

Entretien automobile

Fast Pro se lance à son propre compte

- L'ancien franchisé Midas développe son réseau
- Environ 800.000 DH à investir pour arborer l'enseigne

FAST Pro, ancien master franchisé de Midas au Maroc, volera désormais de ses propres ailes. «La clôture du contrat a été décidée d'un commun accord avec le franchiseur. Nous sommes tenus par une clause de confidentialité et ne pouvons pas entrer dans les détails», explique Tarik Barakat, DG de Fast Pro.

L'entreprise enregistre plus de 20.000 interventions par an sur ses trois centres d'entretien (route d'El Jadida, route d'Azemmour et Moulay Idriss Ier). En 2017, Fast Pro a réalisé plus de 21 millions de DH de chiffre d'affaires. Avec cette nouvelle enseigne, l'ancien franchisé ne craint pas une déperdition de la clientèle. Il revendique un taux de fidélisation (retour client) aux alentours de 30% pour la même année. Le spécialiste de l'entretien automobile



Centre d'entretien Fast Pro de la route d'El Jadida. L'entreprise comptabilise 20 ans d'expertise dans la maintenance automobile au Maroc, notamment le diagnostic, la vidange, le freinage, les pneumatiques, la climatisation... (Ph. F.P)

met en avant le niveau de formation de ses équipes, qui bénéficient régulièrement de mises à niveau techniques sur les différents produits, assurées par ses fournisseurs étrangers (allemand, français...). Ses différents centres disposent d'une base de données commune (serveur centralisé), ce qui lui permet d'établir un historique du client pour mieux le conseiller. Ce dispositif lui permet de revendiquer un service «aussi qualitatif que ce que peut offrir un concessionnaire

automobile». Aujourd'hui, il y a une telle concurrence sur les marges que la qualité du service après-vente devient plus que déterminante.

La synergie qu'il crée avec Foramag, le groupe dont il est la filiale, permet à Fast Pro de dimensionner le prix de ses forfaits et prestations. Créé en 1989 par Zakaria Hakam, Foramag est spécialisé dans l'importation de différentes familles de pièces de rechange de première monte (ou pièces

d'origine) auprès de gros fabricants de renommée mondiale, notamment Mann Filter pour les filtres, les lubrifiants moteurs de marque Motul dont il est l'importateur exclusif, Varta pour les batteries, TRW pour les plaquettes et disques de frein, Bosch pour les bougies, balais, courroies, freins et capteurs... «Nos prix sont étudiés de façon à ce qu'ils soient 15, voire 20% moins cher que les concessionnaires automobiles et au-dessus du garagiste du coin... tout en assurant un rapport qualité-prix optimal», précise Faouzi Nejari, directeur d'exploitation chez Fast Pro. Avec la nouvelle configuration de ses marges, les prix de l'enseigne vont «légèrement être revus à la baisse». L'ouverture de franchises va faire partie de ses relais de croissance. Arrivé à saturation sur ses trois centres, l'objectif est de les désengorger avec de nouveaux sites, ouverts en propre ou en franchise. Pour intégrer son réseau, un franchisé devra investir environ 800.000 DH pour l'équipement (hors foncier). La marque ne compte pas exiger des droits d'entrée ou des royalties sur le chiffre d'affaires. □

Modeste KOUAME