

## Equip Auto 2017 - Point S passe le cap des 500 centres en France et Outre-Mer

vendredi, 20 octobre 2017

Présent sur Equip Auto sans discontinuer depuis vingt ans, Point S est de nouveau de la partie en 2017 et l'enseigne d'indépendants du pneumatique et de l'entretien courant en a profité pour annoncer avoir atteint le nombre de 500 centres, tous concepts confondus, en France et Outre-Mer. C'est à Gignac, dans l'Hérault (34), que Stéphane Carcénac a ouvert ledit centre, son deuxième après celui de Paulhan.



Christophe Rollet, directeur général de Point S, et Stéphane Carcénac, propriétaire du 500e centre de l'enseigne à Gignac, dans l'Hérault.

C'est avec un plaisir non feint que Christophe Rollet, directeur général de Point S, a annoncé sur Equip Auto, où l'enseigne est présente à chaque édition depuis vingt ans, que le réseau a désormais atteint le nombre de 500 centres, tous concepts confondus, en France et Outre-Mer. Né en 1971 de la fédération de cinquante négociants pneumatiques, Point S est dix fois plus riche d'adhérents 46 ans plus tard.

*« Le nombre fait la force et nous sommes fiers de franchir ce cap historique de 500 points de vente, s'est félicité Christophe Rollet. Notre enseigne a su se structurer pour se développer et s'adapter aux évolutions du marché qui ne cesse de se concentrer, ajoute-t-il. Notre taille, inédite en France mais aussi à l'international avec 3500 points de vente dans 32 pays, nous permet d'être un acteur incontournable du secteur et de garantir notre indépendance. »*

### **Point S dans l'Hérault... et en Malaisie aussi !**

Dans le secteur en question, en l'occurrence le commerce et montage de pneumatiques et l'entretien courant, hors réseaux de garages de la distribution traditionnelle, Point S ne connaît pas d'équivalent. L'enseigne vient d'ailleurs d'ouvrir son premier établissement en Malaisie, à Petaling Jaya, dans les environs de Kuala Lumpur, la capitale. Et si l'objectif est d'atteindre la trentaine de points de vente dans le pays, c'est bien la France qui reste le cœur du marché de Point S, en témoigne ce nouveau centre d'entretien rapide, établi à Gignac, dans l'Hérault (34) par Stéphane Carcénac, déjà dirigeant d'un centre de ce type –le concept principal chez Point S aujourd'hui– à Paulhan. Deux villes de taille relativement similaires, puisqu'elles ne dépassent pas les 4 000 habitants.

*« Nous estimons que nous aurons atteint un maillage optimal du territoire national lorsque nous aurons atteint les 750 points de vente et nous insistons notamment, pour cela, sur les zones rurales et les centres-villes, ces derniers grâce à notre concept Point S City et à notre concept classique d'entretien rapide », souligne Christophe Rollet. Pour ce faire, Point S n'hésite pas à faire tomber des panneaux concurrents, puisque celui qu'a repris Stéphane Carcénac à Gignac était sous l'enseigne d'un réseau de manufacturier. « J'avais développé de très bonnes relations avec son gérant et lorsqu'il a souhaité prendre sa retraite, je lui ai proposé de reprendre le centre », explique ce dernier. Oui, mais à l'enseigne Point S. Ce qui n'a pas dérangé, bien sûr, le cédant, qui tenait surtout à ce que son activité perdure dans la commune.*

### **Une ouverture par semaine en moyenne**

Point S parvient à maintenir une fréquence d'ouverture assez élevée puisque c'est en moyenne un nouveau point de vente qui ouvre chaque semaine. Ceci à l'un des quatre concepts : Point S City –qui compte déjà 26 centres– entretien rapide, centres auto (qui seront 50 d'ici la fin de l'année 2017) et industriel. *« Seuls sept départements français ne sont pas couverts aujourd'hui, Outre-Mer compris, puisque nous sommes établis en Guadeloupe, en Guyane, à la Réunion, à Mayotte et à Wallis-et-Futuna », précise Christophe Rollet.*

Depuis le début de cette année, 35 points de vente Point S ont ouvert, dont 17% de reprises et 25% de développements internes, par des collaborateurs ou des dirigeants de points de vente de l'enseigne. Le réseau séduit aussi par sa force de frappe médiatique : son célèbre slogan et son égérie, Patrick Bosso, associés au maillage national, permet à Point S d'atteindre les 80% de notoriété assistée. Sur Equip Auto 2017, au troisième jour du salon, l'enseigne avait déjà noués plus de 30 contacts qualifiés, qui ne seront peut-être pas concrétisés, mais dont le nombre s'avère encourageant.

*« En 2015, nous avons terminé le salon sur 45 contacts de ce type et converti 4 d'entre eux en ouverture, soit environ 10% », précise Christophe Rollet. Lequel estime important de continuer de s'appuyer sur des prospects issus de l'auto, ou de la grande distribution, ou d'ailleurs, mais ayant réellement la passion de*

l'automobile. D'ici la fin de l'année 2017, quoi qu'il arrive, Point S espère bien atteindre les 520 points de vente. Ce joli chiffre rond de 500 n'aura donc été qu'une étape dans le développement du réseau. Mais une étape qu'il s'agissait de relever.

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite