

Franchise Midas

Et si vous deveniez, vous aussi

Patron de votre centre Midas ?

→ www.franchise.midas.fr



L'entretien garanti

www.midas.fr



80

personnes à votre écoute

Une convention annuelle, des réunions régionales, des commissions thématiques et chaque semaine les chiffres à jour.

Une équipe siège à votre service au quotidien.

1^{er}

réseau pour l'innovation

Inventeur du concept du « sans rendez-vous » et du diagnostic gratuit.

1^{er} réseau à proposer LA Révision (Garantie constructeur préservée), vraie locomotive de l'enseigne.

10000

heures de formation

Un institut de formation qui permet l'accès gratuit et permanent aux innovations et connaissances techniques, commerciales, de gestion...

Un large panel de formation proposé en elearning.

Près de 90% de clients se déclarent satisfaits ou très satisfaits de la prestation de service Midas

source : baromètre Ligne Directe



POUR UNE RENTABILITÉ PROUVÉE

11%

de résultat
moyen
pour un
franchisé

14%

Estimation

2010

2009

Ventes totales **570,10** **594** **+4%**

Charges externes + Coût des matières premières* 297,7

Valeur Ajoutée **273,4**

Impôts et taxes 9,5

Total masse salariale
(hors franchise) 128,9

Excédent brut d'exploitation **135**

Redevance Midas 28,3

Participation au fonds de publicité nationale 28,3

Amortissements 10,9

Total charges financières** 3,3

Autres produits et charges 2,8

Résultat disponible pour l'exploitant **67 K€** **85 K€** **+25%**

* Coûts des matières premières, EDF, gaz, eau, carburant, crédit bail (matériel informatique ou mobilier), loyer et charges locatives, entretien et réparations, assurances et honoraires (comptables et juridiques), publicité locale, outillage, téléphone, divers.

** Intérêts sur emprunt – agios.

Le présent document est donné à titre d'information, il ne peut qu'avoir une valeur d'approche et ne constitue pas une prévision de résultats pour l'avenir. Il n'est en aucun cas considéré comme un élément contractuel.

Pourquoi choisir la Franchise Midas ?

55

ans
d'expérience

1^{er} réseau mondial de la Franchise Automobile.

330 centres en France,
dont 80% de franchisés.

2^{ème}

poste de dépenses
des ménages

700 € par an et par foyer français.
30,2 millions de véhicules concernés.

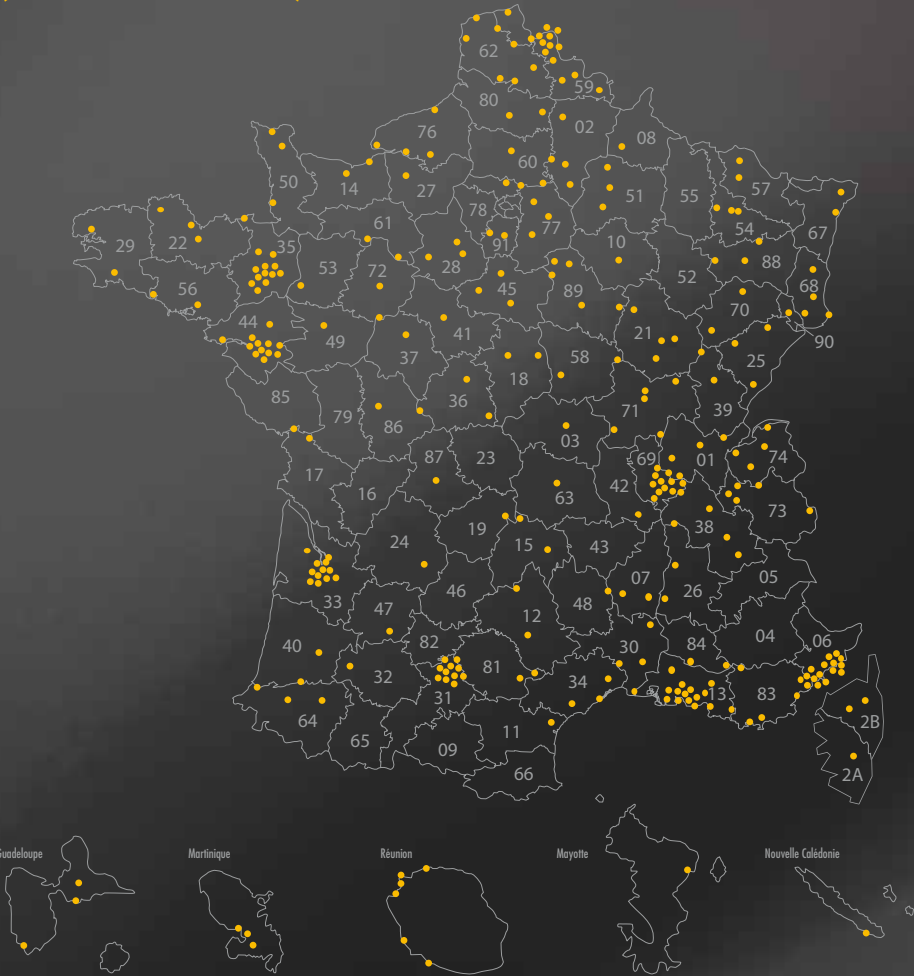
87%

de Notoriété de la
marque (source Ipsos 2010)

Marque présente dans les grands médias : TV + Radio + Internet + Marketing Direct et sur le terrain : dans les centres et leurs zones de chalandise.

Marque dans l'actualité quotidienne de tous les automobilistes, tout au long de l'année.

330 CENTRES EN FRANCE
ET PLUS DE 2 600 DANS LE MONDE
(1^{ER} RÉSEAU MONDIAL)



La réparation rapide automobile : un énorme marché, ouvert aux réseaux

Un marché à fort potentiel

Avec près de 30,2 millions de véhicules, en croissance régulière et un âge moyen élevé, le marché de l'entretien et de la réparation automobile offre d'importantes perspectives.

- Taille du marché : plus de 2 milliards d'Euros
- Âge moyen du parc : 8 ans et demi
- Midas, alternative entretien aux concessionnaires



Midas toujours une longueur d'avance

La mission de Midas c'est d'offrir à tous les automobilistes une alternative vis à vis des constructeurs et concessionnaires.

Et si les consommateurs choisissent de plus en plus de se tourner vers Midas, ce n'est pas pour rien. Constamment à l'écoute des nouvelles attentes et besoin de ses clients, Midas s'investit pleinement dans la recherche et le développement de nouvelles solutions pour perpétuellement améliorer ses prestations tout en anticipant les futures évolutions du marché.

Inventeur du concept du « sans rendez-vous » et du diagnostic gratuit, d'abord centré sur l'échappement, puis l'entretien, le freinage et la tenue de route, Midas a innové en 2010 avec « La Révision » (Garantie constructeur préservée).

Grâce au diagnostic électronique, au programme informatique multimarques, votre centre Midas, pourra effectuer LA Révision dans le respect du carnet d'entretien constructeur pour un tarif 37 % inférieur à celui pratiqué par les constructeurs (moyenne constatée). Autant dire qu'à nouveau, un segment de marché essentiel s'ouvre à vous. En 2010, il y a déjà eu plus de 100 000 révisions effectuées chez Midas.



L'engagement Midas, le meilleur rapport Qualité/Prix/Service



Avec ou sans rendez-vous :

pour offrir un maximum de confort et de souplesse, chez Midas, le client peut venir quand il le souhaite. Libre de prendre rendez-vous ou non, il est pris en charge aussitôt et son intervention réalisée sans délai.



Homologation et garanties toutes marques :

grâce à leur formation, les techniciens sont qualifiés pour intervenir sur la quasi-totalité du parc automobile. Toute prestation est garantie pièces et main d'œuvre et ce dans l'ensemble des centres Midas en Europe.



La transparence :

dans un centre Midas, le client est libre d'assister aux travaux. Il est en contact avec les techniciens qui peuvent à tout moment le conseiller et lui donner toutes les explications souhaitées.



Le respect de l'environnement :

Midas a mis en place un programme de recyclage intégral des déchets en partenariat avec ses fournisseurs.



Un devis = une facture :

avant chaque intervention, un devis précis et détaillé est soumis au client. Une fois accepté, il est respecté au centime près. Ainsi, le client sait à l'avance ce qu'il va payer.



Des règlements en douceur :

avec le « 4 fois sans frais » Midas propose des solutions qui facilitent les affaires.

Choisir Midas, c'est profiter des savoir-faire et de nombreuses années d'expérience

Une équipe de 80 personnes en soutien

■ 55 ans d'expérience franchiseur

Tout au long de notre partenariat, toute l'organisation Midas, ses femmes et ses hommes seront toujours à vos côtés. Ils connaissent vos enjeux, votre concurrence et anticipent vos besoins.

■ Dédiés à votre succès : le Directeur de Zone et les Responsables de Secteur.

Ils vous suivront tout au long de votre activité. Conseillers permanents, ils vous accompagnent et vous épaulent pour définir vos objectifs de Chiffre d'affaires et ils participent à l'animation et à la formation de vos équipes.

Pour la communication, vous serez conseillé par notre agence de publicité et ses chefs de marque, ils vous assisteront dans la mise en place des actions promotionnelles dans le centre et la zone de chalandise.

■ Un système de formation de pointe

Chaque année, c'est 10 000 heures de formation qui vous sont proposées gratuitement et en permanence. L'enseigne a mis en place un institut de formation qui permet l'accès permanent aux innovations et connaissances techniques, commerciales, de gestion... Un large panel de formation est également proposé en elearning.



Une organisation rôdée

■ Chaque année, la Convention Nationale

A la fois séminaire de travail et forum d'échanges, avec séance plénière et ateliers de travail, la Convention fait un bilan de l'année écoulée, présente les nouveautés, le plan d'action de l'année à venir et vous permet de rencontrer vos homologues.

■ Les réunions régionales

Plusieurs fois par an, vous êtes invité par votre Directeur de Zone à faire une analyse complète des résultats au niveau régional et à la présentation des actions en cours.

■ Les commissions thématiques

Animées par Midas France et les franchisés, ces réunions sont l'occasion d'approfondir un sujet tel que : les produits, la publicité, l'informatique, la formation...

■ Chaque semaine, des chiffres à jour

Les résultats hebdomadaires des centres de votre région vous permettent de suivre l'évolution de vos performances. Ils sont accompagnés de notes d'informations techniques ou commerciales.

■ L'AFM

L'Association des Franchisés Midas permet d'être représenté dans les échanges avec votre franchiseur.



■ La Lettre

« Midas Attitude »

Ce journal interne relate tous les moments forts de la vie du réseau : arrivées de nouveaux franchisés, ouvertures de centres, réunions de formation.

Une très forte puissance d'achat

Filiale du groupe Mobivia, Midas bénéficie d'une très forte puissance de négociation et d'un savoir-faire de référence. Le choix des fournisseurs est un élément important pour l'enseigne qui récompense chaque année la qualité de ses prestataires.

Et maintenant, à vous de jouer !

Pour devenir franchisé Midas, deux solutions s'offrent à vous :

- la reprise d'un centre existant
- la création d'un nouveau centre

Une formation initiale performante

Dès le premier contact, un responsable du recrutement vous prend en charge et vous accompagne durant la mise en place de votre projet.

Après validation de votre projet, 8 semaines de stages vous sont proposées : management, technique, commercial, gestion et stage pratique (sur le terrain). Reconnus par la profession, ces stages mettent à votre disposition tous les outils indispensables au lancement de votre affaire.



Des études approfondies pour une implantation réussie

Pour mettre toutes les chances de votre côté, notre service développement passe au crible les implantations des centres à travers des études et analyses approfondies :

- Une étude de potentiel évalue la richesse et le développement futur de la ville sur la base des informations recueillies auprès des Chambres de Commerce et des administrations.
- Une étude de marché est réalisée pour délimiter les meilleures zones d'installation possibles.
- Les flux routiers et les prévisions d'évolutions structurelles de la circulation sont analysés pour choisir le site en fonction de sa visibilité et de son accessibilité.

Le montage du dossier

- Le plan de financement est monté avec votre interlocuteur Midas, chargé de transaction, qui vous mettra en relation avec nos partenaires bancaires et interlocuteurs spécialisés dans le milieu de la franchise, pour obtenir les meilleures conditions.
- Un projet architectural personnalisé vous est proposé avec une attention spéciale accordée à l'impact de la façade et l'étude complète de la signalisation du centre.
- La publicité de lancement est automatiquement mise en place pour optimiser trafic et visibilité.

Un accompagnement sur site

Parce que tout démarrage est un moment très fort, votre instructeur de référence (Le Responsable de Secteur) est détaché sur le site les premiers temps, pour vous assister et vous conseiller.



TOUTES LES INFORMATIONS,
DES TÉMOIGNAGES,
DES CHIFFRES SUR
www.franchise.midas.fr

REMPLISSEZ
VOTRE DOSSIER
de candidature joint
ou en ligne

CONTACTEZ-NOUS
Service Développement :
Tél. : 01 30 82 56 56
developpement@midas.fr

10 millions d'Euros investis chaque année dans la communication

Des campagnes de publicité qui arrachent !

Télévision, radio, affichage, tracts, PLV... Midas élabore chaque année des plans de communication impactants aux niveaux national et local.



Des promotions toute l'année

- Midas met en œuvre un plan d'actions promotionnelles tout au long de l'année, avec à la disposition de ses franchisés : akylux, banderoles, affiches, dépliants, tracts, vidéo...
- Ces campagnes promotionnelles qui durent en moyenne 6 à 8 semaines mettent en avant des offres de réduction prix ou de produit offert... sur le pneu, le frein, l'amortisseur, l'échappement, la climatisation... en appui de la locomotive « LA Révision ».



Un site Internet www.midas.fr avec plus de 1 800 000 visiteurs/mois

- Un point d'appui indispensable pour tout automobiliste, à la recherche d'une solution d'entretien performante.
- Le site est très complet : mise en avant de LA Révision et des promotions du moment, services clients tels que le Simulateur de Révision, la localisation des centres Midas, et prochainement le Sélecteur de pneu.



1 600 000 courriers et e-mailings adressés chaque année aux clients

Midas fait partie des réseaux les plus dynamiques en matière de communication ciblée. Axés autour de six thématiques de relances (contrôle préventif gratuit, rappel révision...), ces mailings et e-mailings sont les garants d'un trafic régulier dans votre centre.



Une application iPhone offrant différents services

- Trouver le centre le plus proche
- Simulateur « LA Révision »
- Consulter la promotion du moment

