

---

# DOSSIER DE PRESSE 2016

## FRANCHISE FEU VERT

---





## SOMMAIRE

---

Communiqué de presse	<i>page 3</i>
« Expert et en plus moins cher », un concept à succès en Europe	<i>page 4</i>
Un concept qui se déploie en France, en Espagne, au Portugal et en Pologne	<i>page 5</i>
La digitalisation, un enjeu stratégique sur lequel toute l'entreprise se mobilise	<i>page 6</i>
Feu Vert : entreprise responsable	<i>page 7</i>
Bernard Perreau, un Président engagé	<i>page 8</i>
La satisfaction clients, moteur du projet d'entreprise	<i>page 9</i>
La Franchise Feu Vert : la qualité plutôt que la quantité	<i>page 10</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Les conditions d'accès à la Franchise Feu Vert</li><li>• Les conditions d'accès à la Franchise Feu Vert Services</li><li>• Accompagnement de Feu Vert à la création d'un centre-auto</li><li>• Accompagnement à la reprise d'un centre-auto</li></ul>	
Chiffres clés et historique Feu Vert	<i>page 15</i>
Sites internet Feu Vert et contacts presse	<i>page 16</i>

# Feu Vert rencontre ses futurs franchisés Porte de Versailles

**Du 20 au 23 mars 2016, Feu Vert participe au Salon de la Franchise, Porte de Versailles (Hall 2, stand n° F23-G24) pour proposer ses deux concepts : Feu Vert et Feu Vert Services. L'enseigne souhaite recruter des entrepreneurs ayant un attrait pour l'automobile, le sens du client et tournés vers les nouvelles technologies. Aujourd'hui, le réseau Feu Vert compte 344 centres-auto en France dont 188 en franchise et poursuit son déploiement sur le territoire dans un esprit qualitatif.**

L'expertise Feu Vert et son esprit innovant sont des gages de succès. D'après Bernard Perreau, président du groupe, « Feu Vert a su faire évoluer son concept en s'adaptant au marché, aux attentes des automobilistes et à la digitalisation des consommateurs. Cela passe par une dynamique «cross canal» entre le centre et le site internet, l'innovation produits et services, comme les Vélos à Assistance Electrique assemblés en France, la réservation en ligne des produits et prestations...».

## **Pérennité, visibilité, notoriété**

Le franchisé peut choisir le concept le mieux adapté à sa région, ses moyens et son profil : un centre-auto classique Feu Vert ou un Feu Vert Services, un centre d'entretien rapide équipé de 4 à 6 postes de travail de plus petite surface dédié aux prestations d'entretien et de réparation automobile, avec ou sans rendez-vous.

**Le concept Feu Vert Services connaît un franc succès et l'on compte aujourd'hui plus de 30 centres en France.**



Il est également possible de reprendre un centre Feu Vert existant suite à un départ en retraite ou à un changement d'activité... Feu Vert propose une sélection de sites et accompagne le candidat dans sa démarche, de l'analyse du potentiel du centre à sa reprise.

## **Digitalisation et nouveaux marchés**

Le franchisé Feu Vert peut s'appuyer sur les dernières avancées en matière de digitalisation, tant dans la conquête de la clientèle via le site marchand avec géocalisation, que dans la gestion de l'information auprès de la clientèle via des tablettes. « Nous avons beaucoup investi dans la formation et la digitalisation » précise Pierre Chatillon, Directeur de l'enseigne. « Le digital nous permet de faire venir plus de clients dans nos centres, d'améliorer le parcours client et la fidélisation ».



## **Une culture d'entreprise animée par une vision entrepreneuriale**

Le retour d'expérience des franchisés est pris en compte dans la stratégie d'entreprise, créant ainsi un groupe soudé et porteur de projets. Le congrès annuel, les différentes rencontres et échanges assurent une bonne adéquation de la politique siège à la réalité du contexte terrain. Le nouveau projet d'entreprise sera axé sur l'innovation dans les services.

**ESSENTIEL :** Le groupe Feu Vert, fondé en 1972, détient les réseaux de centres-auto Feu Vert et Feu Vert Services et compte à ce jour 462 centres-auto en Europe. Le concept Feu Vert se déploie en succursales et en franchises pour optimiser le maillage territorial. Au total, près de 10 millions de clients en Europe font confiance aux enseignes du groupe. En 2015, Feu Vert présent en France, Espagne, Portugal et Pologne, compte environ 6 470 collaborateurs pour un CA HT de 677 Millions d'euros sous enseignes. Depuis mai 2007, la société Feu Vert est filiale de la holding financière Cofidim dont les actionnaires sont Qualium Investissement (filiale de la caisse des Dépôts et Consignation) et le Groupe Monnoyeur. <http://www.groupe-feuvert.info>

# « Expert et en plus moins cher » : un concept à succès en Europe

Feu Vert, acteur majeur de l'entretien automobile évolue au cœur des changements de société. Fort de ses 10 millions de clients en Europe, Feu Vert connaît bien les évolutions en lien avec son secteur d'activité : des automobilistes qui adoptent un nouveau comportement face à leur voiture, des consommateurs qui s'informent sur le net avant d'acheter pour mieux maîtriser leur budget auto, une nouvelle génération qui privilégie le covoiturage et les transports durables...

## Des réponses concrètes au marché Européen

- Un haut niveau de services pour permettre à tous les conducteurs d'équiper leur véhicule et d'en assurer l'entretien courant dans les meilleures conditions de coût, de qualité, de délai et de praticité.
- Des produits à la marque Feu Vert, conçus pour offrir le meilleur rapport qualité/prix avec une priorité sur les produits fabriqués en France et Europe.
- Des équipements en phase avec les consommateurs et des compétences qui suivent les évolutions des technologies automobiles.

## Une organisation en phase avec ses ambitions :

- Un management européen pour déployer le concept Feu Vert dans d'autres pays
- Une digitalisation du concept au niveau européen
- Une supply chain performante dotée d'une plateforme logistique de 30 000 m<sup>2</sup> dans l'Ain.
- Une centrale d'achat européenne basée à Genève permettant de massifier les achats.

▶ **10** MILLIONS DE CLIENTS EN EUROPE

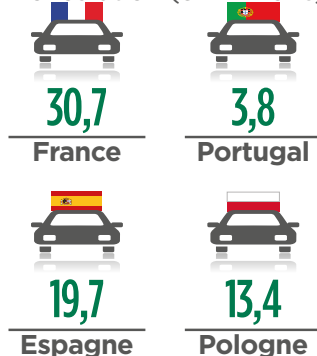
▶ **+ DE 460** FEU VERT ET FEU VERT SERVICES EN EUROPE

**Depuis Octobre 2014, Feu Vert a mis en place un management à l'échelle Européenne pour soutenir son développement :**

- Jésus Alvarez Toledano, DRH Groupe.
- Denis Berthier, Directeur Supply Chain Groupe.
- Bruno Crocheton Directeur Technique Groupe
- Bertrand Descours, Directeur Achats et Marketing de l'Offre Groupe. Il assure par ailleurs la direction de la centrale d'achat à Genève.
- Jean-Philippe Hénaff, Directeur de la Communication et du Marketing Client Groupe.
- Ricardo Lopez-Francos, DG de Feu Vert Espagne, Portugal et Pologne.
- Régis Taillandier, Directeur Administratif et financier Groupe.

## FLOTTE EUROPEENNE

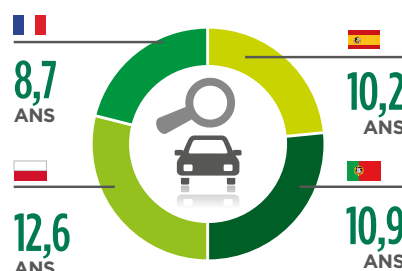
Voitures particulières en circulation (en millions)



Chiffres GIPA 2014

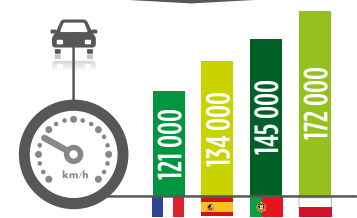
## AGE MOYEN DU PARC

Par Pays



Chiffres GIPA 2014

## KILOMÈTRAGE MOYEN DU PARC



Chiffres GIPA 2014

# Un concept qui se déploie en France, en Espagne, au Portugal et en Pologne

## Le concept multi-marque Feu Vert : un atelier associé à une boutique

Les centres-auto Feu Vert s'organisent autour de deux pôles d'activités complémentaires comprenant un atelier et un magasin en libre-service doté de près de 6 000 références produits multimarques. Des produits techniques (pièces de rechange) aux produits d'équipement plaisir, tous sont sélectionnés avec rigueur, dans le respect des cahiers des charges constructeurs et sans concession sur la sécurité. En France, si l'activité atelier reste prioritaire, le CA magasin représente 40% du CA total. Dans le reste de l'Europe, l'activité principale reste celle de l'atelier.

## Feu Vert propose 3 types de pièce

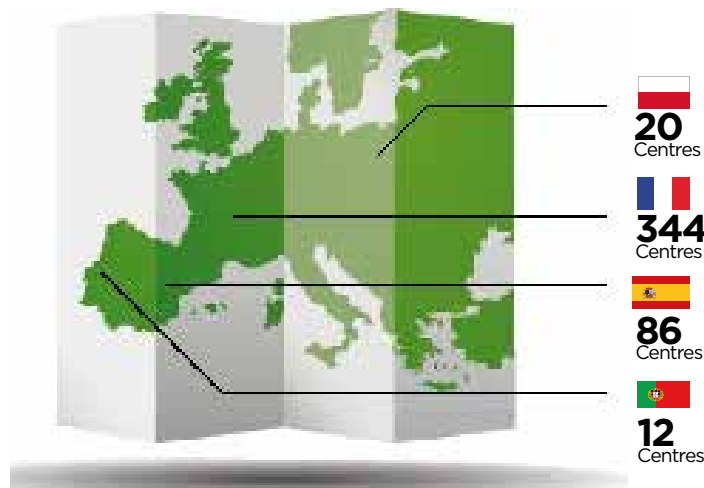
- ▶ **Pièces d'origine** : premium
- ▶ **Pièces de qualité équivalente** : marque Feu Vert
- ▶ **Pièces adaptables** : premier prix

## Les centres « Fast Fit », une progression prometteuse

Feu Vert capitalise sur sa marque et sa notoriété en lançant en 2013, les centres « **Feu Vert Services** » sous franchise. Ces centres d'entretien sans magasin, de plus petites surfaces (300 m<sup>2</sup> en moyenne) se consacrent aux prestations d'entretien et de réparation automobile, avec ou sans rendez-vous. En 2015, avec 31 centres en France, l'activité « **Feu Vert Services** » enregistre la meilleure performance du Groupe. D'excellents résultats qui préfigurent les belles perspectives de ce nouveau réseau, renforcés par un investissement de départ relativement faible.

## Feu Vert Entreprises, une « business unit » à fort potentiel

Feu Vert s'est tourné vers les flottes entreprises et a déjà gagné des parts de marché sur cette activité grâce à son maillage et à sa notoriété.



Nombre de centres-auto sous enseigne Feu Vert en Europe, 2016

spécialistes du pneu, Feu Vert fait la différence en proposant une prise en charge spécifique de l'entretien et de la réparation.

## Priorité au « made in France » et « made in Europe »

Dans le contexte économique actuel, Feu Vert privilégie les équipements fabriqués en France et en Europe, pour la préservation des emplois et des savoir-faire. Cet effort est soutenu sur les produits à la marque Feu Vert : pour la fabrication de ses Vélos à Assistance Électrique, Feu Vert a choisi l'usine de Machecoul en Vendée, pour la fabrication des remorques, la société Erdé en Bourgogne... d'autres produits sont à l'étude pour compléter cette offre à laquelle les consommateurs sont de plus en plus sensibles.

## Une notoriété de l'enseigne très forte en France

- ▶ **52,1%** de notoriété spontanée en France (source : GIPA 2015)
- ▶ **97,4%** des conducteurs français connaissent l'enseigne Feu Vert

Feu Vert représente plus du quart du marché français des centres-auto et arrive en tête des enseignes spécialisées dans l'après-vente automobile au niveau de sa notoriété.

# La digitalisation, un enjeu stratégique sur lequel les équipes se mobilisent

D'importants moyens humains et financiers contribuent à la réussite du projet « Audace 2016 » et de nombreuses réalisations sont d'ores et déjà opérationnelles.

- ▶ **Un site e-commerce dernière génération** : Feu Vert est le seul de son secteur à offrir un site en version Responsive web Design (consultable sur PC, tablette et smartphone), un outil digital très performant qui relaie les offres produits et services Feu Vert afin de faciliter la vie des automobilistes.
- ▶ **Un service « Web to Store »** : un service de prises de rendez-vous et commandes en ligne qui permet au consommateur de choisir la livraison à domicile ou dans le centre-auto de son choix.
- ▶ **L'expérience digitale client** : Feu Vert propose la e-réservation pour la prise de rendez-vous, la consultation des produits sur tablette en magasin, le devis en ligne pour un certain nombre de prestations d'entretien...
- ▶ **Vers une digitalisation des points de vente** : Feu Vert a conçu un agencement en îlots pour créer une relation de proximité avec le client et propose des expériences interactives avec des mobiliers équipés d'écrans muraux, des accès wifi gratuits et la consultation des produits sur tablette.



## + DE 22

MILLIONS DE VISITEURS  
SUR LE SITE E-COMMERCE  
DE FEU VERT EN 2015

## 55 000

RÉFÉRENCES PRODUITS  
A COMMANDER SUR LE SITE [FEUVERT.FR](http://FEUVERT.FR)



En février 2016, Feu Vert a remporté le premier prix des trophées de la transformation numérique dans la catégorie Marketing.



# Feu Vert : entreprise responsable

« *Sens du client, engagement, exemplarité, confiance* », ces quatre valeurs clés sont au cœur de l'action de Feu Vert aussi bien au niveau des relations internes qu'externes.

## ► Politique de ressources humaines

La formation représente un investissement important qui permet chaque année à 2 100 stagiaires de suivre une session en fonction de leurs besoins. Afin de fidéliser ses collaborateurs, Feu Vert favorise les évolutions de carrière, notamment en misant sur les talents internes et en s'engageant dans leur accompagnement et évolution professionnelle. A ce titre, Feu Vert a mis en place 4 parcours « Potentiel Evolutif » pour leur donner accès aux fonctions de Directeur de Centre, Responsable Commerce, Manager Atelier ou Responsable Administratif.

- 6 400 collaborateurs en Europe
- 95 % des contrats en CDI
- Feu Vert propose les embauches volontaires de collaborateurs en temps partiels
- 54 alternants en 2015
- 57 nouveaux recrutements prévus en succursales et au siège pour 2015-2016

Feu Vert conduit une politique volontariste pour favoriser l'intégration des personnes handicapées en leur donnant une place à part entière au sein de l'entreprise. Un choix qui favorise la diversité des profils et transmet des valeurs de respect et de solidarité.

## La défense de l'égalité des chances et la lutte contre la discrimination à l'embauche.

Dans un secteur d'activité majoritairement représenté par des profils masculins, Feu Vert s'engage pour la mixité de ses collaborateurs. Dans le cadre d'un accord de partenariat avec Pôle Emploi, Feu Vert a mis en place la Méthode de Recrutement par Simulation (MRS) permettant le recrutement de collaborateurs ayant des parcours non conventionnels.

## ► Environnement

Conscient de l'impact environnemental de ses métiers, Feu Vert mène une politique responsable tant dans ses centres-auto, son siège social que dans sa plateforme logistique (bâtiment certifié Haute Qualité Environnementale Classe A). Le premier défi a été de favoriser la création de nouvelles filières capables de valoriser les déchets, principalement les pneus et les polluants.

Tous les ans, Feu Vert garantit le recyclage de :

- 2 millions de pneus
- Plus de 500 tonnes d'huile
- Plus de 1 000 tonnes de batteries
- Plus de 200 tonnes de filtres
- Plus de 50 tonnes de liquide de refroidissement
- Plus de 2 tonnes de liquide de frein

## ► Feu Vert s'engage dans une diversification de ses activités vers des modes de transports durables.

Feu Vert propose une gamme de deux roues comprenant des Vélos à Assistance Electrique (VAE) à la marque Feu Vert 100 % conçus et assemblés en France, dont un modèle pliable, ainsi qu'une gamme de scooters électriques.



Un modèle citadin et un modèle VTC signés Feu Vert

# Bernard Perreau, un président engagé

Directeur Général de Feu Vert depuis 2009, Bernard Perreau est depuis 2012, Président du Groupe Feu Vert (centres Feu Vert en France, Espagne, Portugal, Pologne). Depuis 2015, il est Président de la Branche des Services Multimarkes de l'Après-Vente Automobile (SMAVA) au sein du CNPA, dans le but de développer et valoriser les métiers de l'automobile dans les domaines réglementaires, institutionnels, sociaux et environnementaux.

## ► Un regard prospectif sur son métier

Une nouvelle branche dédiée aux métiers de l'après-vente automobile a été créée en 2015 au sein du CNPA aux côtés des 20 branches existantes : la SMAVA (Services Multimarkes de l'Après-Vente Automobile).

Bernard Perreau, Président de la SMAVA, commente : « Pour Feu Vert, adhérer au CNPA, c'est avoir plus de poids pour gérer nos chantiers métiers (véhicule connecté, RSE, social...), c'est pouvoir défendre nos points de vue et promouvoir nos actions comme par exemple l'Eco entretien déjà en place dans certains réseaux de la SMAVA.

Pour les franchisés, adhérer à la SMAVA est l'opportunité de bénéficier de services, conseils et aides pratiques de proximité pour mieux exercer leur métier au quotidien.»

## ► Un engagement caritatif en faveur de l'éducation

Pour donner vie aux valeurs d'engagement et d'exemplarité, Bernard Perreau a initié, fin 2014, un partenariat auprès de l'association Enfants du Mékong venant en aide aux enfants d'Asie du Sud-Est en grande difficulté en leur donnant accès à l'éducation. Via le parrainage des centres-auto, du siège et de la plateforme logistique, Feu Vert permet à près de 250 enfants d'avoir accès à l'éducation. De très nombreux collaborateurs Feu Vert sont « Ambassadeurs du parrainage d'Enfants du Mékong » auprès de la clientèle.

## ► Feu Vert, fournisseur officiel de la course Run in Lyon, a participé à l'édition 2015 avec plus de 100 collaborateurs coureurs solidaires

Durant l'évènement sur la place Bellecour, Feu Vert a accueilli sur son stand les coureurs et proposé à la vente la peluche du chat au profit d'Enfants du Mékong. A la fin de la manifestation, Feu Vert a remis au délégué de l'association un don de 15 000 euros comprenant la totalité des bénéfices de la vente de la peluche du chat mise en place en centres-auto ou sur feuvert.fr.

*Pour ses 10 ans, le chat Feu Vert, icône de la marque, devient également l'emblème des actions caritatives de Feu Vert.*



Film de la visite des équipes Feu Vert d'un centre Enfants du Mékong, à l'occasion du congrès annuel qui a eu lieu au Cambodge en Février 2015.

### DEPUIS 1958, ENFANTS DU MEKONG AIDE L'ENFANCE DU SUD-EST ASIATIQUE

- 22 000 enfants parrainés et 60 000 enfants soutenus peuvent ainsi accéder à l'éducation.
- Une centaine de projets de développement par an (écoles, puits...)
- 9 centres et 77 foyers construits et gérés
- 7 pays : Vietnam, Thaïlande, Laos, Philippines, Cambodge, Birmanie, Chine.

[www.enfantsdumekong.com](http://www.enfantsdumekong.com)



# La satisfaction clients, moteur du projet d'entreprise

Parmi les quatre valeurs de Feu Vert, le « Sens du Client » reste prioritaire dans la vie quotidienne de l'ensemble des collaborateurs de Feu Vert. Ainsi de nombreux outils contribuent chaque jour à améliorer la satisfaction des clients.

## ► Un parcours clients adapté aux nouvelles attentes du consommateur

Aujourd'hui, la relation du client avec une marque est « Cross Canal ». Feu Vert prend en compte dans le parcours client, les nouveaux flux issus du digital ; qu'il vienne chez Feu Vert après avoir effectué une e-réservation sur le site, directement en centre-auto après avoir reçu un e-mailing ou vu une publicité, le client doit se sentir accueilli lors de tous ses points de contact avec la marque et tout au long des étapes de son acte d'achat.

Le concept du centre-auto Feu Vert évolue avec ces nouveaux comportements en intégrant progressivement de nouveaux outils digitaux comme les bornes qui facilitent le choix en magasin.

## ► Un baromètre qualité précis

Un email « questionnaire de satisfaction » est adressé systématiquement aux clients venant d'effectuer un achat.

Ainsi, chaque année, plus de 80 000 réponses collectées permettent à chaque centre-auto de piloter en temps réel son niveau de satisfaction selon une vingtaine de critères.

## ► La mise en ligne des avis clients

Feu Vert est la première enseigne de centres-auto à publier sur le web les avis de ses clients de manière transparente. Après 1 an de déploiement, près de 50 000 avis ont été collectés par un certificateur indépendant (eKomi). Les clients ont ainsi la possibilité de partager leurs expériences d'achats.

Lorsqu'un avis négatif est publié, le centre-auto est automatiquement alerté et l'équipe se mobilise pour prendre contact avec le client et lever son insatisfaction.

► **Le Label Expert** récompense les centres-auto atteignant des niveaux de satisfaction de plus de 90 % sur 50 critères, directement notés par les clients, qui vont de la propreté au service, en passant par la qualité de la prise en charge.

# 4/5



**NOTE MOYENNE ATTRIBUÉE PAR LES CLIENTS EN 2015**



# La Franchise Feu Vert : la qualité plutôt que la quantité

Depuis sa création en 1972, la dynamique Feu Vert s'appuie sur l'équilibre entre succursales et franchises.

Comme l'explique Pierre Chatillon, Directeur Enseigne Feu Vert, « La culture de l'écoute, du dialogue et de l'échange de la franchise alliée à la puissance d'un réseau intégré en succursales, c'est le couple du moteur Feu Vert ! ». L'accent est mis sur le retour d'expérience direct, créant ainsi un groupe soudé et une mobilisation de l'ensemble des acteurs du réseau sur les projets.

La franchise Feu Vert est un concept attractif et performant. Pour preuve, plus d'une dizaine d'anciens salariés Feu Vert s'est lancé avec succès. Connaissant bien Feu Vert et sa culture d'entreprise humaine et dynamique, ils savent qu'ils pourront s'appuyer sur une logistique solide et toute une équipe à leur écoute. Voici les clés de la réussite pour le futur franchisé Feu Vert.

## L'implantation

La réussite du concept Feu Vert est liée à son implantation sur les parkings d'hypermarché et en zones commerciales.

Feu Vert guide le candidat vers des opportunités d'implantation les plus prometteuses parmi les différentes offres repérées dans toute la France.

## Le parcours client et la digitalisation des centres

Feu Vert a réussi son tournant digital. Le franchisé perçoit un commissionnement sur le C.A du site marchand [www.feuvert.fr](http://www.feuvert.fr) lorsque les produits commandés sont livrés dans son centre. Un apport non négligeable car de plus en plus de consommateurs passent commande sur le site avant d'aller chercher les produits en magasin.



## Le concept multimarque Feu Vert : un atelier associé à une boutique

Les centres-auto Feu Vert dotés de deux pôles d'activité, atelier et magasin libre-service, génèrent une activité régulière toute l'année. Au rythme des saisons, un fort trafic est assuré grâce aux nombreuses opérations commerciales et à la notoriété de l'enseigne.

# Les conditions d'accès à la franchise Feu Vert

Le futur franchisé d'un centre-auto Feu Vert comprenant un atelier et un magasin peut implanter un nouveau centre ou reprendre un centre existant.

## Les conditions d'accès au réseau

Les fonds propres : à partir de 120 000 €

- Apport personnel dans le cadre du financement global du centre-auto
- Constitution du capital de la société et financement des frais d'ouverture
- Trésorerie de départ

## Le contrat de franchise

Il est conclu « intuitu personae », pour une durée de 5 ans.

## Les coûts fixes

Droit d'entrée 25 000 € HT : usage de la marque Feu Vert, concession exclusive de la franchise sur un territoire donné, assistance dispensée jusqu'à l'ouverture du centre et adhésion e-commerce.

- **Redevance Franchise** : environ 4,6 % du CA HT, dégressive par palier de CA
- **Participation à la communication nationale** : 2,5 % du CA HT
- **Licence informatique Gecica** : coût selon la configuration (création / reprise)
- **Formation du franchisé** : 2 600 € HT (12 semaines de formation en centre-auto) dont 10 jours au siège comprenant 2 jours de formation informatique au logiciel Gecica.



# Les conditions d'accès à la franchise Feu Vert Services

Équipés de 4 à 6 postes de travail en moyenne et de 4 baies de montage, les centres « Feu Vert Services » ne disposent pas de magasin et sont exclusivement dédiés aux interventions rapides sans rendez-vous. Ces interventions sont réalisées dans des centres d'environ 300 m<sup>2</sup> implantés sur les zones d'activités commerciales, centres villes, axes passants et ronds-points de contournement des petites agglomérations.



## Les conditions d'accès au réseau

Les fonds propres : à partir de 70 000 €

Apport personnel dans le cadre du financement global du centre-auto.

- Constitution de la société et financement des frais d'ouverture.
- Trésorerie de départ.

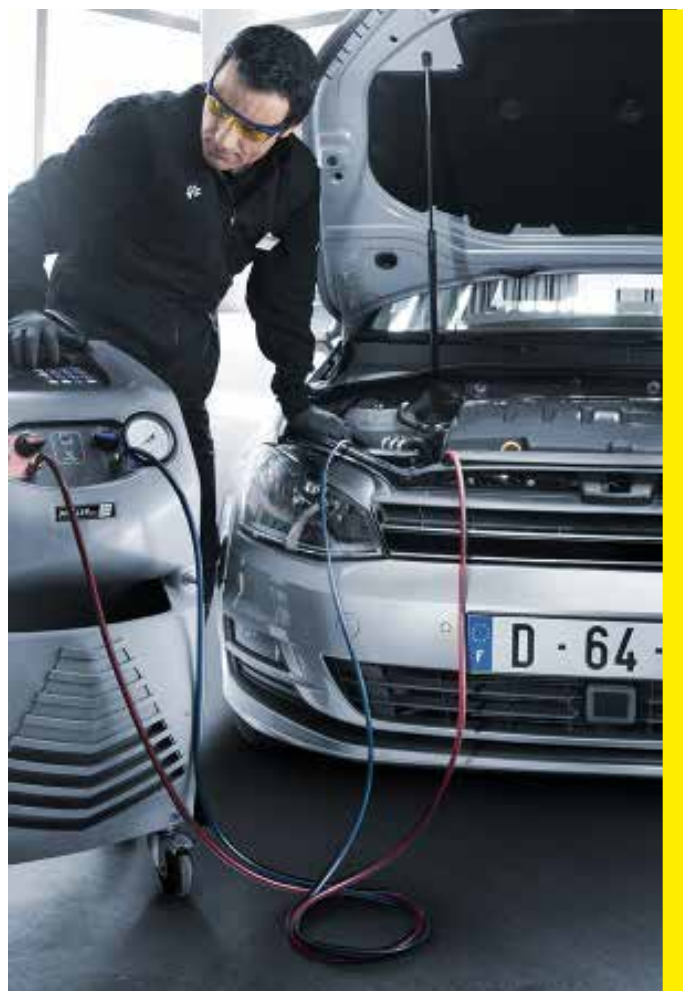
## Le contrat de franchise

Le contrat de franchise est conclu « *intuitu personae* », pour une durée de 7 ans et dans les conditions suivantes :

## Les coûts fixes

Droit d'entrée : 15 000 € HT (usage de la marque Feu Vert Services, savoir-faire, assistance dispensée jusqu'à l'ouverture du centre).

- **Participation à la Communication Nationale** : 2,5 % du CA HT.
- **Redevance Franchiseur** : 4,5 % du CA HT.  
Ces redevances sont perçues chaque mois sur la base du CA HT du mois précédent.
- **Informatique** : Licence initiale : 6 150 € HT pour concession des droits d'utilisation.
- **Formation du franchisé** : 2 600 € HT (12 semaines de formation en centre-auto) dont 10 jours au siège comprenant 2 jours de formation informatique au logiciel Gecica.



# Accompagnement de Feu Vert à la création d'un centre-auto

Tout au long des étapes de création d'un centre-auto, le franchiseur Feu Vert apporte au franchisé un appui à la carte.

## RECHERCHE OU VALIDATION D'EMPLACEMENT

- Prospection assurée sur le terrain par les chargés de développement afin de proposer des sites aux futurs franchisés.
- Si le franchisé propose un emplacement, validation du site par le Service Développement.

## NÉGOCIATION DES CONDITIONS IMMOBILIÈRES (BAIL, BAIL À CONSTRUCTION, ACQUISITION...)

Le Service Développement réalise pour chaque projet une étude de marché et fourni au candidat tous les éléments chiffrés nécessaires à la réalisation du prévisionnel.

## PLAN DE FINANCEMENT

- Conseil au franchisé dans le montage de son dossier de financement.
- Feu Vert propose au candidat des banques partenaires.

## MONTAGE ET SUIVI DU DOSSIER DE CDAC, SI NÉCESSAIRE AIDE À LA SÉLECTION D'UN MAÎTRE D'ŒUVRE, SUIVI DE CHANTIER AU CÔTÉ DU FRANCHISÉ, APPUI AU RECRUTEMENT, PLANIFICATION ET COORDINATION OUVERTURE

- Réunion de coordination des interventions préalables à l'ouverture entre le franchisé et les différents services centraux sur tous les postes importants : travaux, aménagement, merchandising, communication, formation, informatique...

## IMPLANTATION MAGASIN ET ATELIER

- Encadrement de l'équipe du franchisé par des Référents Techniques, Commerce et Atelier, pour l'implantation du centre.
- Accompagnement à l'ouverture avec le Chef de Région.



### Profil des franchisés Feu Vert en France 2015

Nombre de franchisés : 188 Franchisés Feu Vert et Feu Vert Services

Nombre de salariés par centre : de 8 à 15

Nombre d'anciens salariés Feu Vert devenus franchisés : 13

Moyenne d'âge : 48,5 ans  
91 hommes / 14 femmes

100 % passionnés d'automobile

Exemples de parcours professionnel : Grande Distribution, Directeur d'entreprise ou de centre de profit, gérant de société (Tabac Presse), responsable Grands Comptes dans l'industrie, militaire, garagiste...

# Accompagnement à la reprise d'un centre-auto

Départs à la retraite, changement d'activité ou de régions... certains centres sont en quête de repreneurs. Feu Vert vous propose des opportunités de reprise qui peuvent vous intéresser. Dans ce contexte, voici les étapes des échanges et l'accompagnement personnalisé que vous propose Feu Vert :

- **Proposition de reprise de sites** (franchise ou succursale)
- **Transmission des chiffres clés**, des ratios types fournis par le franchiseur et autres informations de gestion utiles à l'analyse du potentiel.
- **Mise en relation du futur franchisé** et de son projet avec nos banques partenaires
- **Audit du centre par le franchiseur** et information au repreneur sur les éventuels investissements à programmer
- **Suivi de la négociation** entre le vendeur et l'acquéreur
- **Appui technique & magasin** dans le cadre d'une réimplantation après cession
- **Formation du futur franchisé de 12 semaines** en centre-auto dont 10 jours au siège social de Feu Vert à Ecully



# Chiffres Clés

- ▶ **+ DE 460** CENTRES-AUTO DANS 4 PAYS EN EUROPE
- ▶ **+ DE 340** CENTRES-AUTO EN FRANCE  
*152 EN SUCCURSALE, 188 EN FRANCHISE*
- ▶ **+ DE 30** FEU VERT SERVICES
- ▶ **10 MILLIONS** DE CLIENTS EN EUROPE
- ▶ **1 SIEGE** FEU VERT ET GROUPE A ECULLY (REGION DE LYON)
- ▶ **6400** COLLABORATEURS FEU VERT EN EUROPE
- ▶ **677** MILLIONS D'EUROS HT DE C.A. EN EUROPE SOUS ENSEIGNES FEU VERT 2015

▶ **+ DE 40 ans**

D'EXPERIENCE DANS LE MONDE DE L'ENTRETIEN ET DE L'EQUIPEMENT AUTOMOBILE.

**2000**

Feu Vert prend une participation majoritaire dans le capital de Mondial Pare-brise.

**2003**

Feu Vert rachète 54 centres auto Carrefour puis en 2007, 24 centres Vidanges et Soins Auto du groupe Carrefour.

**2007**

Le groupe Monnoyeur cède 60% de ses parts à CDC Capital Investissement (Qualium Investissement).

**2008**

Lancement du concept Fast Fit "Feu Vert Services".

**2009**

Création du site e-commerce [feuvert.fr](http://feuvert.fr)

**2010**

Nouveau concept de magasin : espace accueil, coin détente, signalétique...

**2012**

Lancement de "Feu Vert Entreprises", dédié à la gestion des flottes.

**2013**

Développement en franchise du Fast Fit "Feu Vert Services".

**2014**

Lancement du projet d'entreprise Audace pour l'accélération digitale de la stratégie du groupe.

**2015**

Lancement des Vélos à Assistance Électrique à la marque Feu Vert, conçus et assemblés en France.

**1972**

Ouverture du premier centre-auto Feu Vert.

**1988**

Feu Vert rejoint le groupe Monnoyeur qui détient 100 % du capital Feu Vert.

**1990**

Création de la filiale espagnole Feu Vert Iberica.

**1998**

Le groupe Monnoyeur et Casino s'allient et portent le nombre de centres auto Feu Vert à 277 en Europe.

**1999**

Création du premier centre-auto en Pologne.



---

# Retrouvez les informations Feu Vert sur internet

---

<http://www.feuvert.fr>

<http://www.franchisefeuvert.fr>

<http://www.groupe-feuvert.info>

<http://www.recrutement-feuvert.fr>

<http://www.feuvert-entreprises.fr>

<http://www.mondialparebrise.fr>



---

ESSENTIEL : Le groupe Feu Vert, fondé en 1972, détient les réseaux de centres-auto Feu Vert et Feu Vert Services et compte à ce jour 462 centres-auto en Europe. Le concept Feu Vert se déploie en succursales et en franchises pour optimiser le maillage territorial. Au total, près de 10 millions de clients en Europe font confiance aux enseignes du groupe. En 2015, Feu Vert présent en France, Espagne, Portugal et Pologne, compte environ 6 470 collaborateurs pour un CA HT de 677 Millions d'euros sous enseignes. Depuis mai 2007, la société Feu Vert est filiale de la holding financière Cofidim dont les actionnaires sont Qualium Investissement (filiale de la caisse des Dépôts et Consignation) et le Groupe Monnoyeur. <http://www.groupe-feuvert.info>