

Communiqué de presse

Septembre 2024



REPAR'STORES DIVERSIFIE SON ACTIVITÉ POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE CROISSANTE.

Montpellier, le 16 septembre 2024 – Répar'stores, leader sur le marché de la réparation et modernisation de stores et volets roulants toutes marques, élargit son offre de service. Depuis novembre 2023, l'enseigne propose désormais la **réparation de portes de garages sectionnelles**, une réponse directe aux attentes croissantes des clients et un vecteur de croissance pour les franchisés. Cette nouvelle activité s'inscrit dans la continuité de **son engagement à fournir des solutions complètes pour la fermeture de l'habitat**.

Guillaume Varobieff, directeur général de Répar'stores, explique :

« La réparation de portes de garage sectionnelles s'inscrit naturellement dans notre offre, car elle répond à un besoin non couvert jusqu'à présent. Nos clients attendaient une solution fiable et pratique, et c'est exactement ce que nous leur offrons, tout en renforçant la rentabilité de nos franchisés. »

POURQUOI CETTE DIVERSIFICATION EST ELLE INTÉRESSANTE ?

Ces dernières années, de plus en plus de clients ont sollicité les franchisés Répar'stores pour la réparation de portes de garages, un service qui n'était pas encore proposé. **Le marché des portes de garage sectionnelles en France est considérable**, avec un parc total estimé entre 5 et 6 millions d'unités et environ **250 000 installations annuelles**, comparé aux 100 000 portes de garage standards. Ce secteur génère un chiffre d'affaires d'environ 400 millions d'euros par an (produit et pose), **avec un marché de la réparation estimé entre 25 et 50 millions d'euros annuels**.



TÉMOIGNAGE DE SAIM BENDAHAN, FRANCHISÉ SATISFAIT !

Saim Bendahan, franchisé à Toulouse depuis 2016, a été parmi les premiers à adopter cette nouvelle offre. *« Depuis plusieurs années, mes clients me demandaient régulièrement si je pouvais intervenir sur leurs portes de garages. Avant, je devais refuser, ce qui était frustrant. Mais grâce à la formation de Repar'stores, je peux désormais répondre à toutes leurs demandes. Aujourd'hui, je réalise environ 20 interventions par mois uniquement sur les portes de garage, et je prévois de former mes cinq employés pour maximiser cette nouvelle opportunité. »*

Cette nouvelle activité a permis à Saim d'augmenter de manière significative son chiffre d'affaires, tout en offrant un service complet à ses clients. *« Cette diversification est une vraie aubaine : non seulement elle satisfait mes clients, mais elle me permet aussi de développer mon entreprise de manière conséquente. »*