

Otop recrute son réseau sur Franchise Expo Paris

vendredi, 09 mars 2018

Otop, le nouveau distributeur de pièces de rechange à prix web, sera présent sur le salon de la franchise pour présenter son concept et commencer le recrutement de ses 150 futurs franchisés pour tenir son objectif de 181 centres fin 2020...



Sur Franchise

Expo, Otop s'offre un stand aussi disruptif que son concept de distribution

Officiellement lancé le mois dernier, le concept [Otop](#) que propose Newdis France sera présent lors de l'édition 2018 de Franchise Expo Paris qui se tiendra du 25 au 28 mars prochain. Et il y a de fortes chances qu'il soit l'un des stands du secteur après-vente les plus commentés : le nouveau venu sur le marché de la distribution de pièces de rechange s'appuie sur une organisation ultra 'light', faisant la part belle au digital afin de proposer des prix de ventes aux réparateurs de l'ordre de 30% moins élevés par rapport à la distribution traditionnelle.

Des franchisés neufs pour un concept neuf

L'originalité d'Otop ne réside pas seulement dans son inédite volonté de réconcilier des pièces équiementières premium à prix web avec une livraison de proximité aux réparateurs. En matière de recrutement, son P-dg Franck Millet était très clair [lors de la conférence de lancement](#) : «*Même si nous ne les rejetons pas, nous ne recherchons pas prioritairement des professionnels de la distribution de pièces, mais au contraire des entrepreneurs vierges de toute certitude culturelle issue de l'après-vente. Ils déploieront notre concept avec d'autant plus d'efficacité qu'ils seront exempts de toute idée préconçue*».

Du coup, aucun prérequis technique n'est exigé pour devenir franchisé : le concessionnaire Otop est tout simplement un homme, une femme ou un couple, animé par l'esprit de service et habitant à proximité du centre de services.

Un plein salaire pour un gros mi-temps

Certes, Otop n'est pas une franchise à proprement parler, puisqu'il propose en fait un contrat de concessionnaire de 5 ans, sans redevance, avec un apport personnel de 25 à 35 000 €, un droit d'entrée de 28 500 € et un investissement global de 80 à 90 000€.

Il mise aussi sur une offre adaptée aux exigences des nouvelles générations souhaitant concilier réussite professionnelle et épanouissement personnel : si un concessionnaire Otop commence tôt (7h30), il finit sa journée vers 12h00. De quoi lui laisser le temps de se réaliser dans d'autres activités personnelles et familiales. Et une bonne raison d'accepter l'exigence d'une ouverture obligatoire le samedi matin. Otop promet ainsi *«des conseillers-livreurs bien formés, bien équipés et bien payés»*, puisqu'il peuvent espérer du concept imaginé par Newdis France un revenu moyen de 3 000€/mois.

150 centres Otop d'ici fin 2020

En parallèle d'un réseau de 30 succursales (dont les premières sont déjà ouvertes à Chartres, Tours, Orléans, Massy, Laval et Rouen), Otop veut ainsi recruter 150 investisseurs pour autant de centres de service. Sans les souhaiter, il n'exclut toutefois pas des approches multi-franchisés *«si le besoin devait s'en faire sentir»*.

Otop se donne jusqu'à fin 2020 pour tisser son réseau de distribution : 42 centres en 2018 (dont les 30 filiales), 86 en 2019 et 53 en 2020. Chaque centre gèrera un potentiel moyen de 171 clients-réparateurs.