'objectif de rapprocher et fédérer les franchisés, Etape Auto leur réserve des moments de partage privilégiés à l'instar de la Convention Nationale 2017 qui a réuni les franchisés dans le grand froid du Canada pour un voyage de rêve inoubliable. Cette convention qui s'est déroulée récemment dans le décor somptueux du Grand Est canadien, a été également l'occasion d'annoncer les projets à venir : de nouveaux partenariats pour renforcer la visibilité de l'enseigne et de nouvelles offres pour attirer et fidéliser le client.



Etape Auto, une dynamique commerciale efficace

Selon son leitmotiv d'investir utilement, Etape Auto met en place des offres commerciales et des partenariats malins et efficaces, tout en maintenant la cotisation 2017/2018 à son niveau actuel.

Dans la continuité de son engagement avec le milieu du sport automobile, le réseau devient, pour 2017 et 2018, fournisseur officiel du Tour de Corse WRC, épreuve mythique du Championnat du Monde de Rallyes de la FIA. Un gage de visibilité dans ce milieu des passionnés de sport auto.

Parallèlement le réseau de franchise associe son image à celle de l'un des plus célèbres pilotes de France : Michel Vaillant ! L'enseigne vient de signer un partenariat avec la maison d'édition de cette BD emblématique. Ainsi les clients d'Etape Auto se verront offrir un des fameux albums, réimprimé aux couleurs de l'enseigne, durant les mois de juin et juillet. Cette initiative coïncide avec la sortie du nouveau tome, « Renaissance » relatant les exploits de Michel Vaillant.

Coté conquête et fidélisation de clients, le réseau lance de nouvelles offres. L'originalité de ces actions réside dans leur contenu qui répond aussi bien au besoin d'élargir la clientèle que de la fidéliser.

- L'offre « jeune conducteur » s'adresse aux personnes de moins de 25 ans, titulaires du permis depuis moins de 6 mois. Pour toute réparation supérieure à 150 € TTC, un bon d'achat de 25 € TTC ainsi qu'un A magnétique leur sera offert.
- L'offre « Anniversaire » : chaque personne venant effectuer des travaux de réparation d'un montant minimum de 250 € TTC se verra remettre un bon d'achat du montant de son âge à valoir sur une prochaine prestation.
- Une carte de fidélité, valable dans tous les ETAPE AUTO, fait également son entrée parmi les outils à disposition des franchisés.
- Etape Auto lance un outil dédié à la vente de pneus. Le pneu représente 25% de l'activité des centres, disposer d'un outil efficace d'aide à la décision est donc indispensable. Le nouveau module pneu permet en quelques clics, via la dimension des pneus du véhicule, de connaître le stock magasin, les marques disponibles et les promotions en cours. Un outil efficace qui permet d'améliorer le service et l'expérience client.



À propos d'Etape Auto :

Les centres ETAPE AUTO et ETAPE AUTO RELAIS sont des centres auto techniques de proximité, qui allient la technicité d'un garage à l'attrait commercial d'un centre auto.

L'enseigne qui compte aujourd'hui 62 franchisés, a remporté le prix IREF en 2016 pour la 5^e fois.

- **Etape Auto** cible les zones commerciales situées dans les villes de 5 000 à 30 000 habitants. Installé au cœur d'une cellule commerciale, attenant à un hyper ou supermarché, Etape Auto bénéficie ainsi d'une bonne visibilité et d'un passage constant. De plus, il apporte à ces zones une offre d'entretien automobile, souvent inexistante. Avec un chiffre d'affaires moyen de 680 000 € les centres génèrent un retour sur investissement rapide sur deux à trois ans.
- **Etape Auto Relais**, créé il y a cinq ans, répond à une véritable problématique terrain. De plus petite taille qu'un centre Etape Auto traditionnel, ce concept s'intègre typiquement dans des zones artisanales, semi-artisanales / industrielles et comble un vide dans des zones rurales souvent dépourvues de centres auto. Etape Auto Relais génère, après 2 ans, un chiffre d'affaires moyen de 350 000 € avec une équipe de trois personnes.

En bref :

- ✓ Date de création du réseau : Etape Auto : 1989 / Etape Auto Relais : 2012
- ✓ Responsables du réseau : Jérôme Christiaens, Directeur Enseigne Etape Auto
Vincent Congnet, Directeur des réseaux de réparation VL
- ✓ 50 franchisés Etape Auto / 12 franchisés Etape Auto Relais
- ✓ CA moyen Etape Auto : 680 K€ HT / Etape Auto Relais : 350 K€ HT
- ✓ Site internet : www.etape-auto.fr