



First Stop, pour la 1^{ère} fois présent au Salon de la Franchise Stand V56 – W55 – Hall 3

**Le rendez-vous incontournable de tous les créateurs d'entreprise
et des professionnels des enseignes en réseau**

Paris, le 18 mars 2019 - Spécialiste du pneumatique, de l'entretien et de la réparation pour tous types de véhicule (particuliers et professionnels), First Stop, réseau européen adossé au Groupe Bridgestone participe pour la première fois au Salon de la Franchise, porte de Versailles à Paris.

Comptant déjà 280 points de services en France, First Stop entend accélérer son développement en profitant de cette participation au Salon pour présenter son offre et ses objectifs. Le réseau a déployé bon nombre de moyens afin de permettre l'adhésion de nouveaux professionnels : organisation optimisée, nouvelles solutions digitales de gestion et de pilotage des points de vente, enrichissement de l'offre et développement des grands comptes.

Une organisation optimisée pour accueillir les nouveaux adhérents : objectifs 400 points de service en 2022

First Stop a déployé une équipe dédiée au développement, spécialement affectée à l'accompagnement des nouveaux adhérents. Cette équipe accompagne les nouveaux membres en les guidant dans leur parcours de découverte et en validant avec eux toutes les phases d'intégration : outils, communication, animations, ... Cette nouvelle équipe a pour ambition de faire grimper le nombre de points de service First Stop à 400 en 2022, soit 120 nouveaux adhérents en quatre ans.

Co'Pilot : une toute nouvelle solution numérique pour booster l'activité

Face à la mutation du marché et à l'évolution du comportement des consommateurs, First Stop déploie des outils spécifiques et numériques pour soutenir ses adhérents dans le développement et la gestion de leur activité. La toute nouvelle solution Co'Pilot regroupe un ensemble de fonctions dans un outil unique permettant une organisation optimale entre l'accueil et l'atelier grâce à une tablette : diagnostic digitalisé, devis automatisé, validation électronique du devis, réalisation des prestations grâce à des informations précises et personnalisées... Les demandes de prestations des clients sont ainsi mises en perspectives avec le plan d'entretien du constructeur pour identifier des opérations complémentaires. Un module intégré au programme permet au technicien d'accéder aux informations techniques facilitant les interventions.

Le système mémorise également les prestations diagnostiquées, mais non réalisées par le client. Cela permet par la suite d'avoir une vue complète sur la santé du véhicule et de relancer à bon escient le client. Solution facile à prendre en mains, elle représente un réel relais de croissance et favorise une meilleure productivité des professionnels. Par ailleurs, la simplicité de l'outil, permet aux techniciens en quelques clics de réaliser tous types de devis (entretien, réparation...), ce qui apporte aux points de services de nouvelles opportunités d'affaires.

Des nouvelles offres de service à forte valeur ajoutée

Le monde de l'automobile se renouvelle sans cesse avec l'entrée en vigueur de nouvelles législations qui engendrent des changements de comportements profonds et pérennes des automobilistes (consommateurs et professionnels). Pour répondre à ces mutations, First Stop étudie actuellement de nombreuses pistes afin de développer son offre. La montée en puissance des nouvelles motorisations hybrides et/ou électriques nécessite des dispositifs d'entretien spécifiques requérant une certification des techniciens est au cœur des réflexions de l'enseigne qui travaille pour proposer à ses adhérents des solutions pour intervenir sur ce type de véhicules. Le réseau explore également d'autres types de services à déployer dans son réseau, tels que les boitiers bio-éthanol, le décalaminage mais aussi des activités autour du vitrage

Eurofleet : l'offre Grands Comptes

Lancé en septembre 2018, Eurofleet propose une gamme de services spécifiques pour les Grands Comptes. 900 points de service répartis dans la France entière forment un maillage géographique puissant afin d'être à proximité des clients. Eurofleet dispose d'une offre globale pour tous types de véhicules et permet une gestion simplifiée grâce à une facturation centralisée.

Une culture d'entreprise qui fait la différence

First Stop a bâti son succès, sa personnalité et sa différence sur des valeurs humaines et d'indépendance fortes. Ces valeurs fédèrent et sont les véritables moteurs et dénominateurs communs à l'ensemble des membres qui composent le réseau.

First Stop est adossé au Groupe Bridgestone, ce qui lui procure une représentativité et une assise puissantes, gage d'un professionnalisme reconnu. Le réseau First Stop s'est construit sur une forte particularité : la souplesse du contrat avec ses adhérents. L'objectif est simple : ne pas imposer à ses membres des contraintes supplémentaires, mais leur fournir tous les outils pour apporter le meilleur service à leurs clients finaux. Pour cela, First Stop s'engage à être proche de ses adhérents, en partageant son savoir-faire, en les conseillant ses adhérents pour les nouvelles technologies et leur rendant compte de ses actions. La réussite, issue du travail de chacun dans un esprit permanent de "gagnant-gagnant" est partagée.