



LE PREMIER RÉSEAU INDÉPENDANT DE MÉCANICIENS À DOMICILE FRANÇAIS



1

BEST OIL

Le concept qui repense le métier de mécanicien

2

BEST OIL

L'histoire d'une passion, et d'une observation fine du secteur

3

UNE APPROCHE RÉSOLUMENT DIGITALE

Du recrutement et de la relation avec les mécaniciens

4

PERSPECTIVES

2021 - 2022

5

CHIFFRES CLÉS

BEST OIL

LE CONCEPT QUI REPENSE LE MÉTIER DE MÉCANICIEN

Imaginée en 2012 par Jean-Marc Cassini et Stéphane Blanc, le concept Best Oil propose un service unique en France de mécanique et d'entretien de véhicules (autos, motos, poids lourds) à domicile, et ce sur 6 volets :

- Pneumatique : vente et montage de pneus à domicile ;
- Réparation : disques, plaquettes, courroie de transmission, échappement, amortisseurs, rotules, cardans ou encore
- Préparation au contrôle technique : le mécanicien Best Oil vous propose toutes les prestations d'un garage classique ;
- Vidange et révision ;
- Climatisation et dépollution moteur ;
- Distribution ;
- Et entretien écologique, sans eau, intérieur et extérieur, sous la marque Best Clean.

En deux mots, c'est un véritable « garage mobile », installé dans un camion-atelier, que Best Oil propose à ses clients.

Si ce service est unique, c'est non seulement du fait de la mobilité de ses services, mais c'est aussi et surtout parce que l'approche de cette startup repense véritablement le métier de mécanicien, pour le professionnel comme pour le client final.

CÔTÉ MÉCANICIEN

Best Oil a souhaité mettre le mécanicien au cœur de son approche, en permettant à ce dernier de disposer d'un environnement qui lui permet d'exercer son métier dans des conditions optimales, tout en réduisant les charges liées à l'installation à son compte, dans un garage physique. Best Oil développe ainsi une approche sociale et d'accompagnement en permettant à des mécaniciens de créer leur entreprise à moindre coût.

Best Oil, c'est en effet un garage mobile, installé selon une approche unique dans un camion atelier, imaginé de toutes pièces par les fondateurs comme un outil de travail performant pour les mécaniciens. Si sa conception intérieure reste bien entendu confidentielle, elle apporte à ces derniers une complète autonomie dans l'exercice quotidien de leur métier, sur les volets réparation, pneumatique et entretien écologique sous la marque Best Clean.

Chaque mécanicien Best Oil évolue sous licence de marque, mais est indépendant dans la gestion de son camion-atelier, qui est véritablement « son » entreprise. Il peut ainsi proposer des services de réparation, entretien et autres

prestations qui lui sont propres, en fonction de ses compétences, et tant que celles-ci restent dans le cadre du cahier des charges Best Oil. Ainsi, ce fonctionnement lui permet une totale autonomie, synonyme également de possibilités d'évolution salariale forte, au regard de ce qu'un mécanicien peut connaître dans le cadre d'un recrutement et d'une évolution classiques au sein d'un garage.

Le mécanicien qui souhaite ainsi s'installer sous licence Best Oil est particulièrement accompagné et se voit proposer un concept clé en main, comprenant une étude concurrentielle sur son secteur, un plan de montée en charge, un accompagnement au financement du camion-atelier, un accès aux fournisseurs réseau, et un soutien au lancement, notamment sur le volet communication et marketing. Et ce, dans un contexte global où :

- les concurrents directs sont souvent auto- entrepreneurs, donc dans une situation plus précaire ;
- le renouvellement du parc automobile est en baisse, et donc les besoins d'entretien accrus. C'est donc une véritable opportunité qui leur est offerte via l'entrée dans le réseau Best Oil !

10 BONNES RAISONS POUR UN MÉCANICIEN DE CHOISIR BEST OIL

- 1** Aide à la création et financement
- 2** Aide à la communication
- 3** Aide au développement de clientèle
- 4** Suivi régulier et aide à la gestion d'activité
- 5** Approvisionnement des pièces avec conditions tarifaires négociées dès le début d'activité, les remises sont déjà négociées à l'avance par Best Oil
- 6** Concept clé en main et camion-atelier tout équipé
- 7** Perspectives d'évolutions personnelles et un salaire attractif
- 8** Originalité du concept
- 9** Caractère unique du concept en France
- 10** Prix avantageux pour le client final, donc retour économique fort

CÔTÉ CLIENT

Côté client, les bénéfices sont également importants :

- La disponibilité et la flexibilité du mécanicien, qui se déplace sur le lieu choisi par le client, que ce soit le lieu de travail ou le domicile ;

- En découle un véritable gain de temps pour le client, qui peut poursuivre ses occupations quotidiennes pendant la réparation ou l'entretien, sans devoir aménager son emploi du temps pour déplacer sa voiture au garage ou attendre pendant la réalisation de la prestation ;

- Une offre de grande proximité, même en zones éloignées des centre-villes : les camions- ateliers Best Oil se déplacent notamment en zones rurales, et permettent de couvrir un rayonnement large, auprès de clients souvent sans solution équivalente. Cela crée une relation directe et de confiance avec les clients, et permet une véritable fidélisation de ces derniers ;

- La garantie constructeur préservée et une qualité d'intervention identique à celle d'un garage : les mécaniciens Best Oil utilisent en effet des pièces détachées d'origine et des fluides de grandes marques pour garantir une qualité équivalente à une intervention en concession ou garage agréé ;

- Avec un coût réduit au regard de celui d'une intervention en garage classique, et même moins cher qu'un centre auto (entre 10 et 15% moins cher que ces derniers). Et cela, grâce à la mutualisation des achats fournisseurs et de moindre frais d'infrastructure, et, bien entendu, avec une qualité garantie.

- Depuis le début de la pandémie mondiale, le métier de mécanicien est l'un des seuls qui a pu travailler de façon normale durant les confinements. Pour des raisons sanitaires, la population s'est mise à faire appel à Best Oil de façon croissante. Les mécaniciens ont pu voir leur chiffre d'affaire augmenter de 10% à 15% en moyenne.



BEST OIL

L'HISTOIRE D'UNE PASSION ET D'UNE OBSERVATION FINE DU SECTEUR

L'HISTOIRE DE BEST OIL

'06

Face à la concurrence accrue sur le secteur du transport de colis, Jean-Marc Cassini restructure son activité et affecte un chauffeur, lequel a par ailleurs la qualification de mécanicien auto, et un véhicule à SBSA. Il aménage le véhicule en atelier mobile et propose des prestations d'entretien et de réparation à domicile.

L'activité connaît immédiatement un franc succès. SBSA exploite alors en propre cette dernière sous un sigle commercial dédié : Best Oil est né ! SBSA met en place un site internet afin de promouvoir cette activité, et de permettre à la clientèle de prendre rdv et de demander des devis en ligne.

'08

Suite au départ du premier salarié mécanicien, SBSA cède l'exploitation de sa marque et de l'activité sous forme de licence à un premier mécanicien indépendant, en Côte-d'Or.

'08

Le modèle porte ses fruits ! La pérennité économique du concept étant démontrée, Jean-Marc Cassini décide de proposer l'exploitation de la marque Best Oil à d'autres mécaniciens, en dehors de la Côte-d'Or. Il structure alors l'organisation du réseau, via un système de concessions de licence, assorties d'un contrat de partenariat afin de faciliter l'implantation des futurs licenciés, la mutualisation des informations relatives à l'activité et la mise en place d'un système d'approvisionnement dédié.

'10

'10

Le logo de Best Oil, reconnaissable au loin sur les camions-ateliers, est né ! Le site internet est repensé pour accompagner le rayonnement national du concept.

JUIN : Mise en place d'un premier partenariat à Besançon.

'10

Mise en place de 5 nouveaux partenariats aux Abrets, à Saint-Etienne, à Vittel, à Dijon et Orléans

'11

'12

Création de la SARL Best Oil, qui reprend l'exploitation du réseau.

'13

Installation de 9 camions-ateliers

'14

Installation de 6 camions-ateliers

'15

Installation de 10 camions-ateliers

'16

Installation de 17 camions-ateliers

'17

Installation de 12 camions-ateliers

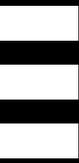
'18

Installation de 10 camions-ateliers

'19

Installation de 20 camions-ateliers en 2019 - 2020; Partenariat technique avec Ford (camions neufs); Arrivée des services de climatisation et de décalaminage.

'20



BEST OIL

UNE APPROCHE RÉSOLUMENT DIGITALE DU RECRUTEMENT ET DE LA RELATION AVEC LES MÉCANICIENS

L'originalité du concept repose également sur l'approche résolument digitale adoptée très tôt par les dirigeants pour développer l'entreprise.

Le site web www.bestoil.fr, vecteur d'information et d'interaction pour les clients comme pour les mécaniciens. Dès les débuts de l'entreprise, Jean-Marc Cassini a misé sur Internet, refondant plusieurs fois le site internet en fonction des évolutions des moteurs de recherche, pour répondre à une problématique de référencement essentielle à son activité. Ainsi, depuis le lancement de Best Oil, clients comme nouvelles recrues trouvent sur le site deux espaces dédiés, et sont assurés d'y entrer en interaction concrète et directe avec les dirigeants de l'entreprise. Une vraie plus-value qui entre également pleinement dans la dynamique de gestion de cette « startup » d'un genre à part, dans la mesure où ses dirigeants ne sont pas de véritables geeks... sur le plan technique et générationnel, comme ils se plaisent eux-mêmes à le souligner !

Autodidactes sur ce volet dans la gestion quotidienne du trafic, ils ne manquent pas une occasion de tester de nouveaux moyens d'améliorer sans cesse ce dernier et le référencement du site, clé de la croissance de l'activité.

FACEBOOK, LE VECTEUR CLÉ DU RECRUTEMENT DES NOUVEAUX MÉCANICIENS

Depuis quelques années, l'un des compléments clés de cette stratégie est le réseau social Facebook. Les dirigeants ont misé très tôt sur ce dernier pour communiquer, et cet engagement a porté ses fruits ; il est aujourd'hui le vecteur clé de recrutement des nouveaux mécaniciens du réseau. La page principale compte en effet plus de 18000 abonnés, et affiche un excellent taux d'engagement.

Le réseau social permet ainsi aux dirigeants de cibler de nouvelles recrues, et d'entrer en contact direct avec ces derniers. Une interaction directe à laquelle ils tiennent et qui fait aussi le succès de la marque et de son expansion. Ils expliquent en effet en personne aux recrues potentielles les atouts du projet, testent la motivation des répondants, et débutent l'accompagnement même avant la phase de signature.

Un fonctionnement qui a fait ses preuves et qu'ils souhaitent poursuivre et amplifier, en diversifiant les canaux digitaux et interactifs au service du contact direct avec les recrues potentielles.

Des mécaniciens du réseau, ainsi que le réseau lui-même sont également présents sur Instagram. Cela permet aux utilisateurs de visualiser le métier de mécanicien au quotidien.

BEST OIL RECRUTE DE NOUVEAUX PARTENAIRES PARTOUT EN FRANCE



- Être son propre patron, vouloir se développer plus vite avec le soutien d'un réseau expérimenté.**
- Un démarrage accéléré par rapport à une création seule avec tout le nécessaire pour développer rapidement votre activité dès le début.**



AUJOURD'HUI, LES DEUX DIRIGEANTS DE BEST OIL VOIENT LOIN POUR LEUR PETITE ENTREPRISE.
AVEC DIFFÉRENTS AXES :

Un développement accru du réseau, pour atteindre 70 camions en fin d'année 2021

Il s'agit là de la perspective 2021 : compter 70 mécaniciens dans le réseau en fin d'année. Et d'ici deux ans, atteindre 100. Pour cela, ils ont décidé d'engager une politique renouvelée en matière de communication au service du recrutement, et de valoriser les exemples qui fonctionnent, afin que les mécaniciens parlent aux mécaniciens intéressés par le réseau. La stratégie social-médias et web comptera également beaucoup dans ces perspectives de développement.

L'installation d'une dizaine d'ateliers physiques

Autre perspective qui a déjà pris forme dans plusieurs régions : l'installation d'ateliers physiques (avec un pont), de points relais, en complément du camion-atelier dans les secteurs afin de compléter les interventions camions. L'objectif : étoffer l'offre de services et de pouvoir proposer des prestations plus complexes (dépose moteur par exemple) s'ils le souhaitent.

Développer le volet centrale d'achat et web-to-store

Afin de faciliter encore davantage le quotidien des mécaniciens du réseau et de réduire les coûts, la centrale d'achat sera développée et son accès facilité, avec notamment l'intégration d'une interface de commande de pièces détachées et de pneumatiques sur le site Internet Best Oil.

La vente de véhicules d'occasion

Best Oil proposera également à son réseau de clients la vente de véhicules d'occasion. C'est un véritable service plus qui pourra ainsi être proposée aux clients du réseau Best Oil, qui pourront par ailleurs se prévaloir de l'entretien Best Oil auprès des acheteurs potentiels, et de la force du réseau et de la marque pour accélérer les ventes.

CHIFFRES CLÉS

2010

Création du concept et « installation » du premier camion-atelier en Côte-d'Or

2020

Le réseau compte 45 camions-ateliers, avec un objectif de 70 à la fin de l'année

45K EUROS D'INVESTISSEMENT, ET 3000 EUROS D'APPORT

Investissement limité et maîtrisé, contrairement à un garage classique

1,3M

Chiffre d'affaires de Best Oil en 2019

130K

Chiffre d'affaires moyen par camion

2500 EUROS NETS / MOIS

Salaire moyen d'un mécanicien au bout de 3 ans (soit en moyenne le double du salaire moyen d'un mécanicien garage avec la même ancienneté)

100

Objectif de camions-ateliers installés en 2022 sur le plan national

TOUTES LES RECRUES BEST OIL

sont des mécaniciens qualifiés, en général titulaire d'un Bac Pro.



Best'Oil, Best'Clean, mécanique
et nettoyage auto à domicile



Bestoilteam



Bestoilfrance