

PRENEZ LA ROUTE DE LA FRANCHISE



# LE CONCESSIONNAIRE

## SPÉCIALISTE DES VÉHICULES JAPONAIS & CORÉENS

Vente de pièces & accessoires - Entretien & Réparation - Véhicules Neufs & Occasions



# ASIAN

## AUTO PARTS

Rejoindre un réseau de Franchise est une des meilleures solutions pour créer son entreprise :

Partout dans le monde on assiste à un développement des réseaux d'enseignes. En France le nombre de réseaux a doublé en 10 ans pour atteindre aujourd'hui plus de 1600 enseignes.



Les raisons du succès de la Franchise sont nombreuses :

- ✓ La Franchise, c'est une **association** entre le «savoir-faire» du concédant et de «l'esprit entrepreneurial» du Franchisé.
- ✓ Le Franchisé reste un **commerçant indépendant** et un entrepreneur mais il n'est pas seul.
- ✓ Le Franchisé bénéficie immédiatement des atouts du Franchiseur qui ont déjà fait leurs preuves : marque, communication, méthodes de vente, système informatique, **centrale d'achat** ...
- ✓ Le Franchisé bénéficie de l'investissement en étude, de la **mise au point du concept** et des **outils commerciaux**.
- ✓ Il est opérationnel immédiatement et atteindra beaucoup plus tôt son seuil de rentabilité que l'entrepreneur indépendant, se lançant à la conquête de son marché.
- ✓ Le Franchisé suit la voie tracée et reproduit un modèle réussi.



Le concept Asian Auto Parts est né de plusieurs constats :

- 1.** La vente de véhicules asiatiques (Japonais, Coréens et demain Chinois) progresse plus vite que le reste du marché.
- 2.** Les consommateurs sont rassurés d'aller dans les grandes enseignes nationales spécialisées, seules capables de suivre l'évolution technique de ce type de véhicules.
- 3.** Les automobilistes ont tendance à garder plus longtemps leurs véhicules  
À la fois pour des raisons économiques mais aussi pour des raisons techniques car les véhicules sont de plus en plus fiables.  
De ce fait, les interventions classiques d'entretien régulier (freins, embrayage, pneus, ..) sont en augmentation pour conserver un véhicule en bon état.
- 4.** Le marché de la revente de pièces détachées est en pleine expansion !  
Asian Auto Parts appartient à l'un des leaders de la négoce de pièces détachées d'origine avec plus de 35 000 références et 20 ans d'expériences.





Asian Auto Parts a fait le choix de s'appuyer sur 3 métiers complémentaires liés aux services de l'automobile pour permettre au centre auto d'être le plus performant :

- ✓ La revente de pièces détachées,
- ✓ L'entretien rapide du véhicule,
- ✓ La vente de véhicules neufs et d'occasion.

Le centre auto Asian Auto Parts est simple à monter

- Une surface réduite de 400 m<sup>2</sup>
- Un atelier avec 2 ponts et 2 mécaniciens
- Une zone magasin
- Une zone d'exposition des V.O.

Les avantages de ce positionnement sont nombreux :

- Complémentarité des activités
- La revente de pièces détachées d'origine à des prix très inférieurs aux concessionnaires asiatiques
- La qualité d'un centre spécialisé avec du conseil, du choix et du service
- Les services indispensables à l'entretien du véhicule
- Une plus grande sécurité de travailler sur plusieurs segments
- Un meilleur équilibre dans la saisonnalité
- Une fidélisation de la clientèle
- Une optimisation des budgets de marketing et communication

- ✓ Asian Auto Parts a un positionnement original !  
C'est le seul centre auto spécialiste des véhicules asiatiques.
- ✓ Asian Auto Parts propose une large gamme de pièces détachées japonaises et coréennes , d'origine ou de qualité équivalente
- ✓ L'enseigne se développe à l'international
- ✓ Un concept spécialiste asiatique bien positionné qui rapporte, (exemple d'un centre situé dans une ville moyenne réalise 450 K€ de CA après 3 ans d'activité



## UNE GAMME COMPLÈTE ET DE QUALITÉ L'UNE DES PLUS LARGE EN EUROPE

### FILTRATION



### FREINAGE



### PNEUMATIQUES



### TRANSMISSION



### ÉQUIPEMENT ELECTRIQUE



### PIÈCES MOTEUR





Notre objectif est d'apporter aux Franchisés tous les atouts indispensables pour réussir, à leur tour, avec notre concept Asian Auto Parts :

- Notoriété nationale
- Site internet
- Centrale d'achat
- Logistique nationale
- Un concept de petit centre auto de 400m<sup>2</sup> modélisé, testé et abouti (enseignes, aménagements, charte graphique)
- Outils commerciaux et marketing
- Une bible du savoir faire est mise à votre disposition pour bien gérer votre point de vente
- Une formation technique continue
- Un animateur réseau à disposition des Franchisés
- Des réunions du réseau pour partager les bonnes pratiques

Le Franchisé Asian Auto Parts bénéficie du soutien permanent des équipes techniques, commerciales et administratives de NPS (+ de 100 personnes en France).





Le réseau Asian Auto parts souhaite se développer en France et à l'International avec comme objectif 5 ouvertures par an

- Les centres Asian Auto Parts ont pour ambition d'être leader sur leur secteur de marché.
- Asian Auto Parts veut se différencier grâce à la force de la centrale d'achat et de la logistique (pièces d'origine, délais courts ...)
- L'objectif du franchiseur est aussi d'apporter à ses collaborateurs les meilleurs outils d'information et de communication, notamment à travers un catalogue en ligne de pièces performant et des outils de gestion adaptés.
- Les Franchisés devront faire preuve de véritables aptitudes commerciales pour mener à bien la rentabilité de son point de vente



Pour rejoindre Asian Auto Parts les principales conditions du contrat sont accessibles à de jeunes entrepreneurs...

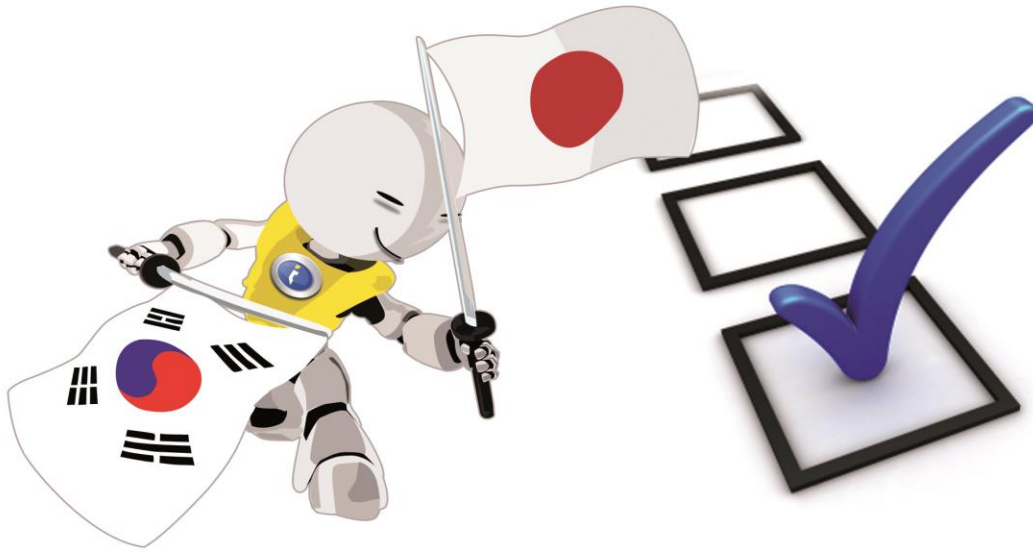
- Le droit d'entrée est de **7500 €** :
  - Mise à disposition du concept et de la marque.
  - Durée de 5 ans, renouvelable.
  - Exclusivité territoriale sur une zone à fort potentiel, déterminée par une société de géomarketing.
- Un centre auto d'environ 400 m<sup>2</sup> situé sur un axe passant dans le secteur des concessions automobiles.
- La formation initiale de 3.500 € comprend un programme complet de 3 semaines au siège pour apprendre au Franchisé toutes les méthodes du concept Asian Auto Parts.
- La redevance d'enseigne est de 3% du CA HT (elle ne s'applique pas sur la vente de V.O. & V.N.).
- La redevance de communication nationale de l'enseigne est de 2% du CA HT. Il sera également demandé au Franchisé de dépenser 2% de son CA pour la communication locale du point de vente.
- Se doter d'un système informatique fiable





Motivation, sens du contact humain, dynamisme, esprit réseau...

- Vous êtes un professionnel de l'automobile
- Vous souhaitez bénéficier de notre expérience opérationnelle et de notre savoir faire
- Vous avez envie de développer votre entreprise dans le cadre d'un réseau international à taille humaine
- Vous êtes motivé par le développement commercial d'un secteur
- Vous avez le sens du service, et vous savez que la réussite passe par le respect du client et de la qualité des prestations rendues
- Vous avez l'expérience professionnelle de l'animation d'équipe, des relations commerciales...
- Vous disposez d'un apport personnel d'au moins 40.000 € à consacrer à ce projet



Un rétro-planning simple pour démarrer en 6 mois :

1. Prise de contact.
2. Réunion de présentation du concept avec notre développeur.
3. Réunion de présentation détaillée de l'activité avec le franchiseur.
4. Validation de votre candidature.
5. Envoi du D.I.P. et du projet de contrat.
6. Le Franchisé réalise son Business Plan et son étude de marché local.
7. Accord de financement par la banque.
8. Signature du contrat de Franchise.
9. Réalisation des travaux d'aménagement du local (2 mois).
10. Formation initiale et remise du manuel opératoire.
11. Démarrage de l'activité.



M. STÉPHANE RÉMY Responsable Développement  
Tél. : 06 40 13 55 32 - [stephane.remy@asian-autoparts.com](mailto:stephane.remy@asian-autoparts.com)

[www.asian-autoparts.com](http://www.asian-autoparts.com)