



OTOP, le nouveau concept de franchise btob pour la distribution de pièces aux professionnels de l'automobile

Présenté pour la première fois sur la prochaine édition de Franchise Expo Paris (stand T46-U45), le concept OTOP permet aux réparateurs automobiles de mieux acheter leurs pièces au travers d'une solution inédite qui associe une plateforme web et un réseau de proximité. Après 18 mois de développement, les premiers centres de services OTOP ouvrent leurs portes à Chartres, Tours et Orléans les 12 et 15 février prochains.



L'après-vente automobile est un marché extrêmement compétitif où se côtoient des sites web qui vendent des pièces directement aux consommateurs et des distributeurs traditionnels qui approvisionnent les réparateurs.

9 automobilistes sur 10 passent par le professionnel pour acheter les pièces nécessaires à la réparation de leur véhicule, même si elles sont plus chères que sur le web. C'est la seule solution pour pouvoir bénéficier de la prestation de montage du réparateur. Les réparateurs, conscients de cette problématique de prix, sont à la recherche d'une solution pour acheter leurs pièces moins chères que dans le circuit traditionnel, mais avec un niveau de service plus important que ceux des sites web actuels.

Déployé par la société **NewDis France**, **OTOP** est un modèle innovant de distribution de pièces automobiles sur le marché B2B. Il tire son originalité et sa force de la combinaison native d'une plateforme web **www.otop.pro** et d'un réseau de centres de services locaux.



« 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. « 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 ».

Développé sous un concept de type franchise avec un contrat de concession de licence de marque, le réseau de centres de services OTOP va se développer rapidement sur l'hexagone. En effet, le déploiement de 181 enseignes OTOP est programmé d'ici 2020.

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 Général 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 » poursuit 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, SKZ, 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.

► **L'activité du centre de services OTOP**

Le centre de services OTOP est le relai service du site www.otop.pro sur lequel les réparateurs commandent leurs pièces de rechange.

Entreprise locale, le centre de services OTOP assure et garantit la qualité de service, proximité et la réassurance sur le terrain par :

- L'accompagnement des réparateurs pour l'utilisation de www.otop.pro,
- Le service commercial et le suivi des clients réparateurs,
- La mise à disposition des marchandises dans le centre de services OTOP via l'espace O-Retrait accessible de 7h00 à 22h00 7/7,
- La livraison de proximité effectuée tous les matins de 7h30 à 11h30 du lundi au samedi inclus,
- La gestion des garanties et des retours de marchandises.

Une entreprise entièrement gérée à partir d'un smartphone, 1 à 2 collaborateurs, une activité concentrée sur la matinée. Chef de centre OTOP, c'est un métier 2.0, qui permet d'associer raison et passions.

► **Le profil des franchisés OTOP**

Aucun prérequis technique, le concessionnaire OTOP est indifféremment un homme, une femme ou un couple, animés par l'esprit de service et habitant à proximité du centre de service.

► **Un concept complet et attractif pour les franchisés OTOP**

- L'assistance et l'accompagnement 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,

- L'accès à des offres négociées auprès de partenaires pour la comptabilité, la location de véhicule...
- La prospection auprès des réparateurs par un Business Developer NewDis sur la zone,
- Une formation initiale de 5 jours au centre de formation OTOP à Massy (91) pour maîtriser les process et outils du réseau,
- Des outils digitaux modernes et simples d'utilisation : plateforme web dédiée, appli smartphone.

► **La franchise OTOP en chiffres**

- Durée du contrat : 5 ans
- Surface moyenne (en m²) : 200 m²
- Apport personnel : entre 25 000,00 et 35 000,00 €
- Droit d'entrée : 28 500,00 €
- Investissement global : 75 000,00 à 85 000,00 €
- Redevance : aucune

► **Un site dédié aux futurs franchisés**

- www.devenir-otop.pro



CONTACT PRESSE

CAPMEDIAS / Anne COPEY
01 83 62 55 49 / 06 80 48 57 04
anne.copey@capmedias.fr