



NEWDIS  
FRANCE

## OTOP DÉMARRE LE RECRUTEMENT DE SES 150 FRANCHISÉS À FRANCHISE EXPO PARIS 2018

L'enseigne OTOP sera présente à la prochaine édition de Franchise Expo qui se tiendra du 25 au 28 mars à Paris (stand T46-U45). 4 jours d'échanges pour que les entrepreneurs découvrent ce nouveau business model totalement disruptif de distribution de pièces automobiles en B2B.

Présenté en février 2018 OTOP tire son originalité et sa force de la combinaison d'une plateforme web [www.otop.pro](http://www.otop.pro) et d'un réseau de centres de services locaux, soit le meilleur de la distribution physique et du digital.

A la clé : des économies substantielles pour le réparateur qui va acheter ses pièces en **moyenne 30% moins cher que dans la distribution traditionnelle...** tout en bénéficiant de services de proximité (livraison, gestion des retours et des garanties) assurés par le centre de services.

### 150 territoires disponibles dans toute la France

«Le projet OTOP est né de l'idée simple que le réparateur doit acheter ses pièces automobiles moins chères que les automobilistes» explique Franck Millet, Président de Newdis France, société qui déploie l'enseigne OTOP. «Nous sommes repartis d'une page blanche pour imaginer un concept très économique avec un service professionnel : un modèle innovant qui associe le web et le réseau. Le bénéfice pour le client réparateur est double : un prix d'achat très compétitif et des services performants.»



181 centres de services seront déployés d'ici fin 2020 afin d'assurer à l'enseigne un maillage national complet. Leur mission : accompagner et livrer au quotidien les réparateurs (MRA, agents, carrossiers, centre-auto...) qui se trouvent sur leur territoire et passent leurs commandes sur la plateforme web [www.otop.pro](http://www.otop.pro). Si OTOP va déployer 30 succursales cette année, ce sont donc **plus de 150 franchises (concessions de licence de marque) à travers toute la France** qui sont disponibles et proposées aux candidats lors de cette édition de Franchise Expo.

Les premiers centres de services OTOP ont déjà ouvert leurs portes à Chartres, Tours, Orléans, Massy, Laval et Rouen.

## Un accompagnement complet du franchisé

Aucun prérequis technique pour devenir franchisé : le concessionnaire **OTOP** est un homme, une femme ou un couple, animé par l'esprit de service et habitant à proximité du centre de services. Le concept est complet et attractif pour le concessionnaire car il est accompagné à chaque étape par une assistance à l'élaboration du projet, depuis la recherche d'un emplacement jusqu'à la formation initiale (opérationnel, finance, ressources humaines...) en passant par le montage du dossier.

Le concessionnaire **OTOP** bénéficie d'un accès à des offres négociées auprès de partenaires pour la comptabilité, la location de véhicule et la prospection auprès des réparateurs par un Business Developer Newdis sur la zone. Une formation initiale de 5 jours lui sera ensuite proposée au centre de formation **OTOP** à Massy (91) pour maîtriser les clés du métier et ses process. Enfin, le concessionnaire **OTOP** s'approprie les supports du réseau et les outils digitaux modernes et simples d'utilisation : la plateforme web dédiée et l'application smartphone seront à sa disposition.

## Un financement et des partenaires solides

Pour « industrialiser » le déploiement du réseau **OTOP**, les dirigeants de Newdis France, qui cumulent plus de 50 ans d'expérience dans la pièce automobile et la gestion de réseaux, peuvent s'appuyer sur des investisseurs privés et des partenaires financiers de premier ordre, réunis dans un club deal (BNP Paribas, Société Générale et Crédit Agricole, avec la garantie de Bpifrance) qui leur ont fait confiance, pour une **levée de fonds totale de 8 millions d'euros**.

«Ce soutien nous permet d'avoir les ressources financières pour développer le concept de façon qualitative et permet de lancer les 30 premiers centres de services **OTOP** en mode filiale, afin d'installer la marque **OTOP** auprès des réparateurs» indique **Franck Millet**.

Forts de leurs parcours, les dirigeants de Newdis France reçoivent également l'appui des plus grands équipementiers mondiaux (Valeo, Goodyear, Federal Mogul, TRW, SKF, ZF Total...) et d'un écosystème d'experts pour les fonctions juridique, RH, marketing, réseau, digital et logistique.

Sur un marché de l'après-vente automobile estimé à +/-6,5 milliards d'euros (pièces, pneumatiques, lubrifiants et outillages), Newdis France anticipe une part de marché de +/- 3,5 % soit près de **230 millions d'euros à horizon 5 ans**.



### LA FRANCHISE OTOP EN CHIFFRES

- Durée du contrat : 5 ans
- Surface moyenne (en m<sup>2</sup>) : 200 m<sup>2</sup>
- Apport personnel : entre 25 000 et 35 000 €
- Droit d'entrée : 28 500 €
- Investissement global : 80 000 à 90 000 €
- Redevance : aucune

Un site dédié aux futurs franchisés [www.devenir-otop.pro](http://www.devenir-otop.pro)