



## TEMOIGNAGE : Damien Marchal, concessionnaire OTOPI à Champigny-sur-Marne

**Lancés en février 2018, après 18 mois de développement, les 29 centres de services OTOPI sont répartis sur toute la France. Rencontre avec Damien MARCHAL, dirigeant concessionnaire du centre de services OTOPI de Champigny-sur-Marne.**

Après avoir intégré la police à l'âge de 17 ans, Damien MARCHAL poursuit sa carrière dans le secteur privé en tant que responsable logistique et sécurité, en France mais également à l'international, d'une société en charge du transport de marchandises de luxe. Le 12 novembre dernier, il ouvre son centre de services OTOPI à Champigny-sur-Marne, l'une des 12 concessions du réseau en activité aujourd'hui, moins de 10 mois après le lancement du concept OTOPI sur l'hexagone.

A 30 ans ce passionné d'automobile a toujours eu l'esprit d'entreprise. « *L'idée de conjuguer passion automobile et activité professionnelle a toujours été un souhait, mais jusqu'alors, je n'avais pas trouvé l'opportunité* » explique Damien Marchal. C'est en juin 2018 qu'elle se présente quand dans son entourage, il entend parler du concept OTOPI. Il contacte les équipes Newdis, le concédant du réseau OTOPI, et est tout de suite séduit par le concept.

« *Je n'y suis pas allé les yeux fermés, mais presque. Après différents échanges avec Franchise & Co en charge du recrutement et les dirigeants de Newdis, j'ai tout de suite été rassuré par le savoir-faire et le professionnalisme des équipes* » précise Damien Marchal. « *L'autre aspect qui m'a séduit est la nouveauté du concept et le fait d'avoir la chance d'être au démarrage de cette aventure. C'est excitant et motivant. Enfin, mon expertise des flux logistiques acquise dans mon expérience professionnelle précédente m'a également permis de valider que la supply chain du concept OTOPI répondait aux critères de qualité de service attendus par des clients professionnels* ».

En moins de 6 mois, Damien Marchal fait lui-même toutes les démarches pour lancer son projet. Entreprenant et dynamique, il boucle son dossier (grâce à un apport personnel demandé accessible de 25 000 à 35 000 €), reçoit l'appui de sa banque pour le besoin total en financement (de 81 000 à 91 000 €), trouve ses locaux (d'une surface minimum de 100 m<sup>2</sup>), acquiert deux véhicules pour effectuer les livraisons et recrute son premier conseiller-livreur pour l'accompagner.

« *A tout instant, j'ai pu compter sur l'appui des équipes Newdis pour valider mes choix et finaliser mon dossier avant de signer mon contrat en tant que concessionnaire OTOPI et d'entamer la dernière étape, la formation à laquelle j'ai assisté accompagné d'Alexandre, mon conseiller-livreur qui s'est engagé dans cette aventure à mes côtés* » poursuit Damien Marchal.



Après une semaine complète de formation théorique et pratique dans le centre de Massy, où ils ont été rodés à la bonne utilisation des outils, à l'application des procédures de travail ainsi qu'à l'accompagnement des clients, Damien Marchal débute son activité le 12 novembre 2018.

« Grâce à l'accompagnement sur le terrain de Julien Deconinck, mon coach Newdis sur la région, et de mon Business Developer Woiniss Zidi, l'activité démarre au-delà des objectifs fixés. Les clients réparateurs sont séduits par le concept OTOP qui leur apporte une compétitivité prix retrouvée auprès de leurs clients automobilistes, depuis l'avènement des sites de ventes de pièces sur la toile » conclut Damien Marchal. « Le travail de prospection et de fidélisation est primordial mais les process OTOP appliqués sont garant de la réussite de l'activité et de la satisfaction des clients ».

Après deux mois d'activité, au vu des premiers résultats et de la demande croissante des garagistes, Damien Marchal convaincu par le concept OTOP vient de conclure avec Newdis l'ouverture d'une nouvelle zone de chalandise de Créteil au départ du centre de services OTOP de Champigny-sur-Marne. Deux nouveaux conseiller livreurs doivent intégrer l'équipe au 1<sup>er</sup> février pour effectuer les livraisons sur la zone.



### **A propos de OTOP**

Déployé par la société Newdis France, OTOP est un modèle innovant de distribution de pièces automobiles sur le marché B2B. Présenté en février 2018, OTOP tire son originalité et sa force de la combinaison d'une plateforme web [www.otop.pro](http://www.otop.pro) et d'un réseau de centres de services locaux, soit le meilleur de la distribution physique et du digital. A la clé : des économies substantielles pour le réparateur qui va acheter ses pièces en moyenne 30% moins cher que dans la distribution traditionnelle, tout en bénéficiant de services de proximité (livraison, gestion des retours et des garanties) assurés par le centre de services.

### **Le contrat de concession OTOP en chiffres**

Durée du contrat : 5 ans  
 Surface moyenne : 100 m<sup>2</sup>  
 Apport personnel : entre 25 000 et 35 000 €  
 Droit d'entrée : 28 500 €  
 Investissement global : 81 000 à 91 000 €  
 Redevance : aucune

### **CONTACT PRESSE**

CAPMEDIAS / Anne COPEY - 01 83 62 55 49 / 06 80 48 57 04 - [anne.copey@capmedias.fr](mailto:anne.copey@capmedias.fr)