

Transformez
votre passion
en un business
rentable



La réponse aux besoins du marché

Ces dernières années, le deux-roues s'est imposé comme la solution idéale pour se déplacer aisément dans les grandes agglomérations où les embouteillages sont croissants, les transports en commun souvent en retard... Le marché du scooter a été dopé à partir de 1996 lorsque la législation a permis aux titulaires du permis B de conduire des deux-roues jusqu'à 125 cm³.

Les utilisateurs sont dans l'attente de prestataires efficaces, rapides, disponibles, compétents, le tout à des prix raisonnables, que l'on soit un utilisateur urbain ou bien passionné. Pour satisfaire les besoins des usagers qui n'avaient d'autre alternative, pour entretenir ou faire réparer leur véhicule, que les concessionnaires ou les agents de marque, 3 passionnés de moto décident de créer, en 1997, le premier centre.

Le Doc' : la figure emblématique de Doc'Biker

Pour prouver aux utilisateurs que le concept est une vraie alternative aux concessionnaires trop chers et aux petits réparateurs de quartiers, il fallait trouver un personnage qui symboliserait la marque, qui incarnerait une image de sérieux, de professionnalisme avec un côté "clinique" pour rassurer et de disponibilité. Le chirurgien, qui répare et qui soigne, réunissait toutes ces particularités, le point d'ancrage commun à tous les centres était trouvé l'enseigne s'appellerait Doc'Biker.



Doc'Biker est né de l'association de trois férus de moto : Lionel BOYAVAL, Xavier BOYAVAL et Raynald DUPLESSY. La passion de la moto et l'alliance de leurs compétences ont donné naissance à un concept encore inédit dans l'univers du deux-roues motorisé. En 1997, l'analyse du marché les a convaincus de l'intérêt de créer un concept qui répondrait aux attentes

des commutants. Les fondateurs de Doc'Biker, ne prétendent pas avoir inventé le concept de la réparation rapide des deux-roues, en revanche, ils ont mis en place un concept formaté et markété. Depuis fin 2013, suite au départ en retraite de Xavier BOYAVAL et Raynald DUPLESSY, Lionel BOYAVAL assure la présidence du Groupe Doc'Biker

Un concept à l'épreuve du temps

- 1997 : ouverture du 1er centre à Paris
- 2000 à 2007 : ouverture de 5 nouveaux centres à Paris et 1 à Boulogne Billancourt
- 2011 : lancement du réseau en franchise
- 2012 : ouverture de deux centres franchisés à Nice et Paris 12^{ème} et d'une unité en propre à Paris 19^{ème}.
- Mars 2012 : double récompense pour Doc'Biker, élu Coup de Cœur de l'Express Observatoire de la Franchise, catégorie nouveau concept, puis lauréat des Espoirs de la Franchise
- 2013 : lancement d'un nouveau format de centre : le Corner
- 2014 : partenariat avec Total afin d'implanter l'activité Doc'Biker en stations-services, avec une 1ère ouverture dans le 15^{ème} arr. de Paris
- 2015 : 4 centres franchisés ouvrent leurs portes, 3 au sein de stations-services Total Access, à Montreuil-sous-Bois, Marseille et St Orens de Gameville et un 4^{ème}, au format Premium, dans le 16^{ème} arr. de Paris
- 1^{er} sem. 2016 : 2 nouvelles ouvertures, l'une au cœur de Toulouse, dans une station-service Total et la seconde, au format Premium, à Nantes.
- Sept. 2017 : ouverture d'un centre premium franchisé à Lyon.

Les éléments clés du concept

Doc'Biker est la 1ère enseigne dédiée à l'entretien et à la réparation rapide, sans rendez-vous, des deux et trois-roues motorisés, avec des prestations forfaitisées. Le réseau se développe en succursales et en franchises avec 2 formats de centres : le Premium et le Corner.

Des centres ouverts toute l'année, y compris l'été :

c'est généralement une période compliquée pour les utilisateurs de motos et de scooters, la plupart des concessionnaires étant fermés. Outre les interventions courantes, telles que changement de pneus, vidange ou encore vérification des plaquettes, le pire reste le dépannage en urgence. Autant de raisons pour lesquelles Doc'Biker a fait le choix d'être ouvert toute l'année, notamment au mois d'août.

Des interventions sans rendez-vous :

grâce à une large amplitude d'horaires d'ouverture, tous les jours de 9h à 19h sans interruption et jusqu'à 18h le samedi, le client dépose son véhicule au moment qui lui convient le mieux. Puis, soit il le reprend dans la journée, soit il assiste à l'intervention en attendant dans un espace dédié.

Un devis avant toute opération :

le client n'a pas de mauvaise surprise, il ne règle que ce qui a été devisé et qu'il a accepté avant toute intervention.

Des forfaits adaptés :

en proposant 9 forfaits différents, Doc'Biker apporte une vraie solution aux utilisateurs qui n'avaient auparavant pas d'autre choix que les concessionnaires ou les agents de marque pour faire entretenir leurs deux-roues avec des contraintes de rendez-vous et d'opacité des prestations. Le Doc' propose une gamme de forfaits adaptés :

5 forfaits pour les motos, de 49€ TTC à 429€ TTC.

Chaque forfait est adaptable selon la cylindrée du véhicule et ses besoins d'entretien. et se décline en 3 niveaux d'interventions : **standard, *evo* et *max***

4 forfaits pour les scooters, de 59€ TTC à 379€ TTC.

À l'instar de ce que propose Doc'Biker pour les motos, chaque forfait « scooter » a été étudié pour répondre aux besoins selon le type de scooter.

Des stocks :

de pneumatiques de marques et de pièces d'usure. Doc'Biker dispose en permanence des références des grandes marques de pneumatiques que sont Bridgestone, Dunlop, Metzeler, Pirelli et Michelin, pour répondre immédiatement aux besoins. Le Doc' possède également les références nécessaires pour entretenir plus de 90% des deux-roues. De plus, il est très certainement le seul prestataire à pouvoir faire les remplacements dans l'heure, sans rendez-vous.

Partenariat avec Total



Le prestige du partenariat avec TOTAL est un gage de la qualité des prestations proposées par Doc'Biker. En 2014, Doc'Biker a noué un partenariat avec TOTAL, le leader de la distribution de carburant en France. Sous forme de Corner, le Doc' s'implante à des points stratégiques, au cœur de stations-service TOTAL, permettant à l'enseigne de satisfaire une clientèle encore plus large.

Aujourd'hui le réseau compte 5 Corners au sein de stations-services dont 3 en province.

La satisfaction client, un indice qui ne ment pas

Satisfaction client Wizville

Les avis clients très positifs prouvent le succès du concept de Doc'Biker auprès du public.

Depuis début 2016, Doc'Biker mesure la satisfaction de ses clients dans chacun de ses centres. À l'heure où les clients sont exigeants, mesurer leur satisfaction est essentiel non seulement pour les fidéliser mais aussi pour accroître les performances de tous les collaborateurs du réseau et apporter des prestations de qualité. Afin de garantir la véracité des avis clients, le Doc' a décidé de faire appel à WizVille, entreprise basée à Paris, qui a développé une solution web de recueil d'avis clients automatisée, à laquelle de grands noms comme Total, Monoprix, Office Dépôt font déjà appel.

Développé par WizVille, Trustville est un certificat de satisfaction client respectant la norme française AFNOR « avis de consommateurs en ligne » assurant la qualité et l'authenticité des avis de consommateurs en ligne (référence NF Z74-501).

Pour les clients du Doc' le fonctionnement est simple ! Après chaque prestation, ils reçoivent par mail ou SMS, un questionnaire d'une dizaine d'items. L'avis quel qu'il soit, positif ou négatif, est alors transmis à la direction de Doc'Biker et au centre concerné. 5 jours plus tard, il est mis en ligne automatiquement. Une transparence totale puisque tous les résultats sont publiés sur le site www.docbiker.com.

**Aujourd'hui, 97% des clients sont satisfaits...
Un beau résultat gage de qualité pour une enseigne qui vise l'excellence !**



2 formats de centres :

Doc'Biker s'est initialement développé avec des centres en format « Premium ». Zone d'accueil dédiée ouverte sur l'atelier, ce qui permet au client, s'il le souhaite, d'assister aux interventions sur son véhicule et une réserve.

En 2013, un nouveau format de centre a été créé, le « Corner », qui permet d'adapter le concept pour le conjuguer à des activités complémentaires comme ce fut le cas à Cannes où le franchisé a pu intégrer un espace Doc'Biker au cœur de son magasin de vente et de location de scooters, motos et vélos.

Les chiffres clés :

Marché des 2 roues : un parc en croissance avec plus de **4 millions de motos et scooters** actuellement

Environ **200 000** deux-roues vendus chaque année

22 unités Doc'Biker à Paris et en Province - **15 centres franchisés**

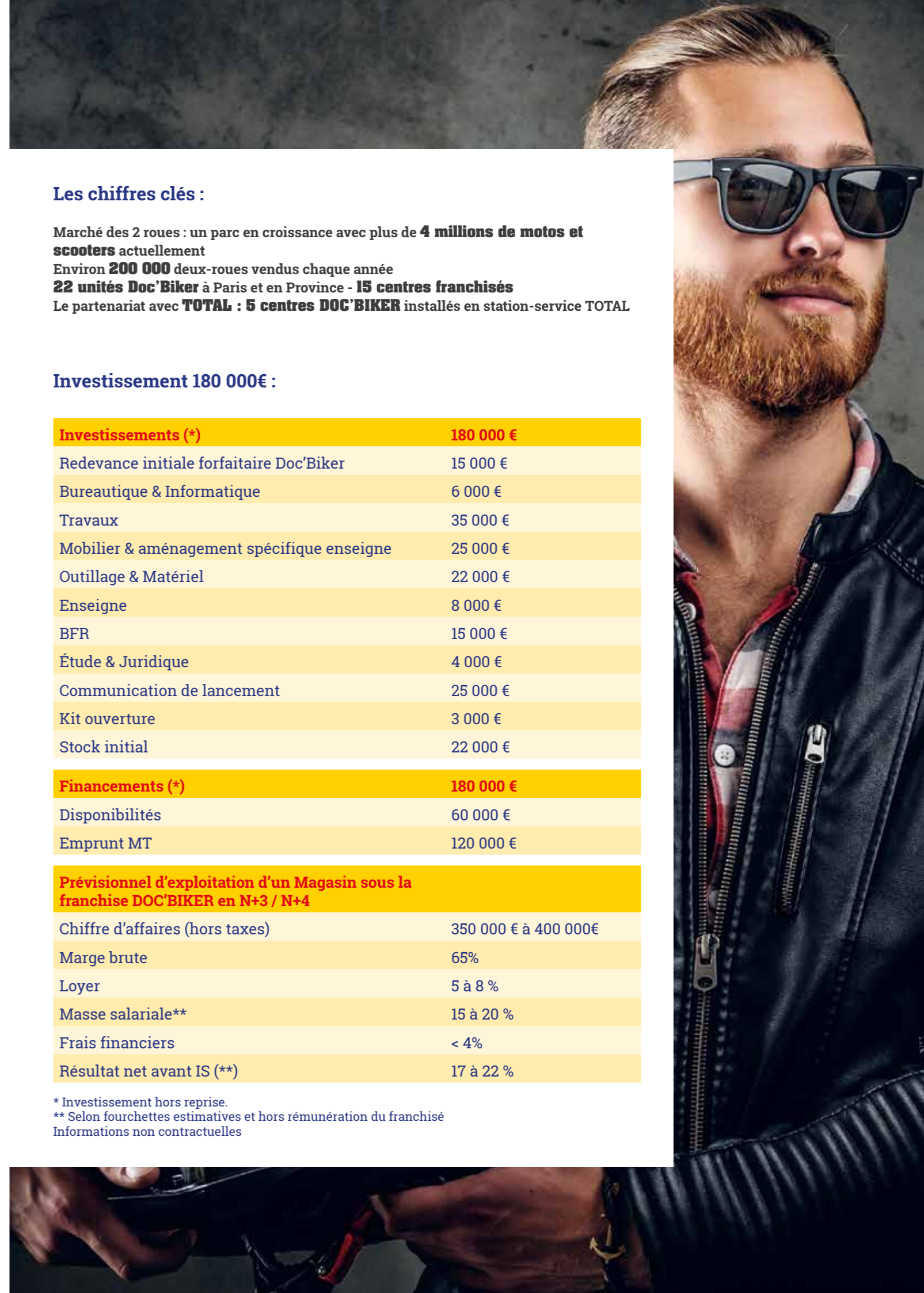
Le partenariat avec **TOTAL : 5 centres DOC'BIKER** installés en station-service TOTAL

Investissement 180 000€ :

Investissements (*)	180 000 €
Redevance initiale forfaitaire Doc'Biker	15 000 €
Bureautique & Informatique	6 000 €
Travaux	35 000 €
Mobilier & aménagement spécifique enseigne	25 000 €
Outillage & Matériel	22 000 €
Enseigne	8 000 €
BFR	15 000 €
Étude & Juridique	4 000 €
Communication de lancement	25 000 €
Kit ouverture	3 000 €
Stock initial	22 000 €
Financements (*)	180 000 €
Disponibilités	60 000 €
Emprunt MT	120 000 €
Prévisionnel d'exploitation d'un Magasin sous la franchise DOC'BIKER en N+3 / N+4	
Chiffre d'affaires (hors taxes)	350 000 € à 400 000€
Marge brute	65%
Loyer	5 à 8 %
Masse salariale**	15 à 20 %
Frais financiers	< 4%
Résultat net avant IS (**)	17 à 22 %

* Investissement hors reprise.

** Selon fourchettes estimatives et hors rémunération du franchisé
Informations non contractuelles





“ La répétition fait la réputation ”

Marcel Bleustein-Blanchet - Fondateur de Publicis

Une communication efficace et originale

Doc'Biker connaît une notoriété exceptionnelle, grâce à un site Internet particulièrement performant : docbiker.com - un peu plus de 11 000 visites/mois en moyenne selon google analytics - et un nouveau shop en ligne. Référencement N°1 : sur Google pour les mots clés de l'activité, ex : pneu moto paris

La communication sur les salons, dans la presse, en street-marketing, affichage et flyers, affichettes, etc... est soumise à une charte graphique depuis l'origine. Partenaire du plus gros média on line motoservices.com, Doc'Biker ne cesse d'innover dans la forme pour être présent à l'esprit au moment de l'acte d'achat.

Afin de rentabiliser l'acquisition de clients, le D.O.C - Doc'Biker Offstage Club - carnet d'entretien connecté au système de gestion des magasins (janvier 2018), offre aux clients une remise fidélité évolutive dans le temps et nous permet de conserver un lien précieux avec eux.



Adrien Prieur :

Le biker qui a le Doc' dans la peau

Adrien a décidé de se mettre à son compte à seulement 25 ans. Jeune mais loin d'être novice dans ce domaine, il a été diplômé en mécanique moto avant d'intégrer le monde du travail, dont 3 ans passés en tant que responsable de centre chez Doc'Biker !

Dès son plus jeune âge, Adrien avait la volonté de créer son entreprise. Ayant découvert l'enseigne par l'intermédiaire d'un proche, il a d'abord été recruté pour intégrer le centre de Boulogne Billancourt. Au bout de 3 ans, motivé, avec un concept qui a fait ses preuves et qu'il connaît parfaitement, le jeune parisien a pris la décision d'aller plus loin aux côtés de Doc'Biker et de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat.

Ils en parlent en toute franchise



Steve JOS :

Objectif encore plus de services pour les clients

Gérant, depuis 8 ans, de la station Total Access implantée en périphérie toulousaine, à Saint Orens de Gameville, sur un axe très passant qui voit passer environ 900 clients/jour dont plus de 5% de conducteurs de 2 roues, Steve à toujours conçu son activité dans le sens du « service ». Raison pour laquelle il a développé un « shop Casino », un point Relais Colis, une station de lavage et un atelier de mécanique automobile. Son objectif « être le plus polyvalent possible pour satisfaire la clientèle ».

Lorsque ses interlocuteurs chez Total lui ont présenté la possibilité de renforcer ses activités, Steve JOS n'a pas hésité bien longtemps. Il relate : *"nous avons en face de notre station services un garage moto qui a fermé fin 2014 en raison du départ en retraite de son propriétaire. L'opportunité d'ouvrir un corner Doc'Biker s'est présentée au bon moment. D'autant que mon mécanicien, Anthony, est motard et connaît très bien la mécanique des deux-roues. Il était très motivé pour ce projet."*



Laurent Bègue :

De la passion à la création d'entreprise

Issu du milieu industriel, où il fut pendant 15 ans chef de projet dans un bureau d'études, Laurent Bègue a décidé de changer de vie professionnelle pour devenir son propre patron. Une envie d'entreprendre à laquelle il songeait depuis plusieurs années déjà.

Passionné de motos et lui-même motard, son domaine de reconversion était une évidence. Ses recherches sur Internet l'ont alors conduit vers Doc'Biker et le système de la franchise. L'enseigne, qu'il connaissait en tant que client depuis une douzaine d'années, correspondait parfaitement à ses aspirations. Et si la franchise ne faisait pas, au départ, partie de ses critères, elle s'est révélée être, pour lui, la bonne solution pour se mettre à son compte tout en étant accompagné.



Profil du franchisé

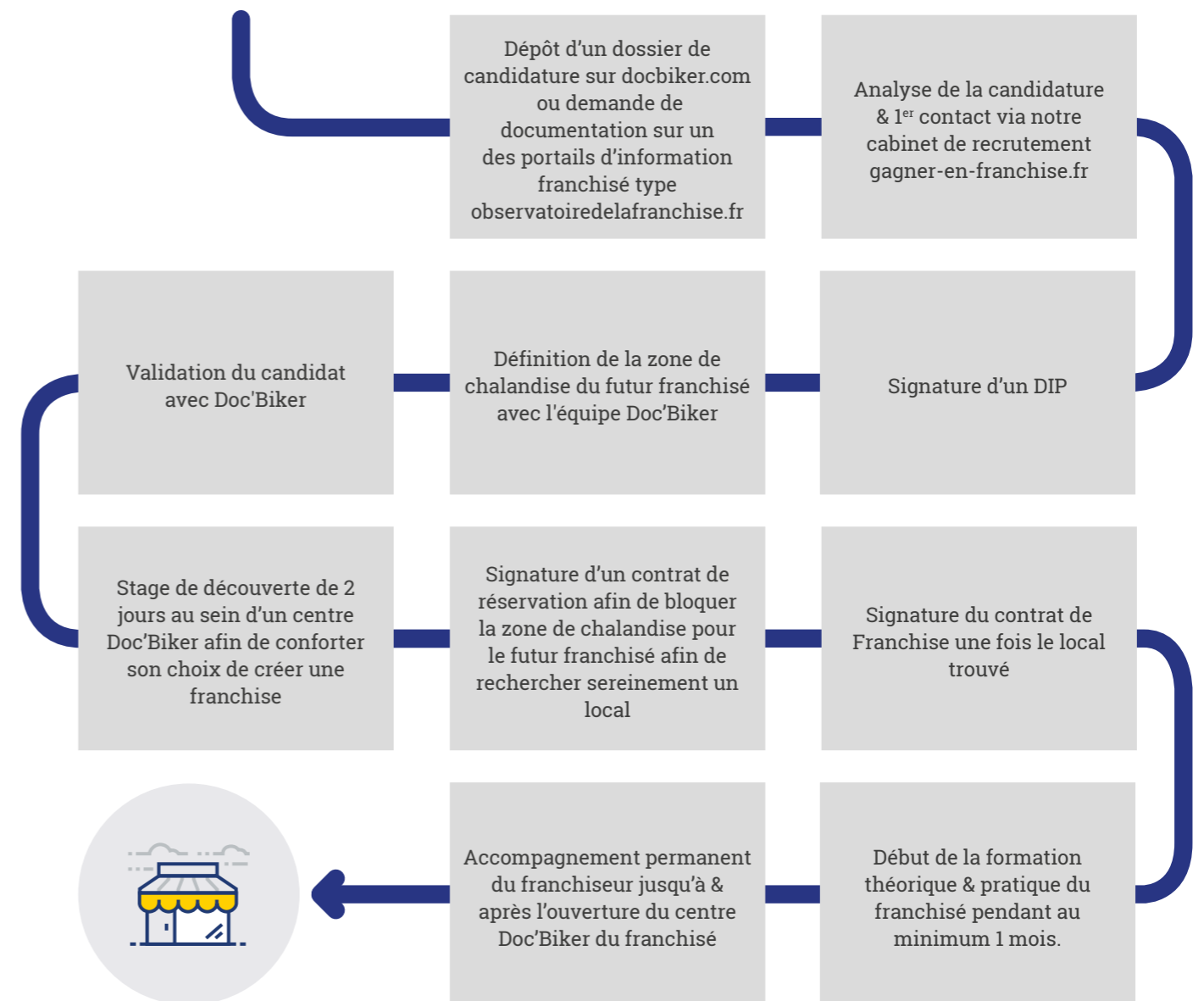
Les franchisés Doc' doivent avoir une sensibilité aux deux-roues et à la technique afin de « mettre la main à la pâte » si besoin, ainsi que des qualités de gestion et de management pour diriger une équipe de 2 à 4 personnes. Le sens du commerce est également un critère important.

Encadrement

Les futurs franchisés Doc'Biker bénéficient de tout le savoir-faire mis au point par les fondateurs de l'enseigne, d'une solide formation d'un mois, à la fois théorique et pratique dans l'un des centres pilotes, d'un outil de gestion performant, d'un extranet, ainsi que de tous les moyens de communication pour leur donner toutes les clés du succès.



Les étapes pour devenir franchisé Doc'Biker



Faisons route ensemble et gardons le contact !

Doc'Biker siège

21 rue Émile Gœury - 91140 Alfortville

Demander un renseignement :

franchise@docbiker.com

Remplir un dossier de candidature :

<http://www.docbiker.com/devenir-franchise>

