

FICHES RECAPITULATIVES 2005

RESEAUX, ENSEIGNES ET PANNEAUX
HORS RESEAUX CONSTRUCTEURS
DU COMMERCE ET DE LA REPARATION AUTOMOBILE

Ce dossier est édité par l'Observatoire de
L'Association Nationale pour la Formation Automobile

Service études et prospectives
108, rue du Moulin des Landes
44985 Sainte-Luce-sur-Loire cedex
02.28.01.08.01

observatoire@anfa-auto.fr

A participé à cette édition :

Jocelyn GOMBAULT Jocelyn

Edition juin-05, Sainte-Luce-sur-Loire (44)

51 pages

Table des matières

Réseaux Indépendants Carrosserie	5
Spécialistes du vitrage automobile.....	13
Réseaux indépendants Maintenance et réparation VL	19
Enseignes de vente VN Multimarque	34
Centres-auto, spécialistes rapides, pneumaticiens.	39

Sources utilisées : Registre du commerce et de l'industrie, presse (Le journal de l'auto, l'Argus, l'Agent automobile, Rechange automobile), sites Internet des réseaux, Mémento du GIPA, Autoactu.com, Observatoire de la Franchise, Infofranchise

Hormis pour les réseaux de garages VP et vente VN multimarque, nous ne traiterons que les réseaux, enseignes et panneaux présents sur 90 sites ou plus. Pour les réseaux de garage VP nous traiterons ceux qui ont plus de 50 sites et nous traiterons l'ensemble des réseaux de vente VN multimarque

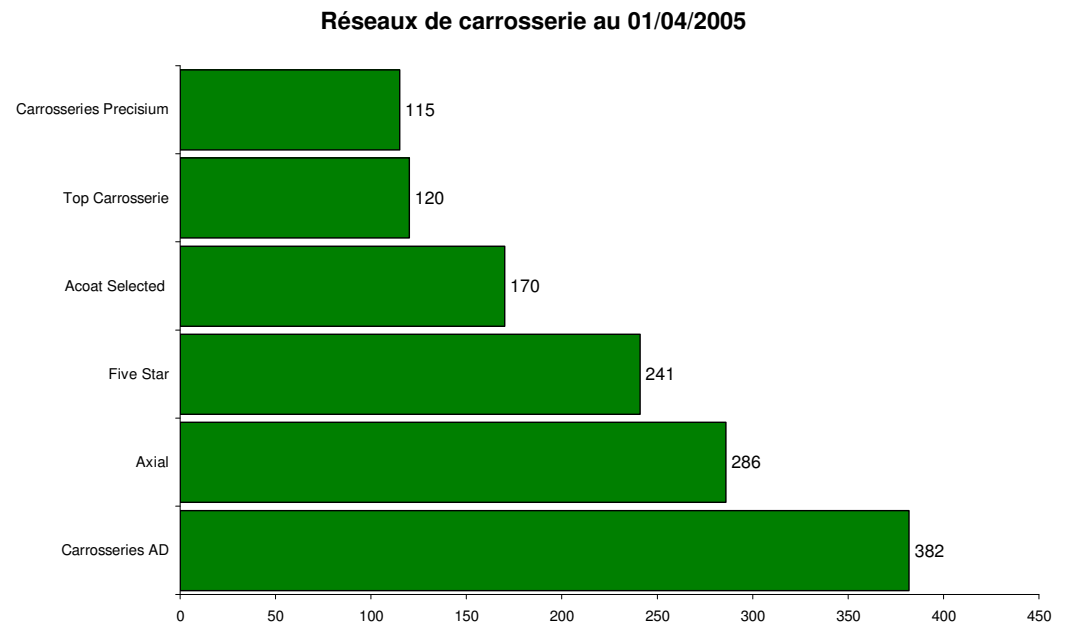
RESEAUX INDEPENDANTS CARROSSERIE

Le nombre de sites et la « proportion assurance et mutuelle dans les réparations» proviennent du journal de l'automobile au 01/04/2005

- La « proportion assurance et mutuelle dans les réparations» permet d'estimer la proportion de réparations pour les particuliers financés par les assurances. Elle permet aussi d'estimer la proportion d'autres clients (flottes, sous-traitance, plates-formes de management de réparations) . Nous savons en effet, que plus une entreprise est centrée sur un type de client, plus elle en est dépendante. Par exemple, la baisse des sinistres réparables constatée ces dernières années, a nuit aux carrosseries exclusivement centrées sur des clientèles d'assurances.

Les coûts d'entrée et redevance sont issus d'une enquête présentée lors d'une conférence sur la carrosserie (Autoactu.com/AutoK7 – juin 2005)

Rappelons que l'on entend généralement par royauté, la somme versée à échéances périodiques en contrepartie d'un avantage concédé contractuellement. Plus précisément, nous appellerons ici royauté la rétribution des services (formation, outils de diag, logiciels) dont bénéficient les adhérents aux réseaux.



Carrosseries AD			
Année de lancement :	(années 80)	Nombre de sites :	382
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	1500€	Redevance :	2000€/an + 400€ de royalties +2500€ de communication par an.
Responsable du réseau :	Président AD Carrosseries Eric Bardy	Divers :	Proportion « assurance et mutuelle dans les réparations » : 85%


Tête de réseau :	Autodistribution	NAF :	511U - Centrales d'achats non alimentaires
Capital social :	45 millions d'euros	Activités :	Distributeur Stockiste
Responsable :	Président du directoire : M. Olivier Van Ruymbeke	Siège social :	Morangis

Axial			
Année de lancement :	1986	Nombre de sites :	285
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	0€	Redevance :	Pas de redevance mais 6000€ par an de royalties et 1500€ par an de com.
Responsable du réseau :	NC	Divers :	Proportion « assurance et mutuelle dans les réparations » : 65%

Tête de réseau :	Axial est à la fois une association loi 1901 et un GIE : chaque adhérent est actionnaire du GIE.	NAF :	NC
Capital social :	-	Activités :	(association de carrossiers indépendants - modèle coopératif)
Responsable :	Président : M. Philippe GERVASONI	Siège social :	Toulouse

Five Star					
Année de lancement :	1992	Nombre de sites :	de	241	
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	0€	Redevance :	152€ par mois + 1500€ par an de communication.		
Responsable du réseau :	Mme Anne-Carole Boyot	Divers :	<p>A l'image d'Axial, le réseau Five Star est composé d'un GIE : les adhérents sont actionnaires du GIE. Proportion « assurance et mutuelle dans les réparations » : 80%.</p> <p>A travers sa marque de peinture Standox, Dupont pilote également un club d'échange d'une trentaine de carrossiers indépendants nommé « Rep@net ».</p>		

Tête de réseau :	Du Pont de Nemours SAS	NAF :	242Z : Fabrication de produits agrochimiques
Capital social :	8 millions d'euros (groupe France 938 millions d'euros)	Activités :	Fabrication de peintures automobiles
Responsable :	Président : M. Jean-Pierre KREITZ	Siège social :	Siège réseau Five Star : Mantes la Jolie

Acoat Selected			
Année de lancement :	1975	Nombre de sites :	170
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	0€	Redevance :	1824€ par an + 6000€ de royalties
Responsable du réseau :	M. Bruno Pourret	Divers :	<p>Acoat Selected est développé par la marque de peinture de carrosserie Sikkens appartenant au groupe Akzo Nobel.</p> <p>L'adhésion à Acoat prévoit un accompagnement en gestion et commerce des carrosseries.</p> <p>Proportion « assurance et mutuelle dans les réparations » : 80%</p> <p>Akzo Nobel développe également une plate-forme de gestion de sinistres (Repair management) : Nobilas.</p>

Tête de réseau :	AKZO NOBEL SA	NAF :	515L - Commerce de gros de produits chimiques.
Capital social :	93 millions d'euros	Activités :	Fabrication et commercialisation de peintures pour l'automobile
Responsable :	Directeur général : M. Hans CARLSSON	Siège social :	Antony

Top Carrosserie					
Année de lancement :	1996	Nombre de sites :	120		
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	0€	Redevance :	2400€ par an communication incluse		
Responsable du réseau :	M. Jalil Skiredj	Divers :	Proportion « assurance et mutuelle dans les réparations » : 80%		

Tête de réseau :	3G France (Group auto Union)	NAF :	Conseil pour les affaires et la gestion - 741G		
Capital social :	1 million d'euros	Activités :	Groupement de distributeurs stockistes		
Responsable :	PDG groupe 3G : M. Jean-Jacques Lafont	Siège social :	Nanterre		

Carrosseries Precisium				
Année de lancement :	2001	Nombre de sites :	115	
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC	
Responsable du réseau :	NC	Divers :		

Tête de réseau :	Starexcel (SA coopérative à directoire)	NAF :	Centrales d'achats non alimentaires - 511U
Capital social :	521 mille euros	Activités :	Groupement de distributeurs stockistes
Responsable :	Président : M. Alain Landec	Siège social :	STE GENEVIEVE DES BOIS



Notons également l'initiative de l'AIRC (Association Internationale des Réparateurs en Carrosserie) : association européenne regroupant les principales fédérations professionnelles de la carrosserie.

En 2005, l'AIRC a créé le label « Eurogarant » qui oblige les carrosseries à disposer de « l'infrastructure, de l'équipement, du savoir-faire et de l'organisation interne nécessaires pour effectuer, en toutes marques, toutes les réparations de carrosserie selon les normes de qualité actuelles. » (SIC GNCR). Le cahier des charges d'Eurogarant requiert des conditions :

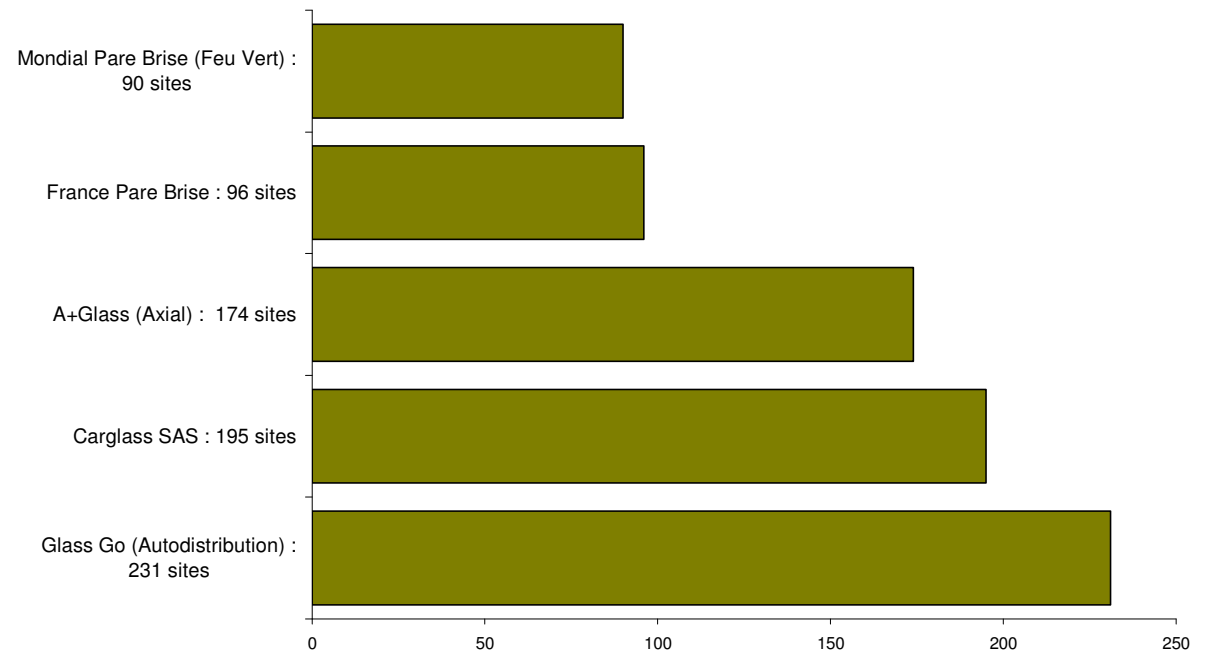
- ▲ réglementaires,
- ▲ de présentations générales de l'entreprise,
- ▲ d'équipement et d'outillage minima
- ▲ d'organisation de l'entreprise
- ▲ de gestion.

Le fabricant de peinture Centaure a également lancé en 2004 un réseau de garage nommé « Autoneo » (une quarantaine de carrosseries candidates en 2005)

SPECIALISTES DU VITRAGE AUTOMOBILE


Le nombre de sites provient du mémento du GIPA 2004.

Carrosserie : principaux spécialistes du vitrage automobile (données GIPA 2004) :



Glass'Go			
Année de lancement :	NC	Nombre de sites :	231
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Responsable du réseau :		Divers :	Glass'Go est un concept pour les carrosseries AD qui souhaitent développer un service de remplacement de vitrage : ce n'est pas réseau d'enseigne indépendante.

Tête de réseau :	Autodistribution	NAF :	511U - Centrales d'achats non alimentaires
Capital social :	45 millions d'euros	Activités :	Distributeur Stockiste
Responsable :	Président du directoire : M. Olivier Van Ruymbeke	Siège social :	Morangis

Carglass			
Année de lancement :	1986 en France	Nombre de sites :	195 filiales
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Responsable du réseau :	Directeur commercial et marketing : M. Patrice Crosnier	Divers :	Les centres Carglass sont des filiales de Carglass SAS

Tête de réseau :	Carglass SAS Appartient au groupe Belron International (siège en Belgique) : n°1 mondial du remplacement de vitrage automobile.	NAF :	Entretien et réparation de véhicules automobiles - 502Z
Capital social :	29 millions d'euros	Activités :	Remplacement de vitrage
Responsable :	M. Gary LUBNER	Siège social :	Nanterre

A+ Glass			
Année de lancement :	Années 90	Nombre de sites :	195
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Responsable du réseau :		Divers :	A+ Glass n'est pas un réseau en tant que tel mais un concept (type franchise) proposé par les carrosseries Axial qui souhaitent développer une activité de remplacement de vitrage.

Tête de réseau :	Axial est à la fois une association loi 1901 et un GIE : chaque adhérent est actionnaire du GIE.	NAF :	NC
Capital social :	-	Activités :	(association de carrossiers indépendants - modèle coopératif)
Responsable :	Président : M. Philippe GERVASONI	Siège social :	Toulouse

France Pare-Brise			
Année de lancement :	1993	Nombre de sites :	96
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	2286,74€ (source infofranchise)	Redevance :	NC
Responsable du réseau :	Directeur Commercial : M. Xavier Regembal	Divers :	Réseau d'indépendants

Tête de réseau :	France Pare-brise est un GIE : chaque entreprise adhérente est membre du GIE	NAF :	NC
Capital social :	-	Activités :	
Responsable :	M. Jean-Pierre Poittevin	Siège social :	CONFLANS EN JARNISY



Mondial Pare-Brise			
Année de lancement :	1999	Nombre de sites :	90 (6 filiales le reste en franchise)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Responsable du réseau :	NC	Divers :	Réseau de franchisés principalement.

Tête de réseau :	Mondial pare-brise appartient à Feu-vert lui même appartenant au Groupe Monnoyeur	NAF :	Mondial Pare-Brise et Feu-vert : Entretien et réparation de véhicules automobiles - 502Z
Capital social :	(Mondial Pare-brise : 210 mille euros)	Activités :	Centre auto
Responsable :	DG Mondial Pare Brise : M. Jean-Marie Mayer	Siège social :	Montesson

RESEAUX INDEPENDANTS MAINTENANCE ET REPARATION VL

Nombre de sites en **mars 2005** : source Rechange Automobile mai juin 2005.

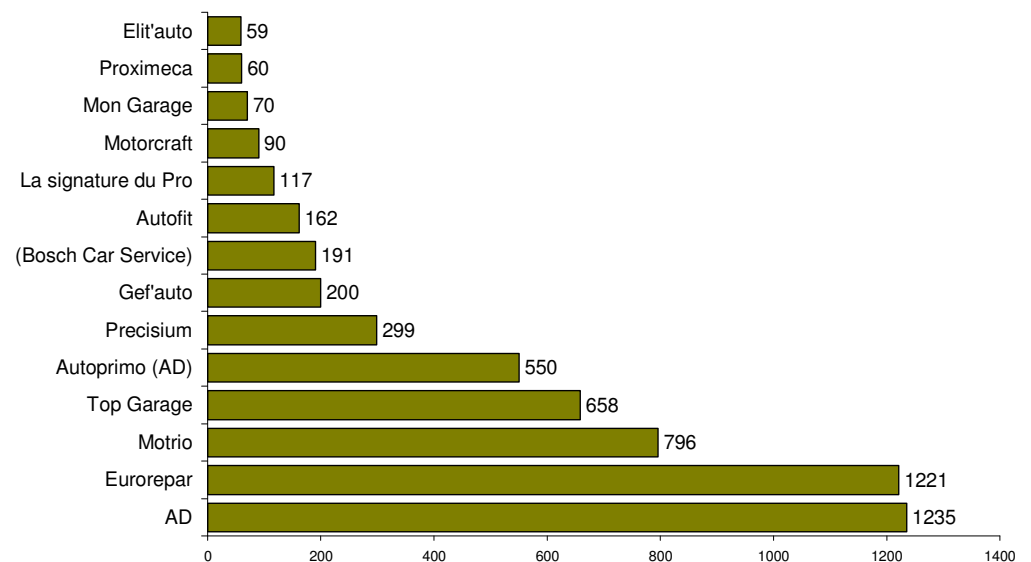
Coûts d'entrée et redevance : Sources : « l'agent automobile » fev.2004 , « le journal de l'automobile » 29 octobre 2004.

En mars 2005 Rechange Automobile estime à environ **6 000 les MRA disposant d'une enseigne et à environ 8 000 les MRA n'en disposant pas.**

La différence entre les tarifs indiqués (redevance, droit d'entrée) s'explique par les décalages de prestations de services offerts par les réseaux. Il convient de rajouter à ces tarifs des royalties (formations, achats de logiciel, outils de diag) précisées dans quelques cas.

Les formes juridiques contractuelles qui relient les entreprises à la tête de réseau sont relativement variées : Contrat d'adhérent, contrat d'agrément, licence de marque, cotisation d'association ou « contrat de partenariat ». Contrairement à certains centres autos ou réseaux de distribution de VN, il ne s'agit pas de contrats de franchise.

Réseaux d'indépendants en mars 2005



Garages AD			
Année de lancement :	(années 80)	Nombre de sites :	1 235
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	1 000 à 1 200 euros de droits d'entrée (Contrat d'agrégation et licence de marque)	Redevance :	Redevance annuelle : 1 000 à 1 200 euros + communication.
Responsable du réseau :	M. Guy Albert	Divers :	

Tête de réseau :	Autodistribution	NAF :	511U - Centrales d'achats non alimentaires
Capital social :	45 millions d'euros	Activités :	Distributeur Stockiste
Responsable :	Président du directoire : M. Olivier Van Ruymbeke	Siège social :	Morangis

Eurorepar			
Année de lancement :	2003	Nombre de sites :	1221 (perte parallèle de 1250 agents pour Citroën – srce JA 8/10/04)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Contrat d'adhérent, aucun droit d'entrée, 850 euros HT de signalétique	Redevance :	200 euros HT annuels de redevance
Responsable du réseau :	M. Michel Salaün	Divers :	Obligation de CA annuel minima de 8 500 euros


Tête de réseau :	Citroën (groupe PSA)	NAF :	PSA : 741J - Administration d'entreprises Citroën : Construction de véhicules automobiles - 341Z
Capital social :	PSA : 243 millions d'euros Citroën : 16 millions d'euros	Activités :	Constructeur automobile
Responsable :	PCA de PSA: M. Jean-Martin FOLZ DG Citroën : M. Claude SATINET	Siège social :	Paris

Motrio				
Année de lancement :	2004	Nombre de sites :	796	
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Pas de droit d'entrée (mais 800 euros HT de signalétique)	Redevance :	pas de redevance mensuelle mais obligation de CA minimum.	
Responsable du réseau :	Directeur de la qualité et des Services Renault : Christian Parfait	Divers :		


Tête de réseau :	Renault	NAF :	Construction de véhicules automobiles - 341Z	
Capital social :	534 millions d'euros	Activités :	Constructeur automobile	
Responsable :	PDG : Carlos Ghosn	Siège social :	Boulogne Billancourt	

Top Garage					
Année de lancement :	1996	Nombre de sites :		658	
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :		NC	
Responsable du réseau :	Frack Bernard Sandrine Letendard	Divers :			


Tête de réseau :	3G France (Group auto Union)	NAF :	Conseil pour les affaires et la gestion - 741G		
Capital social :	1 million d'euros	Activités :	Groupement de distributeurs stockistes		
Responsable :	PDG groupe 3G : M. Jean-Jacques Lafont	Siège social :	Nanterre		

AutoPrimo			
Année de lancement :	2004	Nombre de sites :	354 (chiffre de rechange auto mars 2005 : au 10 juin 2005 AD déclarait ouvrir son 690 ^e garage Autoprime)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	180 €	Redevance :	450€ par an + 110€ par an de signalétique.
Responsable du réseau :	Hubert Auboin directeur marketing AD	Divers :	Réseau « light » de l'AD

Tête de réseau :	Autodistribution	NAF :	511U - Centrales d'achats non alimentaires
Capital social :	45 millions d'euros	Activités :	Distributeur Stockiste
Responsable :	Président du directoire : M. Olivier Van Ruymbeke	Siège social :	Morangis

Precisium (également en cours de lancement réseau « light » Precisium relais à 15 €/mois sans droit d'entrée)			
Année de lancement :	2001	Nombre de sites :	299
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	1500€	Redevance :	Redevance annuelle : 1 200€
Responsable du réseau :	NC	Divers :	

Tête de réseau :	Starexcel (SA coopérative à directoire)	NAF :	Centrales d'achats non alimentaires - 511U
Capital social :	521 mille euros	Activités :	Distributeur stockiste
Responsable :	Président : Alain Landec	Siège social :	Sainte Geneviève des Bois

Gef'auto		 GEFAUTO [®] UNE AFFAIRE DE PROS	
Année de lancement :	1995	Nombre de sites :	200
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	600 € par an
Responsable du réseau :	NC	Divers :	

Tête de réseau :	GEFA	NAF :	Commerce de gros d'équipements automobiles - 503A
Capital social :	200 mille euros	Activités :	Distributeur Stockiste
Responsable :	PDG : M. Jean Legry	Siège social :	ENNERY (95)

Autofit Mon Garage		 	
Année de lancement :	Mon Garage (Partner's) – création 2001	Nombre de sites :	Mon Garage : 70 sites Autofit : 162 sites
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	Redevance Mon Garage : 360 € par an Redevance Autofit : 600 à 750€ par an
Responsable du réseau :	NC	Divers :	En 2004 Temot France s'est associé à Partner's. Autofit : 3 stages GNFA par an obligatoires (royalties de 1100€ env. à prévoir)

Tête de réseau :	Temot France (groupe Barrault, Partner's, Autoban)	NAF :	Temot France : Autres auxiliaires financiers - 671E Partner's- Barrault : Commerce de gros d'équipements automobiles -503A
Capital social :	TEMOT France 80 mille euros Partner's : 1 million d'euros Barrault : 1 million d'euros	Activités :	Distributeurs Stockistes
Responsable :	Président TEMOT et Partner's : M. Charles OBRADOR Barrault : M. Michel CHEDOUTEAUD	Siège social :	Temot : Paris Partner's : Blois Barrault : Niort

Bosch Car Service				
Année de lancement :	NC	Nombre de sites :	191	
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC	
Responsable du réseau :	NC	Divers :		

Tête de réseau :	Robert Bosch France	NAF :	Fabrication d'équipements automobiles - 343Z
Capital social :	78 millions d'euros	Activités :	Equipementier automobile
Responsable :	Président : M. Guy MAUGIS	Siège social :	Saint Ouen

La Signature du Pro



Année de lancement :	NC	Nombre de sites :	117
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	840€ par an
Responsable du réseau :	NC	Divers :	8 jours de formation obligatoire par an (Royalties d'environ 1 525€ à prévoir)

Tête de réseau :	Cecauto France	NAF :	Commerce de gros d'équipements automobiles - 503A
Capital social :	5,6 millions d'euros	Activités :	Distributeur stockiste
Responsable :	Directeur : M. Riccardo ARSICCIO	Siège social :	Gennevilliers

Motorcraft		Motorcraft	
Année de lancement :	Année de (re) création : 2004 (1500 garages avaient affichés l'enseigne Motorcraft entre 1985 et 1995 – en 1995 abandon du projet pour être repris fin 2004)	Nombre de sites :	90
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Licence de marque, 600 euros de droits d'entrée, 1 000 euros de signalétique.	Redevance :	50 euros de redevance mensuelle (pour opérations de communication)
Responsable du réseau :	Laurent Charpentier, directeur de Ford Service	Divers :	L'acquisition d'un logiciel (90 euros par mois) semble se rajouter en royalties à la redevance mensuelle.

Tête de réseau :	Ford France Automobile	NAF :	Commerce d'automobiles 501Z
Capital social :	NC	Activités :	Importateur d'automobiles
Responsable :	NC	Siège social :	Saint germain en Laye






Proximeca			
Année de lancement :	NC	Nombre de sites :	60
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Responsable du réseau :	NC	Divers :	

Tête de réseau :	AGRA	NAF :	Commerce de gros d'équipements automobiles - 503A
Capital social :	240 mille euros	Activités :	Distributeur stockiste
Responsable :	STE SA TOULOUSE PIECES AUTOS représenté par M. Michel MAZIERES	Siège social :	VILLEFRANCHE SUR SAONE

Elit'auto			
Année de lancement :	NC	Nombre de sites :	59
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Responsable du réseau :	NC	Divers :	

Tête de réseau :	CDA	NAF :	NC
Capital social :	NC	Activités :	Distributeur Stockiste
Responsable :	Direction Générale : Marie-Ange DE SOUSA Francis ALBERTINI	Siège social :	Borgo (Corse)

On notera aussi différents labels :

	<p>Autologiste de France : Label de garagistes généralement déjà réparateur agréé – ce label permet des regroupements d’achats et l’établissement de négociations avec les distributeurs stockistes (à la manière des anciennes coopératives de la FNAA). Le label se veut le « logis de France » de l’automobile 400 sites en septembre 2004 (source Rechange Automobile). Très présents en Alsace et en Finistère. Coût : 150 euros par an pour la signalétique</p>
	<p>1,2,3 Autoservice :Nouveau réseau (lancé en octobre 2004) : Tête de réseau : Doyen API (distributeur stockiste belge)</p>
	<p>Club auto conseil : nouveau réseau créé par le groupe Flauraud (Distributeur Stockiste d’Aurillac)</p>
	<p>Clim’minute : création en 2000 : une centaine de franchises liées au groupe Laurent. il s’agit plus d’un label qu’un réseau en tant que tel : il peut être cumulé avec d’autres enseignes)</p>
	<p>Professionnel automobile de France : ce label regroupe les réseaux Clim’minute, Club’auto conseil, Elit’auto, Gef’auto, La signature du Pro, Mon garage, Precisium, Proximeca, Top Garage, AD et Autofit en partenariat avec les organisations professionnelles UNIRRA, FEDA, FIEV, FNAA, GNCR, GNEA autour d’une charte commune parrainé par le ministère des transports et avec le soutien de l’automobile club de France. Elle regroupe les réparateurs autour d’une charte et d’une prestation gratuite (bilan sécurité environnement).</p>

ENSEIGNES DE VENTE VN MULTIMARQUE

La distribution multimarque VN n'en est qu'à ses balbutiements : elle s'est développée grâce à la nouvelle réglementation européenne et notamment au règlement 1400-2002. Elle est aujourd'hui centrée autour de quatre enseignes. Si les enseignes de vente VN multimarque apparaissent pour l'instant relativement anecdotiques en volume, elles pourraient fortement se développer selon les prévisionnistes (consultants et presse).

Les contrats qui relient les distributeurs à leur tête de réseau prennent ici la forme de contrats de franchises.

Les sources du nombre de sites sont indiquées sur les tableaux et les coûts des franchises et droit d'entrée proviennent de l'observatoire de la franchise et du Journal de l'Automobile.

Distinxion (vente de VO) / Zéro km (VN)			
Année de lancement :	2003	Nombre de sites :	29 (mars 2005 - observatoire de la franchise)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Droit d'entrée : 12 000 €	Redevance :	Redevances, pub comprise : entre 50-60 € par véhicule
Tête de réseau	Réseaux IMPULSION filiale de Saint-Herblain Automobiles (Commerce de véhicules automobiles - 501Z)	Divers	Responsable : Xavier Morvan Les ventes de VN multimarques sont développées sous l'enseigne ZéroKm La vente de VO par l'enseigne Distinxion.

Automobil'Eclerc			
Année de lancement :	2003	Nombre de sites :	26 (mars 2005 - observatoire de la franchise)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Droit d'entrée : de 25 à 40.000 €	Redevance :	Redevances, pub comprise : de 0,8% à 1 % du CA HT
Tête de réseau	Michel Leclerc / Dolmer trading international (Canada) / Interlease (Belgique : achats et des approvisionnements)	Divers	Responsable : Michel Leclerc

D.Car			
Année de lancement :	2005	Nombre de sites :	6 en février 2005 (srce Journal de l'automobile) - 30 en juin 2005 (srce autoactu)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Droit d'entrée : 5% du potentiel de vente VN sur un territoire	Redevance :	Redevance : 1,75% du prix des véhicules (intégré)
Tête de réseau	ECMS (Holding) et GAD.E : SCA GROUPEMENT D'ACHAT D CAR EUROPE – filiale de D. Car International achat et approvisionnement : interlease - Belgique	Divers	Responsable : Pascal Jacob. (auparavant au GIPA) La franchise est ouverte aux concessions (5 sites parmi les 6 de février 2005 sont déjà des concessions de constructeur). L'enseigne pourrait également récupérer une partie des anciens concessionnaires Rover (au moins 66 des 150 concessions seraient intéressés – srce JA juin 2005)

Delta Car Trade			
Année de lancement :	2003	Nombre de sites :	2 (mars 2005 – observatoire de la franchise)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	100 000 €	Redevance :	Redevance : 50% de la marge nette
Tête de réseau	Delta Car Trade S.A (Suisse)	Divers	Responsable : Albert de Heer

CENTRES-AUTO, SPECIALISTES RAPIDES, PNEUMATICIENS.

Nous ne citerons ici que les acteurs significatifs (plus de 50 sites).

Les effectifs des enseignes proviennent du GIPA au 01/01/2005.


Les coûts des franchises et apports proviennent du journal de l'automobile (fev 2005), de l'observatoire de la franchise ou d'infofranchise.

A noter également : le manufacturier BRIDGESTONE possède le distributeur Metifiot et procède également à une labellisation de réparateurs agréés et pneumaticiens habilités à poser des pneumatiques de la marque : en 2005, ils sont environ 300 Réparateurs agréés BMW, Point S et Metifiot à pouvoir apposer le Label BRIDGESTONE en plus de leur enseigne.

Enseignes de centres autos - Spécialistes rapides et Pneumaticiens (plus de 50 sites) - données janvier 2005 GIPA



Speedy Spécialiste Rapide			
Année de lancement :	1991	Nombre de sites :	470 (environ 300 filiales et une centaine de franchises)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	Coût de la franchise : environ 10% du chiffre d'affaire
Tête de réseau	<p>Speedy France SAS : Entretien et réparation de véhicules automobiles - 502Z</p> <p>(appartient à la société écossaise Kwik-Fit appartenant elle-même à la holding CVC CAPITAL PARTNERS)</p>	Divers	<p>PCA : M. Gilles CHAUVEAU</p> <p>Nota : Speedy vient de racheter fin 2004 l'enseigne AXTO dont les sites sont progressivement intégrés à l'enseigne.</p> 

Midas Spécialiste Rapide			
Année de lancement :	Date de création de l'activité : 1956	Nombre de sites :	363 dont 300 en franchise - les autres sont des filiales
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	30 000€ HT (Investissement total : 950 000€ pour un centre)	Redevance :	Coût de la franchise : environ 10% du chiffre d'affaire
Tête de réseau	Midas : Entretien et réparation de véhicules automobiles - 502Z Détenu par Norauto depuis 2005 - Norauto : 502Z - Entretien et réparation de véhicules automobiles	Divers	Directeur général : Fabien DERVILLE

<h1>Eurotyre</h1> <p>Pneumaticien (ex Arc en ciel)</p>			
Année de lancement :	1985 (naissance du réseau Arc en Ciel)	Nombre de sites :	314 entreprises indépendantes
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC (adhésion au GIE + signalétique)	Redevance :	NC
Tête de réseau	Eurotyre : Commerce de gros d'équipements automobiles - 503A	Divers	DG : M. Philippe Seguin Le réseau Eurotyre ne propose pas de franchise : il fonctionne comme un réseau indépendants rassemblé autour d'un GIE et d'un distributeur stockiste d'Amilly (45)

Feu Vert Centre auto			
Année de lancement :	1972	Nombre de sites :	299 franchisés
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	25 000 € (Investissement total entre 700 000 et 900 000€)	Redevance :	Variable : de 6,3% du CA +3,7% du CA en communication locale à 4,9% du CA + 3,7% du CA en communication locale.
Tête de réseau	Feu vert (Entretien et réparation de véhicules automobiles - 502Z) appartient au Groupe Monnoyeur : SCA Monnoyeur - (Administration d'entreprises - 741J)	Divers	Directeur général : M. Claude CHAVET PCA : M. Baudoin MONNOYEUR L'enseigne avait intégré en 2003 les centres autos "Services Auto Carref

Euromaster Pneumaticien			
Année de lancement :	1991	Nombre de sites :	280 filiales
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	-	Redevance :	-
Tête de réseau	Euromaster France (503A - Commerce de gros d'équipements automobiles) est filiale à 100% du groupe Michelin (Fabrication de pneumatiques - 251A)	Divers	L'ensemble des sites d'Euromaster appartiennent à Euromaster France qui appartient lui-même au groupe Michelin.

Point S Pneumaticien			
Année de lancement :	de 1972	Nombre de sites :	276 entreprises indépendantes
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	Pas de droit d'entrée mais 4 000 euros (90 actions de la Holding point S)	Redevance :	Redevance comprise entre 0.35 et 0.65 du C.A. H.T.
Tête de réseau	Point S est une Holding (Holding Point S : Administration d'entreprises - 741J) détenue par les entreprises adhérentes franchisés qui composent le groupe	Divers	PCA : M. Dominique SUBE /directeur Christophe ROLLET

Vulco Pneumaticien			
Année de lancement :	1996	Nombre de sites :	276 (dont env. 100 succursales)
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Tête de réseau	Vulco France : 503A - Commerce de gros d'équipements automobiles appartient à GOODYEAR DUNLOP France (Fabrication de pneumatiques - 251A)	Divers	PDG : M. Philippe DEGEER Vulco est composé d'environ 100 succursales et d'environ 200 entreprises indépendantes

G6 Pneumaticien		  	
Année de lancement :	NC	Nombre de sites :	244
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Tête de réseau	<p>G6 LE RESEAU (503 A Commerce de gros d'équipements automobiles)</p> <p>G6 a été créé par des grossistes de vente de pneumatique (503A pour la plupart) regroupés dans un réseau :</p> <p>ALENCON-PNEUS (SUPER-PNEUS) - CAILLEAU - CHALLENGE PNEUS MAURY - CHIRAULT - CHOUTEAU - CLABEAUT - DK PNEUS SERVICES - GROSJEAN PNEUS - G6 AQUITAINE - LECLERC PNEU - PEDARRE PNEUS - RIPA PNEUS - SIMON PNEUS - VAYSSE PNEUS - AYME/ GAUDRY et BARNEAUD</p>	Divers	Le groupe G6 exploite les marques « Profil + » et « Côté Route »

Norauto Centre auto			
Année de lancement :	Lancement de l'expansion des filiales : années 80	Nombre de sites :	188 filiales
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	-	Redevance :	-
Tête de réseau	Norauto : 502Z - Entretien et réparation de véhicules automobiles. Capitaux familiaux : famille Mulliez	Divers	DG : M. Olivier MELIS / M. Fabien DERVILLE Norauto a également racheté la franchise Maxauto (2003) et ses 71 sites et a racheté Midas en 2004 (363 sites) ce qui porte à 595 le nombre de sites sous la houlette de Norauto : Norauto est le premier acteur en terme de nombre de sites parmi les centre autos, spécialistes rapides et pneumaticiens.  / 



Siligom / Silipro

Pneumaticien

Année de lancement :	1998	Nombre de sites :	177
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	NC	Redevance :	NC
Tête de réseau	Siligom (503B - Commerce de détail d'équipements automobiles) L'enseigne appartient à des entreprises de vente de pneumatique (Jusserand pneus...)	Divers	

<h2>Roady (Les Mousquetaires)</h2> <p>Centre auto – ex StationMarché</p>			
Année de lancement :	StationMarché : 1982 (nom commercial Roady 2004)	Nombre de sites :	131
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	-	Redevance :	-
Tête de réseau	ITM entreprises (Intermarché – Les Mousquetaires) 741J administration d'entreprise. NB : Les Mousquetaires fonctionnement sous le mode d'un groupement de 3000 distributeurs répartis sur le territoire.	Divers	PCA : M. Philippe LEBRETON

FAP - RECAM			
Centre auto			
Année de lancement :		Nombre de sites :	137 filiales
Coût d'entrée dans le réseau (hors travaux) :	-	Redevance :	-
Tête de réseau	RECAM SONOFADEX (Mécanique générale - 285D) Les FAP sont enregistré sous la NAF 503B (Commerce de détail d'équipements auto)	Divers	PDG Jean-Yves Brillet Les centres autos FAP (France Auto Pièces) appartiennent à la société RECAM : fabricant et importateur, de pneus, (fabrication de pneus rechapés), de batteries ou d'échappements.

REPARTITION DES TETES DE RESEAUX

En résumé, nous pouvons proposer une typologie des têtes de réseaux en cinq groupes :

1. **Les distributeurs de pièces** : c'est le groupe disposant à la fois du plus grand nombre d'enseignes et du plus grand nombre de sites. Les enseignes de la rechange indépendante sont plus nombreuses que la totalité des autres enseignes. Nous pouvons distinguer parmi eux, les distributeurs de pneus et les distributeurs d'autres pièces. Nous avons mêlé les constructeurs avec les distributeurs de pièce puisque ces réseaux sont gérés par les directions Pièces de Rechange des constructeurs. Les têtes de réseau des distributeurs de pièces ont développé leurs enseignes dans l'objectif de vendre plus de pièces.

2. **Les fabricants** : visent également à accroître la vente de leurs produits à travers les réseaux.

3. **Les associations / GIE** : sont des groupement d'indépendants dont le mode de fonctionnement se veut plus coopératif que les autres réseaux.

4. **Les entreprises du CRA et Holding** : regroupent les entreprises qui sont exclusivement centrée sur une activité du commerce et de la réparation automobile. Ils peuvent être selon les cas indépendants ou soutenus par des holding voire des groupes internationaux.

5. **La grande distribution** : après l'abandon de Carrefour, Intermarché-Les mousquetaires reste le seul supermarché à proposer une franchise sur le marché des centres autos. (L'enseigne « L'Auto » de E. Leclerc dépend du centre commercial qui la met en œuvre.)

