

## Midas encourage l'approche multi-site de ses franchisés

vendredi, 06 avril 2018

A l'occasion de Franchise Expo 2018, du 25 au 28 mars dernier, Midas a mis en avant le dynamisme de son réseau et les perspectives de croissance possibles sous son enseigne de réparation rapide. En mettant en avant auprès des candidats à la franchise sa part importante d'adhérents multi-sites.



*stand Midas sur Franchise Expo 2018.*

*Le*

Mars est depuis de nombreuses années l'un des mois incontournables pour Midas. L'enseigne d'entretien et de réparation rapide, filiale du groupe Mobivia, était de nouveau présente cette année au salon Franchise Expo Paris. Car si son réseau est relativement mature et couvre une grande partie du territoire métropolitain, hors de question pour Midas de cesser de faire grandir ses adhérents, présents et futurs.

### Une stratégie Capitale pour Midas

Les prospects, justement, ont pu se rendre compte du dynamisme du réseau en rencontrant les

responsables de son développement.



*Isabelle Mirocha, responsable recrutement franchisés*

*« Nous avons réalisé 17 ouvertures en 2017, en particulier sur des zones qui manquaient de centres Midas comme l'Île-de-France, se réjouit Isabelle Mirocha, responsable recrutement franchisés. Nous avons ouvert à Villejuif, bientôt à Rueil-Malmaison, et d'autres sites franciliens suivront. »*

Midas, qui s'était concentré ces dernières années sur un déploiement intelligent dans des régions où sa présence faisait trop défaut au goût de sa tête de réseau, a donc repositionné son regard sur la région capitale. Où, il est vrai, le prix élevé des terrains et des loyers rend plus difficile le développement de surfaces importantes comme des ateliers d'entretien-réparation auto.

#### **La croissance des adhérents Midas encouragée**

*« Notre attention permanente est de permettre à nos franchisés de grandir, insiste Isabelle Mirocha, prenant l'exemple de l'adhérent Midas de Castelsarrasin, dans le Tarn-et-Garonne (82). Après avoir ouvert son premier centre il y a quatre ans, il vient d'en ouvrir un second à Montauban. C'est le genre de signes très encourageant pour l'ensemble de nos franchisés. »* En effet, aujourd'hui, Midas peut se féliciter d'avoir 18% de ses adhérents disposer de plusieurs sites. *« Aider nos entrepreneurs à devenir multi-franchisés est un axe parallèle au développement classique de Midas »,* souligne Isabelle Mirocha.

Pourquoi ? *« Parce qu'on ne freine pas un entrepreneur : au contraire, on l'accompagne, ajoute-t-elle, citant au passage l'exemple de l'adhérent Midas de Lisieux, dans le Calvados (14), qui vient aussi d'ouvrir un second centre à Caen. Le succès de nos franchisés est pour nous un point d'appui dans la poursuite du développement du réseau. »* Fort de 360 centres aujourd'hui, Midas reste ainsi à l'affût des opportunités dans la zone de chalandise de ses adhérents : fermetures de garages de marques, reprises de garages indépendants, etc.

#### **Vers 20 ouvertures en 2018**

En cas de volonté de changement d'enseigne d'un réparateur, en revanche, Midas joue la carte de la franchise : *« si le réparateur en question risque d'empiéter sur le territoire d'un adhérent Midas déjà établi, nous préférons refuser son dossier »,* précise Isabelle Mirocha.

En 2018, Midas vise 20 ouvertures et continuera de se déployer en ville mais aussi dans des zones commerciales, *«car nous prenons soin de nouer des contacts forts avec les promoteurs à la tête de ces projets, qui viennent nous voir également de leur propre chef car nous disposons de partenaires financiers solides et nous ne connaissons pas de blocages de dossiers lorsque nous prévoyons l'ouverture d'un nouveau centre, en général»*, ajoute-t-elle.

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite