

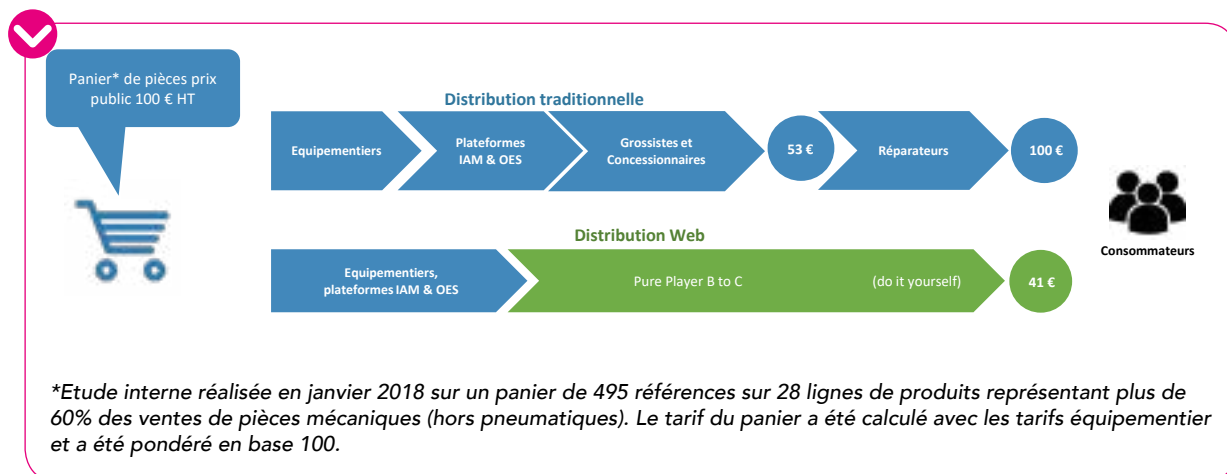


## OTOP, le modèle de distribution innovant au service de la compétitivité des réparateurs

Newdis France est heureux d'annoncer le lancement d'OTOP, un nouveau modèle de distribution de pièces réservé aux professionnels qui va proposer aux réparateurs un rapport « services/prix » imbattable et se positionner comme le chaînon manquant entre la distribution traditionnelle et celle du web, en additionnant les avantages des deux mondes.

### Contexte marché : l'influence structurelle du web dans la distribution traditionnelle

Le web est devenu le référent prix du consommateur. Depuis l'avènement du commerce de pièces en ligne et la généralisation des remises spectaculaires qui l'accompagne, un malaise s'est installé dans la relation entre le réparateur et ses clients. Alors que les réparateurs vendent 90% des pièces, ils les achètent plus cher que leurs clients consommateurs sur des sites grands publics. Ce constat embarrasse d'autant plus le réparateur qu'il n'a pas d'alternative : le B2B traditionnel reste en avance en termes de services. Si le web est le leader incontesté du prix des pièces en B2C, il est en revanche incapable de financer et prodiguer des prestations de services B2B dignes des standards pratiqués par la distribution traditionnelle. La qualité de service du web B2C est encore insuffisante pour des besoins « professionnels. »



### Concept OTOP : conjuguer le meilleur du web et de la distribution physique

Sur la base de ces constats, Newdis France a créé et développé OTOP, un nouveau modèle de distribution de pièces **réservé aux professionnels** qui conjugue :

- Le meilleur du web : liberté, rapidité, prix.
- L'essentiel du réseau : proximité, service, réassurance.

**OTOP** s'appuie sur une logistique garantissant la **livraison à J+1**, délai qui est et sera suffisant pour accompagner les évolutions structurantes du marché de l'entretien-réparation. OTOP apporte l'opportunité au réparateur de vendre ses pièces à un prix « plus acceptable » pour ses clients. **Le réparateur va ainsi en moyenne payer ses pièces 30% moins cher que chez un distributeur traditionnel et même 10% moins cher que chez un acteur web grand public !**



«Le projet **OTOP** est né de l'idée simple que le réparateur doit acheter ses pièces automobiles moins chères que les automobilistes» explique **Franck Millet, Président de Newdis France**, société qui déploie l'enseigne **OTOP**. «Nous sommes repartis d'une page blanche pour imaginer un concept très économique avec un service professionnel : un modèle innovant qui associe le web et le réseau. Le bénéfice pour le client réparateur est double : un prix d'achat très compétitif et des services performants.»



### OTOP : service de proximité

Depuis une logistique centrale assurée par l'entreprise Deret (stock national à Saran, 45), OTOP va s'appuyer sur un **réseau national de 181 centres**, pour garantir un rayon de livraison de 45 min maxi et une clientèle moyenne de  $\pm$  171 réparateurs/centre. Le développement du réseau se fait en mode franchise (terme générique, le contrat **OTOP** est un contrat de concessionnaire). A ce titre, les 30 premières implantations seront déployées en propre afin d'affiner le concept en situation réelle.

A partir de 2019, le rythme d'ouverture s'accélérera au rythme moyen de 6 à 8 inaugurations par mois. **OTOP** prévoit ainsi 86 ouvertures en 2019 et 53 en 2020. Le réseau national **OTOP** sera alors achevé avec 181 centres opérationnels couvrant toute la France Métropolitaine.



**Les livraisons aux réparateurs sont réalisées de 7h30 à 11h30 du lundi au samedi par des conseillers-livreurs OTOP** bien formés, bien équipés... et bien rémunérés. Si le réparateur choisit de venir lui-même chercher ses pièces dans la zone du centre abritée et sécurisée, il peut le faire 7j/7 et économise le coût de la livraison.

L'un des services-clés attendus par les réparateurs concerne l'efficacité du traitement des retours, consignes et garanties. Les conditions générales de vente de **OTOP** sont claires et précises : Avec **OTOP**, les retours

sont illimités et gratuits pendant 15 jours. Quant aux garanties, elles sont créditées immédiatement sur le compte du réparateur, même si un délai de 60 jours court, le temps de réaliser les expertises nécessaires.



## OTOP : expérience digitale optimisée

### OTOP intègre les exigences de l'activité entretien-réparation :

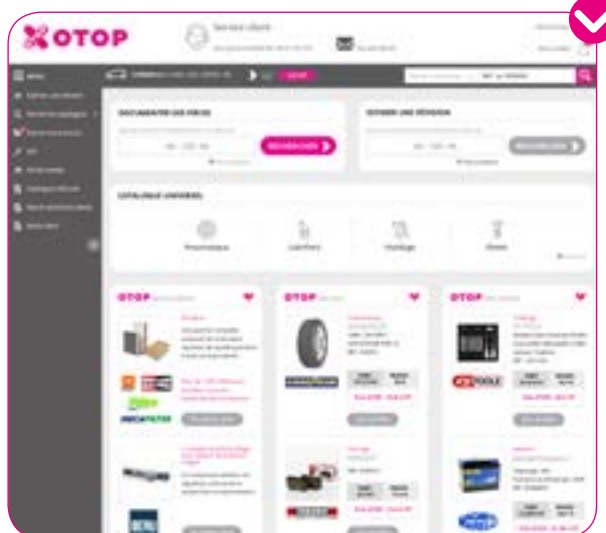
- Réservation du panier pendant 24h, en attendant l'accord du client automobiliste.
- Choix de la date de livraison.
- Sécurisation du paiement avec sogecommerce (Société Générale).

### Une politique commerciale simple et transparente :

- Outil web gratuit.
- Aucun engagement de volume.
- Des prix nets compétitifs.

### Au travers d'un simple smartphone, l'application OTOP permet au centre de :

- Réceptionner les colis et les affecter par tournée.
- Livrer les réparateurs avec précision.
- Reprendre les retours et garanties.



## OTOP : partenariat solide avec les équipementiers

Si les réparateurs sont attachés aux marques en général, ils se focalisent rarement sur une seule marque en particulier. **OTOP** a donc sélectionné **15 fournisseurs PREMIUM représentant 26 marques** qui, ensemble, couvrent l'essentiel de la demande des ateliers. Ensemble, ces équipementiers garantissent, à la fois, la disponibilité et la qualité de la référence demandée.

Pour simplifier l'activité du réparateur, **OTOP** sélectionne une **offre unique par application**, c'est-à-dire par montage. Ce choix est en parfaite adéquation avec le type de véhicule, son âge, sa technologie, son usage et sa valeur. Cette optimisation de l'offre permet de garantir au réparateur, de façon permanente, le meilleur rapport disponibilité/prix associé à une livraison à J+1.



## OTOP : déploiement opérationnel dès le 12 février

**OTOP** a fait le choix de travailler les fonctions entrepôt et transport avec un partenaire logistique spécialisé : Deret. Le logisticien met d'ores et déjà 6 000 m<sup>2</sup> à disposition d'**OTOP** sur son site de Saran, dans le Loiret (45).

**OTOP** tient en stock dès son lancement :

- 35 000 références ;
- 121 lignes de produits.

**OTOP** travaille sur une base de prospects constituée de ± 31 000 professionnels, dont 19 000 cibles prioritaires (MRA, agents) et 12 000 cibles secondaires (centre autos, concessionnaires). A chaque ouverture d'un nouveau centre OTOP, l'opération Demandez+ invite les réparateurs à faire leur première connexion. Elle se fait soit lors d'une visite par l'équipe développement pour les cibles prioritaires, soit par publipostage pour les cibles secondaires.

## Newdis France, un business plan ambitieux et légitime

Newdis France est une SAS indépendante de toute organisation du marché et dirigée par ses fondateurs : Franck Millet, (Président) Raphaël Auquier (Directeur Technique), Harry Pottiez (Directeur des Opérations) et Michel Delville (Directeur Général et Financier).

Objectifs 2021 :

- 1/3 des professionnels de la réparation en France avec un compte **OTOP** « actif »
- Conquérir 10 à 30% des achats d'un réparateur (± 1 600 €/mois)

Sur un marché de l'après-vente automobile estimé à +/-6,5 milliards d'euros (pièces, pneumatiques, lubrifiants et outillages), Newdis France anticipe une part de marché de +/- 3,5 % soit près de **230 millions d'euros à horizon 5 ans.**

Newdis France est par ailleurs suivi par NEXUS Automotive International comme l'indique son CEO Gaël Escribe :

*Depuis sa création, NEXUS Automotive International considère le digital comme un axe de développement et de progrès majeur pour l'aftermarket.*

*Dans ce cadre, nous saluons et soutenons l'initiative de Newdis sur le marché français.*

*N!, en sa qualité de Progressive Community, suivra avec attention le développement de cette entreprise ultra innovante.*

*N! a vocation à être aux côtés de toutes les initiatives qui apportent une transformation profonde du marché.*



Gaël Escribe  
CEO de Nexus Automotive International



Cliquez ici pour accéder au site internet OTOP  
<https://otop.pro>

