



Midas est le spécialiste de l'entretien de proximité et des services rapides automobiles toutes marques, sans rendez-vous.

Présent en France depuis 40 ans, Midas innove et invente une nouvelle approche de l'entretien automobile : Initialement reconnue pour son expertise sur des interventions très spécifiques (échappement, amortisseurs...), l'enseigne accompagne l'évolution du parc automobile et les besoins en matière d'entretien de ses clients.

Midas possède des engagements clairs - rapidité, praticité, proximité -, une gamme de services diversifiée qui couvrent tous les besoins de l'entretien courant de la voiture, une maîtrise technique forte sur toutes les marques et toutes les générations de voiture, et la volonté de satisfaire tous les jours chacun de ses clients.

“Qui dit mieux, dit Midas”

Se développant principalement en franchise, le réseau Midas compte 343 centres* répartis sur l'ensemble du territoire français et près de 680 centres* dans 8 pays.

*Chiffres arrêtés à fin septembre 2015

POUR TOUTE INFORMATION : WWW.MIDAS.FR

DOSSIER DE PRESSE

“Qui dit mieux, dit Midas”



MIDAS SE RÉAFFIRME COMME LE RÉSEAU D'EXCELLENCE MULTIMARQUES POUR L'ENTRETIEN DES VÉHICULES URBAINS, EN PROPOSANT, DEPUIS JUILLET 2015, UNE NOUVELLE SIGNATURE FORTE : “QUIT DIT MIEUX, DIT MIDAS”.

MIDAS EST UNE MARQUE QUI S'ENGAGE :
 > AVEC DES OFFRES DE PRESTATIONS ET DE SERVICES, VÉRITABLES ALTERNATIVES AUX RÉSEAUX CONSTRUCTEURS,
 > AVEC LA GARANTIE DE COMPÉTENCE ET DE FIABILITÉ,
 > AU SERVICE DE L'EXIGENCE DU MIEUX.

Pour le client

➔ **Mieux** : S'occuper de tout pour le client : avec 100 % de l'entretien automobile multimarques couvert, des prestations à la pointe de l'innovation et des services continuellement enrichis, les experts Midas mettent tout leur savoir-faire au service de la sécurité et du confort de conduite de plus de 10 millions de clients.

➔ **343 centres** : Présent en France depuis 40 ans, Midas a construit le succès de ses centres par la proximité géographique comme humaine et la confiance durable établie avec ses clients.

➔ **96 % de notoriété assistée***

➔ **La satisfaction client au coeur du dispositif Midas** : avec 94,4% de clients Midas satisfaits et très satisfait ! Midas vise l'excellence sans concession.

*TNS Automotive, septembre 2014



Pour le franchisé

LA FRANCHISE, LA FORCE DU DÉVELOPPEMENT DE MIDAS

➔ 90 % de son réseau en franchise :

Midas présente un modèle commercial dynamique et un modèle économique rentable qui attire et fidélise dans la réussite les entrepreneurs.

➔ **20 ouvertures par an** : le réseau Midas poursuit sa dynamique de maillage territorial en France.

➔ Avec 80 collaborateurs,

Midas, franchiseur fort, accompagne au quotidien et à long terme ses franchisés ; dès le projet de création d'un centre lancé, le futur franchisé bénéficie d'un soutien qui se poursuivra tout au long de son contrat.



Les valeurs



ÊTRE LE N° 1 POUR CHAQUE CLIENT

- S'attacher à satisfaire chaque client avec passion
- Être la référence dans notre métier pour chaque client
- Viser une performance durable par notre expérience et notre sens du défi permanent



PROGRESSER ET INNOVER

- Oser, innover, être un pionnier a toujours été une priorité dans notre histoire
- Nous aimons devancer les attentes de nos clients en favorisant l'amélioration de nos pratiques
- Nous encourageons la créativité dans tous les aspects de notre métier



RESPECTER LES HOMMES

- Le respect des personnes est une attitude fondamentale chez Midas
- Chacun met un point d'honneur à respecter ses engagements
- Le respect des personnes et des engagements génère la confiance, socle indispensable de la réussite



RÉUSSIR ENSEMBLE

- Notre réussite individuelle et collective s'appuie sur la contribution de chacun
- L'écoute mutuelle, les échanges, la solidarité nous amènent à partager une vision et des objectifs communs
- Midas permet à chacun de grandir dans ses compétences et ses projets

DÉCOUVREZ LA VIDÉO
<https://youtu.be/H7vyYAuM5sM>

QUI DIT MIEUX DIT **midas**

Calculez le prix de votre révision sur midas.fr



Les engagements



**MIDAS FAIT PREUVE
D'UNE EXIGENCE SANS FAILLE
EN MATIÈRE DE :**



- ➔ **Sans rendez-vous** : Midas s'engage pour une prestation rapide et de qualité, sur-mesure.
- ➔ **Disponibilité** : grâce à une collaboration avec les plus grands équipementiers automobiles, Midas propose en permanence toutes les pièces d'usure courante, quelle que soit la marque ou la génération de votre véhicule.
- ➔ **Transparence** : avant toute intervention (devis détaillé, écrit, gratuit et respecté, facilité par la prise en charge via tablette), pendant (possibilité d'assister aux réparations) et à tout moment (contact direct avec le personnel du centre).
- ➔ **Garantie** : parce que les pièces référencées sont fabriquées par les plus grands équipementiers d'origine, et que le personnel est formé pour intervenir sur toutes les marques de véhicule, le réseau Midas offre peut vous offrir une garantie "pièces et main d'œuvre" sur toutes ses prestations valables dans toute l'Europe.

“ **L'objectif de Midas** : être le numéro 1 pour chacun de ses clients. Depuis 1976, Midas reste fidèle à ses valeurs, des valeurs qui garantissent au client, à chacune de ses visites, un service de qualité, des produits haut de gamme et des réponses précisément adaptées à vos besoins. C'est pour ces raisons que plus de 10 millions de clients nous ont accordé leur confiance”.

Bertrand Cormier, Directeur général de Midas France



DOSSIER DE PRESSE



Les atouts Midas

LA Révision
25% moins chère*

*Etude GFK réalisée entre le 27 avril et le 12 mai 2015, par téléphone, sur une base représentant 90 % des marques de voitures, auprès de 3700 concessions soit 13 enseignes.



MIEUX

RAPIDITÉ, PRATICITÉ, PROXIMITÉ
ET EXCELLENCE DU SERVICE :
MIDAS PROPOSE UNE OFFRE
COMPLÈTE, PERFORMANTE ET
EN PERMANENCE ENRICHIE DE
SERVICES ET DE PRODUITS
INNOVANTS.

Lancée en 2009, LA Révision, Garantie constructeur préservée, est le service emblématique de Midas, reconnu comme alternative à la révision des constructeurs. Fort de ce succès, Midas propose désormais LE Contrat d'entretien. Pour l'automobiliste, c'est l'assurance d'un véhicule toujours bien entretenu, tout en conservant la garantie constructeur et en maîtrisant son budget automobile. Cette offre, unique, proposée sous deux formules - Essentielle et Intégrale - permet une mensualisation des frais d'entretien et couvre plusieurs prestations : LA Révision, pièces d'usures, diagnostics... Avec les + Midas : le prix Midas, mais aussi des alertes préventives ciblées, la prise de rendez-vous en ligne, l'assistance remorquage / dépannage...



Midas propose 100% de l'entretien régulier

INITIALEMENT RECONNUE POUR SON EXPERTISE SUR DES INTERVENTIONS TRÈS SPÉCIFIQUES, L'ENSEIGNE ACCOMPAGNE L'ÉVOLUTION DU PARC AUTOMOBILE ET LES BESOINS EN MATIÈRE D'ENTRETIEN DE SES CLIENTS. MIDAS FORME SES ATELIERS AUX STANDARDS LES PLUS EXIGEANTS ET LES PLUS PERFORMANTS POUR OFFRIR LA MEILLEURE QUALITÉ DE SERVICES SUR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AUTOMOBILES : MOTORISATIONS ÉLECTRIQUES ET HYBRIDES, TECHNOLOGIE START & STOP, CLIMATISATION...

Les produits Midas : la MDD premium

Forte de ses valeurs d'innovation et d'engagement client, Midas apporte tout son savoir-faire et ses exigences dans son offre de produits à marque propre, de grande qualité et à prix compétitifs.

Sur un marché aussi concurrentiel que celui du pneumatique, la gamme de pneus été et hiver Tenor est l'aboutissement de l'excellence Midas au service de la sécurité des automobilistes.

Cette gamme s'enrichit, au printemps 2016, du pneu été Tenor 2 qui, par ses spécificités, allie confort, longévité et efficacité.

Ses performances s'accompagnent d'une garantie double : de 5 ans (ou 40 000 km) et d'une garantie crevaison.

Elle propose également, depuis l'automne 2015, un pneu hiver Tenor Winter 2, au profil spécifique et aux technologies de pointe pour vaincre l'hiver : motricité améliorée, distances de freinage raccourcies, performances en virages optimisées, meilleure tenue de route et prévention des aquaplanings.

**La gamme
Midas Origin'All**

➔ batterie

➔ plaquettes de frein

➔ huile

➔ balais d'essuie-glace





“ **La stratégie de Midas** : proposer des prestations et des produits Midas qui sont des produits par nature Premium, des conseils et des prestations irréprochables, afin d’être Le Réseau d’excellence multimarques pour l’entretien des véhicules urbains”.

Ludovic Dugabelle, Directeur Marketing de Midas



Des services “en mieux”

MIDAS PROPOSE DE NOUVEAUX SERVICES CLÉ EN MAIN DESTINÉS À ASSURER LA SÉCURITÉ, LE BIEN-ÊTRE DE L'AUTOMOBILISTE ET DE SES PASSAGERS, SANS CONTRAINTES.

➔ **Le + Midas pour le contrôle technique :**

Midas s’occupe de tout en acheminant le véhicule vers un centre de contrôle technique. Midas propose désormais un diagnostic préventif, pré-visite de 164 points de contrôle (sur la base de ceux les plus fréquemment à l’origine des contre-visite de contrôle technique), et procéder aux travaux nécessaires sur le véhicule avant de l’acheminer au contrôle technique, afin d’optimiser le temps de prise en charge et le budget automobile.

➔ **Le + Midas pour l’électronique :** le diagnostic électronique proposé par Midas permet d’entrer en communication avec la voiture pour interpréter les données, apporter tous les correctifs nécessaires.





Un franchiseur aux côtés de ses partenaires franchisés

MIDAS FÉDÈRE AUTOUR DE 4 VALEURS FORTES : LE RESPECT DES HOMMES, L'INNOVATION, LA RÉUSSITE ENSEMBLE, L'ENSEMBLE SOUTENANT LA VISION PARTAGÉE D' "ÊTRE LE NUMÉRO UN POUR CHAQUE CLIENT". FORT DE 40 ANS D'EXPERTISE EN FRANCE, L'ENSEIGNE FAIT FIGURE DE PIONNIER ET DE RÉFÉRENCE DANS LA FRANCHISE. ET A FAIT DE SES HOMMES ET DE SES FEMMES, QUI TRAVAILLENT AU QUOTIDIEN DANS SES 343 CENTRES, UNE DES CLÉS DE SA RÉUSSITE.



Le franchisé

Le réseau Midas se caractérise par des franchisés impliqués et passionnés par leur métier et le contact client.

Le profil du futur franchisé Midas :

- ➔ une motivation sans limite
- ➔ un(e) commerçant dans l'âme
- ➔ un(e) véritable manager d'une équipe opérationnelle
- ➔ une expérience dans la gestion d'un centre de profit (salarié ou non)
- ➔ la volonté de travailler en réseau tout en gardant une autonomie de chef d'entreprise
- ➔ qu'il (elle) soit issu ou non du commerce et de la maintenance automobile

Devenir franchisé Midas :

- ➔ en créant un centre dans une zone d'implantation validée par l'enseigne. **Chaque année, Midas propose près d'une vingtaine d'opportunités de création de sites.**
- ➔ en reprenant un centre existant, qui bénéficie déjà de nombreux atouts : une notoriété construite par plusieurs années d'activité, des équipes compétentes et une clientèle fidèle.



Le franchiseur

La franchise Midas démontre sa solidité et sa fiabilité, fort de ses atouts humains et économiques. Ce sont près de 80 collaborateurs tous métiers, accessibles et dédiés :

- ➔ **à l'accompagnement des futurs franchisés** qui bénéficient de 6 semaines de formation à temps plein, dont 2 de théorie au siège social et 4 de pratique dans un centre pour apprendre le métier de franchisé Midas.
- ➔ **à la formation** avec près 10 000 heures proposées gratuitement par l'institut de formation, au siège et en région, et de la formation en e-learning.
- ➔ **à l'écoute et l'échange avec les hommes et les femmes du réseau :** visites des responsables de secteurs, réunions d'action commerciale... autant de moments de partage de convictions et de cohésion.
- ➔ **à l'innovation technologique au service des franchisés :** Intranet, outil informatique eMidas, tablette tactile pour la prise en charge client.



Les 4 étapes de la franchise



1 / CONTACT

- La réunion d'information + entretien
- Second entretien avec le Directeur de Zone
- Engagement du candidat



2 / CANDIDAT

- Parcours découverte (2 jours) + rapport de stage
- Courrier de validation + DIP
- Choix du site + étude de marché



3 / FUTUR FRANCHISÉ

- Formation théorique (2 semaines)
- Formation pratique (4 semaines dans 2 centres)
- Courrier d'agrément



4 / FRANCHISÉ

- Contrat de franchise
- Ouverture du centre
- Accompagnement fort du Responsable Secteur durant les premiers mois



LES OPPORTUNITÉS GÉOGRAPHIQUES ACTUELLES



J'ai choisi Midas car j'ai eu confiance en leur accompagnement et en la puissance de la marque. Je n'étais pas du tout issu du monde automobile puisque j'avais tenu pendant plusieurs années mon propre hôtel à la montagne. Avec Midas, j'ai choisi une nouvelle région qui me tenait à cœur et je suis en pleine réussite après plus d'un an et demi d'activité. Les équipes Midas m'avaient formé et préparé à ce challenge dont le résultat est plus qu'à la hauteur de mes espérances. Je suis pleinement heureux d'avoir fait ce choix."

Franck Carpentier,
franchisé du centre Midas
de St-Brevin-les-Pins (Loire-Atlantique)



UN CENTRE MIDAS EN CHIFFRES CLÉS



300 m²

Surface moyenne



655 000 €

Chiffre d'affaires

Redevance
Publicité
Nationale*

5%

Frais de
fonction-
nement*

12%

Excédent
brut
d'exploitation*

11%

Taux de
rentabilité
d'exploitation*

6%

* en % du chiffre d'affaires



Trois clés du succès de la franchise Midas : la qualité de ses partenaires franchisés, l'appui et l'expertise du franchiseur, le renforcement continu de la présence de l'enseigne en France. Aujourd'hui, Midas accueille ses nouveaux franchisés au travers de 3 démarches : la transformation de leur garage en centre Midas, la reprise d'un centre Midas existant, la création de leur propre centre Midas. La travail conjoint de nos franchisés et de nos équipes permettent un accès au réseau Midas en moins de 7 mois en moyenne. Dans des villes à potentiel fort : les zones géographiques ciblées en 2016 sont tout le Grand Ouest, l'Est et la Vallée du Rhône."

Isabelle Mirocha, responsable du recrutement des franchisés Midas



TOUS LES CONTACTS DE LA FRANCHISE MIDAS

<http://franchise.midas.fr/>

LA FORCE D'UN GROUPE INTERNATIONAL ET ENGAGÉ

6 ACTIVITÉS ET 15 ENSEIGNES POUR "RENDRE LA MOBILITÉ PLUS FACILE"

1/ Les centres autos

Norauto & Auto5

Des magasins de vente d'équipements et d'accessoires automobiles en libre-service associés à un atelier d'entretien, d'équipement et de réparation multimarques. Respectivement leaders en France et en Belgique. 576 centres répartis dans 9 pays, dont 53 centres Auto 5 en Belgique (succursales et franchises)*. www.norauto.com - www.auto5.be

2/ Services rapides de proximité

Midas

Des centres d'entretien de proximité et de services rapides automobiles toutes marques. N°1 mondial de l'entretien sans rendez-vous. 679 centres dans 8 pays (succursales, franchises et master franchises)*. www.midas-europe.com

3/ Magasins à bas prix

Carter-Cash

L'essentiel des produits pour l'entretien automobile à bas prix. 43 magasins en France et 2 en Espagne*. www.carter-cash.com

4/ Vente aux professionnels

Synchro Diffusion

Vente et distribution d'équipements, d'accessoires automobiles et de services associés à des professionnels avec un entrepôt en France. www.synchro-diffusion.fr

5/ Web

Bythjul.com

Le spécialiste nordique du e-commerce de pneus et de jantes. Plus de 100 marques de pneus et de jantes différentes, 16 000 références, 80 000 produits en stock, 700 ateliers dans les pays nordiques. www.bythjul.com

Skruvat

Acteur historique et leader scandinave du e-commerce de pièces et accessoires autos. www.skruvat.com



6/ Nouvelles mobilités

En 2010, Mobivia Groupe a créé Via-ID, accélérateur de Business centré sur les nouvelles mobilités, au cœur des enjeux écologiques et technologiques pour :

- incuber des nouvelles idées ou projets en lien avec l'éco-mobilité, notamment la mobilité urbaine, le véhicule connecté, le véhicule partagé et les services d'Easy Mobility en général ;
- accompagner sur le long terme les entrepreneurs dans la croissance de leur entreprise, en proposant à chaque stade de développement des opportunités de synergies fortes ;
- faciliter, en favorisant les échanges, les actions communes entre les start-ups de Via-ID et/ou les services opérationnels ou supports du Groupe.

> Mobilité urbaine

Altermove : Des boutiques avec un large panel de solutions et de produits innovants dédiés au déplacement urbain : vélos électriques et pliants, trottinettes, équipements et accessoires inédits pour mieux se déplacer, mais également un atelier de réparation multimarques. Altermove accompagne également les entreprises et collectivités dans la mise en place de leur Plan de Déplacement entreprise / zone. www.altermove.com

> Mobilité partagée

Drivy : Leader mondial de la location de voitures entre particuliers. 35 000 voitures en Europe (France, Allemagne et Espagne), 800 000 membres, + de 1,2 million de journées de location effectuées depuis sa création. www.drivy.com

Green On : Le Spécialiste de flottes professionnelles de deux-roues électriques en libre-service. 3 500 utilisateurs réguliers et 170.000 km annuels parcourus. www.green-on.fr

Wayz-up : Le plus grand réseau de covoiturage domicile-travail en Ile-de-France. 35 000 inscrits sur toute la France et 12 000 trajets proposés par jour en Ile-de-France. www.wayz-up.com

Smoove : Acteur majeur du vélo en li sociétés d'exploitation de service de m (en France et à l'étranger). www.smoove.fr

Ector : Lancé en 2013 à Paris, Ector est l'acteur avec voiturier dans les aéroports, gares et c 70% moins cher qu'un parking au contact des terminaux. www.ectorparking.com

Heetch : Service de mobilité partagé ouvert uniquement la nuit (20h - 6h), service idéal pour les jeunes en soirée. 50 000 trajets hebdomadaires effectués par des usagers de 23 ans en moyenne. www.heetch.com

> Voiture connectée

Elicity : Start-up dédiée aux technologies de la mobilité, proposant la solution Xee, un boîtier qui connecte la voiture au smartphone de l'automobiliste mais aussi un bouquet évolutif d'applications mobiles, afin de lui offrir une expérience de conduite optimisée et plus sécurisée. Depuis son lancement, le boîtier XeeCONNECT effectue l'équivalent d'un tour du monde par jour ! www.xee.com