

Point S City : bilan positif

mardi, 21 février 2017

En une année, le concept Point S City a permis la création de 11 sites en France. L'enseigne envisage une vingtaine d'ouvertures cette année et une première extension en Belgique...



Point S City

s'adapte à toute structure cherchant à se diversifier

C'est en janvier 2016 qu'a été lancé le nouveau concept Point S City, particulièrement adapté aux hypers centres-villes et aux communes rurales. En un an, pas moins de 11 points de vente ont ouvert et une vingtaine devraient voir le jour en 2017. L'enseigne évoque même une première extension en Belgique.

Adapté aux très petites structures d'entretien rapide et aux commerces de proximité qui souhaitent diversifier leur activité, le panneau peut intéresser les stations-service, vendeurs de véhicules d'occasion, carrossiers, agents de marque, loueurs de voitures, dépanneurs, etc. «*Le concept est un succès. Il permet d'ouvrir un centre avec des coûts réduits tout en bénéficiant des mêmes services et de la forte notoriété de Point S*», estime Stéphane Roy, directeur de développement de Point S. Il fait partie de l'un des 4 concepts développés par l'enseigne : Point S Entretien Rapide, Point S Centre Auto, Point S Industriel et Point S City.

Point S City joue la complémentarité

Parmi les nouveaux venus dans le réseau Point S City, on peut citer Thierry Bonhomme, qui dirige quatre centres Point S dans la Drôme. Le concept lui permet de créer des annexes dans des endroits stratégiques, comme par exemple à Romans-sur-Isère (26). «*Avec ce nouveau centre Point S City, nous apportons nos services en plein centre-ville. Il est vraiment complémentaire de nos autres centres qui sont situés en zones artisanales, surtout avec celui de Bourg-de-Péage*», assure-t-il.

Implanté à Paris 12^{ème}, le Point S City de Jérôme Penloup complète les activités de sa carrosserie et vente de véhicules, au garage Stadium. C'est aussi le cas de Frédéric Campillo, qui possède une carrosserie Axial située à Montpellier (34). «*J'ai surtout été très intéressé par les contrats noués par Point S avec les*

clients BtoB (loueurs) pour prendre en charge l'entretien de leurs flottes automobile. Car j'ai déjà ce genre de contrats avec Axial pour la carrosserie. Les deux se complètent à merveille. Le fait d'avoir des coûts d'installation réduits permet aussi de se lancer plus facilement. Ce peut être un premier palier d'investissement avant de basculer vers un Point S Entretien rapide "standard" si cela fonctionne bien», explique-t-il au final.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite