

Auto 3000 : le succès d'un réseau né en Bretagne

26 années d'expérience et de réflexion sur les méthodes de travail ainsi que les besoins et attentes de la clientèle ont permis à Raoul Merten de concevoir une offre différenciante sur le marché très concurrentiel des Centres Auto. Aussi son entreprise familiale, créée en 2001, a su rapidement s'y faire une place et développe son réseau au plan national. Entretien.

Quel parcours vous a conduit à la création d'Auto 3000 ? Suite à ma longue expérience dans les Centres Auto, j'ai lancé un concept avant-gardiste en 2002 à Plougastel, puis en 2005 à Guilers, consistant à recentrer le métier principalement sur la partie technique. Ces deux grands centres de plus de 500m², implantés sur des parkings d'hypermarchés près de Brest, nécessitaient un budget d'investissement élevé pour un porteur de projet. En 2008, nous avons vendu à un groupe national et nous avons travaillé à la refonte du concept avec suppression des surfaces de vente, réduction des stocks, et du foncier par une possibilité d'implantation en périphérie des villes ce qui est le cas de Plabennec, en Pays de Brest. Notre Centre Auto de 375m², comprenant 5 collaborateurs, a réalisé 849 K€ de CA en 2014. Puis ce fut la naissance d'un réseau avec un Centre à Quimper en 2013 (525 K€ CA), suivi d'un autre à Bordeaux St-Mariens en 2015. Un quatrième est en préparation, pour une ouverture au premier trimestre 2016 dans la Manche.

A quoi est dû le succès de ce nouveau concept ? A son originalité. Nous proposons plus de 4500 forfaits sur notre site Internet : www.auto-3000.net, valables toute l'année, sur la distribution, l'embrayage, les amortisseurs, la vidange, le freinage... Ils sont sans équivalent, d'autant que leur élaboration exige un long travail en amont et un réseau de fournisseurs qui m'est fidèle depuis 26 ans.

Votre objectif réside dans la satisfaction des clients. Oui et cela commence dès le premier contact à la réception dans un centre ou au téléphone par la rapidité d'obtention d'un tarif, encore une fois sans équivalent.



Notre système de forfaits leur permet de connaître un tarif en moins d'une minute sans oublier le site Internet, lequel enregistre 11 000 visites par mois. Notre personnel gagne lui aussi du temps et peut se consacrer pleinement à la relation client. Cela nous confère une puissance commerciale extraordinaire avec une transparence et une rapidité de renseignement pour le client, une transparence et une maîtrise des marges pour le réseau.

Votre réseau va poursuivre son développement en 2016. Quels avantages offre-t-il à ses membres ? Du référencement en direct auprès de fournisseurs reconnus, de la souplesse commerciale (avec une maîtrise des marges), et de la reconnaissance nationale, notre communication étant très large. L'investissement financier est modéré puisque les Membres Réseau bénéficient d'un faible droit d'entrée et d'une faible redevance enseigne ; 850 € par mois, chiffre d'affaires illimité, pas de royalties, de frais de graphisme, etc.. Nous accompagnons les Membres Réseau, les formons une semaine sur notre site pilote,

leur offrons 15 000 dépliés et le référencement Internet. Le retour sur investissement est réellement immédiat !

Malgré votre croissance, vous avez su conserver vos valeurs. J'ai toujours voulu préserver notre notoriété de spécialiste et notre enseigne ne s'est jamais égarée. En interne, nous demeurons une société familiale puisque nous travaillons ensemble avec mon épouse et mes deux fils ; je suis également fier pour ma région de contribuer au succès d'une entreprise bretonne !

En période de crise et sur un marché à forte concurrence, seuls le juste prix, le professionnalisme et le bon sens commercial ont leur place. Si vous êtes garagiste, centre auto indépendant et/ou porteur de projet, rejoignez-nous et devenez Membre Réseau Auto 3000 !

