



JANTES ALU SERVICES ACCÉLÈRE SON DÉVELOPPEMENT EN FRANCHISE AUPRÈS DES GROUPES AUTOMOBILES.

À l'approche de Franchise Expo Paris, le réseau Jantes Alu Services, spécialiste français de la remanufacture de jantes aluminium, accélère le développement de son modèle de franchise et confirme l'intérêt croissant des grands groupes automobiles pour ce type d'activité à forte valeur ajoutée. Dans un marché automobile en pleine transformation (électrification du parc, service après-vente...) les activités de réparation et de remanufacture s'imposent progressivement comme des relais de croissance stratégiques.

Avec plus de 24 ateliers en France, dont 13 en franchise, et plus de 70 000 jantes renouvées en 2024, Jantes Alu Services s'est imposé comme un acteur de référence dans la rénovation de jantes aluminium. L'enseigne ambitionne de nombreuses ouvertures d'ici 2028, grâce à un développement structuré en franchise.

LA FRANCHISE BTOB : UN NOUVEAU RELAIS DE CROISSANCE POUR L'AUTOMOBILE

Historiquement centrés sur la vente de véhicules, les groupes automobiles font aujourd'hui évoluer leur modèle économique vers une approche plus globale du service.

Dans ce contexte, les activités liées à l'esthétique automobile et à la remanufacture prennent une importance croissante. Elles permettent à la fois de générer des revenus récurrents et de renforcer le lien avec le client : le fidéliser mais également de faire venir une nouvelle clientèle cible. La rénovation de jantes aluminium s'inscrit pleinement dans cette logique : elle répond à une demande croissante du marché, tout en s'inscrivant dans une approche plus durable de l'automobile, privilégiant la réparation plutôt que le remplacement.

Le modèle de franchise constitue dans ce cadre un levier stratégique particulièrement efficace pour les groupes automobiles souhaitant intégrer rapidement des activités complémentaires tout en s'appuyant sur un savoir-faire éprouvé.

L'ouverture récente d'**un atelier Jantes ALu Services à La Roche-sur-Yon, en franchise par le groupe Jean Rouyer Automobiles**, illustre cette nouvelle dynamique.

“

Interview - Jérôme Moinard

Président du Directoire - Groupe Jean Rouyer Automobiles.

Pourquoi avoir choisi d'intégrer une activité comme Jantes Alu Services au sein du groupe Jean Rouyer Automobiles ?

« Le développement de l'activité Jantes Alu Services au sein du Groupe Jean Rouyer Automobiles répond à une ambition claire : proposer aux professionnels de l'automobile comme aux particuliers une offre de services toujours plus complète. En intégrant la remanufacture de jantes aluminium à notre écosystème, nous renforçons notre capacité à accompagner notre clientèle de la vente à l'après-vente. L'ouverture de l'atelier de La Roche-sur-Yon s'inscrit dans cette logique de proximité et de performance au cœur de notre territoire vendéen. »



Jérôme Moinard
Président du Directoire – Groupe Jean Rouyer Automobiles

Cette diversification illustre-t-elle une évolution du modèle économique des groupes automobiles ?

« Oui, clairement. Le secteur évolue vers un modèle davantage centré sur les services. Les activités d'esthétique automobile et de réparation constituent aujourd'hui un relais de croissance stratégique, car elles génèrent des revenus complémentaires et renforcent la relation client dans un marché en mutation. »

La franchise est-elle un modèle pertinent pour les groupes automobiles ?

« Le modèle de la franchise est particulièrement intéressant car il permet d'intégrer rapidement des activités complémentaires avec des process déjà structurés. Il réduit les risques et accélère la rentabilité tout en valorisant les infrastructures existantes, notamment les espaces disponibles dans les concessions. »

Pourquoi avoir choisi d'intégrer une activité comme Jantes Alu Services au sein du groupe Jean Rouyer Automobiles ?

« Le développement de l'activité Jantes Alu Services au sein du Groupe Jean Rouyer Automobiles répond à une ambition claire : proposer aux professionnels de l'automobile comme aux particuliers une offre de services toujours plus complète. En intégrant la remanufacture de jantes aluminium à notre écosystème, nous renforçons notre capacité à accompagner notre clientèle de la vente à l'après-vente. L'ouverture de l'atelier de La Roche-sur-Yon s'inscrit dans cette logique de proximité et de performance au cœur de notre territoire vendéen. »

Cette diversification illustre-t-elle une évolution du modèle économique des groupes automobiles ?

« Oui, clairement. Le secteur évolue vers un modèle davantage centré sur les services. Les activités d'esthétique automobile et de réparation constituent aujourd'hui un relais de croissance stratégique, car elles génèrent des revenus complémentaires et renforcent la relation client dans un marché en mutation. »

La franchise est-elle un modèle pertinent pour les groupes automobiles ?

« Le modèle de la franchise est particulièrement intéressant car il permet d'intégrer rapidement des activités complémentaires avec des process déjà structurés. Il réduit les risques et accélère la rentabilité tout en valorisant les infrastructures existantes, notamment les espaces disponibles dans les concessions. »

JANTES ALU SERVICES : UN MODÈLE STRUCTURÉ POUR ACCOMPAGNER LES GRANDS GROUPES

Avec 24 ateliers répartis sur l'ensemble du territoire et plus de 70 000 jantes renouvées chaque année, **Jantes Alu Services s'impose aujourd'hui comme l'acteur français capable de proposer un tel modèle adapté aux exigences terrain des réseaux automobiles.** Cette couverture nationale permet à l'entreprise d'accompagner les concessions et groupes de distribution avec des standards de qualité, une logistique optimisée, un savoir-faire unique et des délais d'intervention rapides. Des points essentiels pour répondre aux nombreuses demandes des clients.

Cette organisation permet au réseau de déployer une stratégie commerciale efficace, adressant à la fois les professionnels de l'automobile et les particuliers. Concessions, loueurs, groupes de distribution ou gestionnaires de flottes représentent ainsi une part importante de l'activité, tandis que les automobilistes peuvent accéder à une solution de rénovation de jantes plus économique et durable que le remplacement systématique.

