

## Franchise Expo 2013 : une première pour API

jeudi, 11 avril 2013



L'unique franchise de la distribution automobile ne pouvait faire l'impasse sur Franchise Expo une année de plus. Et sa présence a déclenché l'intérêt de bon nombre d'entrepreneurs en devenir, issus de la grande distribution ou de la distribution spécialisée. Mais comment sensibiliser un public qui recherche avant tout une activité rentable et durable à l'heure de la distribution sur Internet ? *«API est certes la seule franchise de distribution, mais c'est surtout un cas unique de franchise participative»*, soutient Thierry Donini, son directeur du développement réseau. Ce qui se traduit par des aides à l'emprunt, un droit d'entrée, une redevance *«au juste prix»* et un accompagnement constant de la part de la tête de réseau.

*«Internet a simplement changé le fait que le consommateur final connaît les prix des pièces, reprend Thierry Donini. Cela change moins les choses pour le distributeur que pour le garagiste. Or, aujourd'hui, le nombre de références est tellement complexe, que le réparateur sait que la fidélité à son distributeur et sa connaissance des produits est indispensable.»* Et le directeur développement affirme que *«le trade est peut-être une activité moins sexy au départ, mais c'est plus amusant au quotidien.»* *«La relation BtoB est plus enrichissante que la relation BtoC, et quand on aime le commerce, c'est mieux»*, ajoute-t-il.

## **Changer de braquet**

Le réseau, qui s'est développé en franchise à partir de 2009, est désormais en pleine croissance. *«La franchise est un travail de mineur, il faut un travail de fond avec le franchisé, et avec notre concept, Doyen Auto a voulu mouiller la chemise, afin d'accélérer notre développement dans certaines villes et aider les franchisés à obtenir leur financement plus facilement, car il faut savoir qu'en franchise, un dossier sur deux est refusé : tous nos dossiers ont donc été validés par les banques depuis 4 ans. Nous sommes incapables de faire du coopératif à la Landec ou d'avoir une stratégie de succursale à la Norauto, c'est trop énorme. Alors entre les deux, il y a le commerce associé, et c'est là que nous nous retrouvons.»*

Parmi les 13 ouvertures prévues en 2013, 6 sont d'ores et déjà prévues au 2 juin. Un sérieux rattrapage par rapport à 2012, qui n'avait vu que 8 ouvertures. *«La tendance est globalement de 9 par an, et l'un des objectifs à long terme de notre présence à Franchise Expo est de passer à un rythme de 10 à 15 nouveaux centres chaque année»,* conclut Thierry Donini.

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite