

**Nouvelles opportunités
sur un marché en pleine mutation**

Mégatendances



Tendances sociétales

Vie numérique

Changements démographiques

Nouvelles valeurs

Santé

Urbanisation



Mobilité 2030

Exigences clients

Coûts

Législation



Mégatendances

Information

Sécurité

Environnement

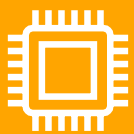
Le garage indépendant classique



Entrepreneur individuel



Répare tout



Concentré sur la technique



Pas de structure de management



Jusqu'à 10 collaborateurs

Avantages de l'entreprise individuelle



**Entrepreneur individuel
indépendant – décideur**



Frais généraux peu élevés



**Processus de décision
courts**



**Pas de structure de
management**



**Relation personnelle avec
les collaborateurs**



**Fidélisation personnelle
de la clientèle**

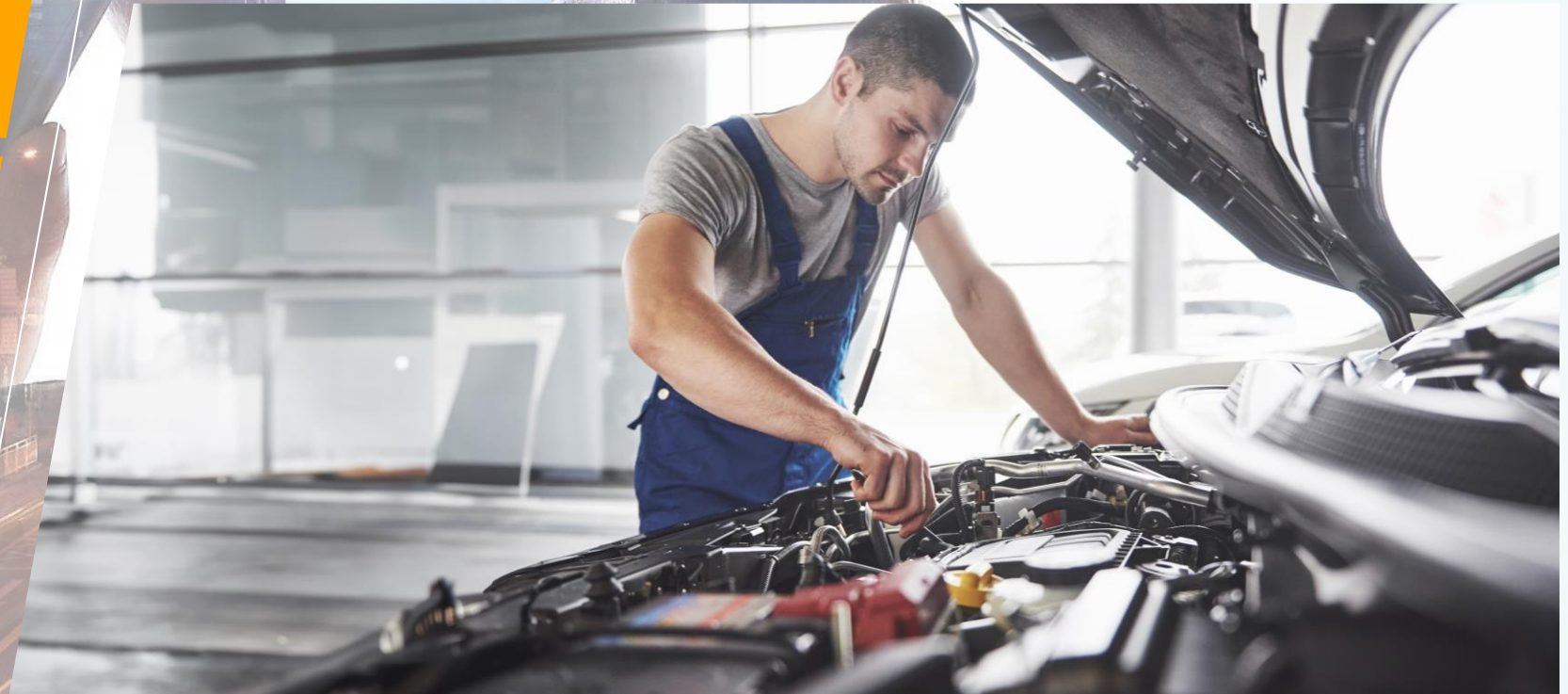
Quel genre de personnes travaillent dans ces entreprises?

Pas de diplômés en gestion

Experts techniques

Individualistes

Ouvriers



Situation sur le marché des garages

Maîtriser les coûts : énergie



Année 2021

Coût de l'énergie par
heure de travail

CHF 1,82

CHF 2016 par collab.

4 collab. = CHF 8064,-

Année 2023

Coût de l'énergie par
heure de travail

CHF 2,42

CHF 2746 par collab.

4 collab. = CHF 10984,-

Année 2024

Investissement dans le
PV, économie d'énergie,
chauffage, machines,
etc.

Avantages fiscaux

Durabilité

Situation sur le marché des garages

Investissement dans la formation



Année 2021

3 jours de formation par
collab.

24 h

SVS CHF 90,-

Recettes du matériel

CHF45,-

est égal à CHF 3240,-

Frais de voyage, etc. en plus

Année 2023

2 jours de formation par
collab.

+ formation en ligne

16 h

SVS CHF 90,-

Recettes du matériel

CHF 45,-

est égal à CHF 2160,-

Année 2024

Economie

CHF 1080,-

**Possibilité de verser
un bonus au prorata
aux collab.**

Motivation !

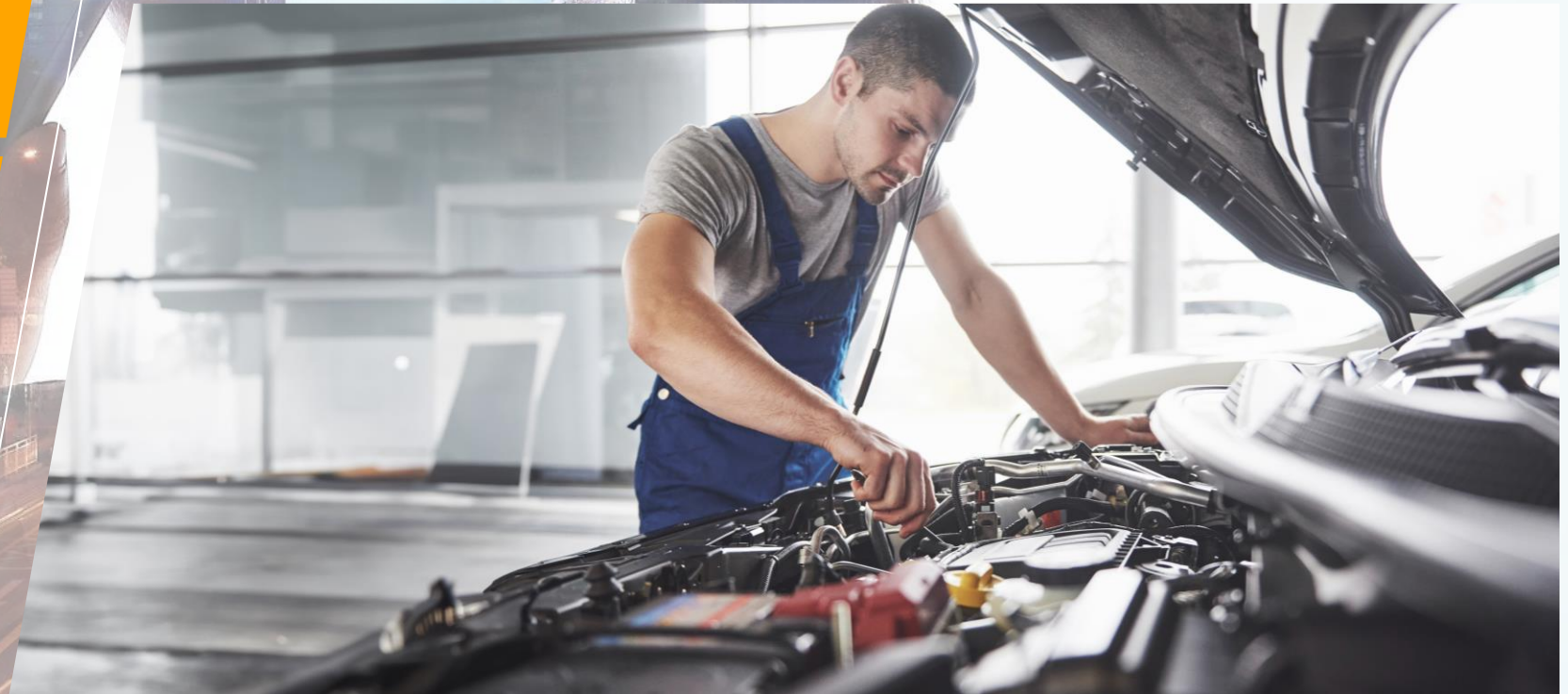
De quel genre de personnes avons-nous besoin dans ces entreprises ?

Employés de commerce

Experts techniques

Marketing/ publicité

Informatique/ rés. soc.



Que pouvons-nous offrir dans notre entreprise ?



Entretiens avec les
collaborateurs

Planification du
développement

Promotion du talent

Responsabilité pour un
travail qui a un sens

Que pouvons-nous offrir à nos clients ?



Offres de mobilité

Réparer au lieu de
remplacer

Présence en ligne pour
les clients

Durabilité

Concepts de partenaires Continental

Devenir le partenaire de services one-stop des clients,
p.ex. (Europe)



› Du concept partiel au concept complet

Tout cela est nécessaire pour assumer les tâches clés de l'avenir

- › **Portefeuille de services**
- › **Rentabilité/ efficacité**
- › **Visibilité sur le terrain**
- › **Activités flotte/ la distribution directe des marques nécessite des sites qui proposent des services**
- › **Entreprises multimarques**
- › **Fidélisation des collaborateurs et de la clientèle**
- › **Numérisation pour réduire les activités non productives – processus de réception, prise de rendez-vous, assistance services**



La complexité croissante exige des connaissances d'experts



Mécanicien



Directeur



Spécialistes en informatique



Spécialistes Marketing

La condition pour la réussite future d'une entreprise est une orientation claire vers la gestion d'entreprise.

Diversité Valeur ajoutée pour le client
Durabilité Environnement Climat
Inspiration Nouvelles idées, personnalisées, rapides
Marque, confiance, fidélisation des clients, fidélisation des collaborateurs
Changement de génération, opportunités de gains
Numérisation, tout ce qui va sans les humains !

Les humains façonnent l'avenir – maintenant !

**Les humains façonnent l'avenir –
maintenant !**

Un grand Merci !