

evolution:

Midas fait bouger
la franchise.



midas
Vous pourrez toujours avancer

**“Notre métier n’a jamais offert
autant de promesses et d’opportunités.”**

Sébastien Etienne,
Directeur Développement et Concept Midas France

01

**Devenir franchisé Midas, c’est
s’engager sereinement vers l’avenir**

La voiture : un marché porteur, riche en
opportunités

02

**Pourquoi choisir
la franchise Midas ?**

S’entourer d’expertises
Valoriser la proximité
Devenez indépendant, mais pas seul
Bien accompagné dans chaque domaine de
l’activité

03

**Les mobilités évoluent,
Midas aussi**

Thermique ou électrique ?
Devenir franchisé Midas : Avez-vous le profil ?

04

**Développez-vous, ouvrez
d’autres centres, l’aventure
ne fait que commencer**

05

Le mot de la fin

DEVENIR FRANCHISÉ MIDAS, C'EST S'ENGAGER SEREINEMENT VERS L'AVENIR

La voiture : un marché porteur, riche en opportunités

Aujourd'hui, **87% des français possèdent une voiture**. Elle occupe toujours une place essentielle dans le cœur et la vie des Français.

Souvent indispensable, elle reste et demeure la reine de nos déplacements, et les 39 millions de véhicules du parc automobile français représentent à eux seuls, deux tiers de nos kilomètres parcourus.

En toute logique, l'entretien de ces nombreux véhicules représente un poste de dépense important pour les français, faisant du secteur de l'entretien automobile, un marché très prometteur.



UN DYNAMISME SÉDUISANT POUR LES ENTREPRENEURS EN QUÊTE DE PERFORMANCE.

Choisir de créer sa franchise dans ce secteur permet de profiter d'une **demande croissante** mais aussi de nombreuses **opportunités à long terme**. Car le marché est en **pleine mutation**. L'électronique embarquée, les nouvelles mobilités et leurs technologies propres, comme les motorisations hybrides et électriques, nécessitent de nouvelles compétences, mais offrent de véritables perspectives de croissance.

Le marché de l'entretien automobile a donc un bel avenir, mais s'y aventurer nécessite d'être solidement accompagné.

Julien Gourand,
Directeur Général de Midas France

POURQUOI LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION AUTOMOBILE EST-IL PORTEUR ?

**+10
ans**

Parce qu'avec un âge moyen de 11 ans, le parc automobile français est vieillissant, ce qui génère naturellement plus de besoins d'entretien et de réparations.



Parce qu'avec l'intégration de technologies avancées et de systèmes électroniques de plus en plus nombreux, les réparations nécessitent des compétences spécialisées, augmentant ainsi la demande pour des services professionnels.

POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE MIDAS ?

Se lancer est une aventure. Le faire en étant accompagné par un groupe qui maîtrise son marché est une opportunité... qui offre beaucoup d'avantages.

mīDAS
EN CHIFFRES*

2700

centres dans le monde
répartis dans 20 pays

367 centres
en France

900 centres en Europe

800 000 €

Chiffre d'Affaires moyen d'un centre

Un retour sur investissement
dès 3 ans et demi en moyenne



96%

des contrats
de franchises
renouvelés

100%

de l'entretien
multimarques couvert



70%

des centres équipés pour
l'entretien des moteurs
hybrides et électriques

S'ENTOURER D'EXPERTISES

Rejoindre la franchise Midas c'est :

- Profiter de la puissance et des 50 ans d'expérience d'un des leaders de l'entretien et des services automobiles.
- S'entourer d'un réseau qui place l'humain et la proximité au cœur de ses valeurs.
- Rejoindre une marque experte, qui maîtrise parfaitement le marché de l'automobile et des mobilités en général, au sein du groupe Mobivia, numéro 1 des mobilités en Europe.
- Profiter de toutes les expertises nécessaires au bon fonctionnement d'un centre : la communication, l'IT, la formation, les RH notamment.

Toutes nos équipes sont mobilisées pour servir au mieux les besoins de nos franchisés.

COMPRENDRE MOBIVIA

Mobivia est un groupe familial, leader européen de l'équipement, l'entretien et la réparation automobile. Créé en 1970, le groupe, présent dans **16 pays**, regroupe **14 marques comme Midas, Norauto, Carter-Cash**, réparties dans **2000 centres** à travers l'Europe, l'Outre-mer, l'Afrique et le Proche-Orient.

Une synergie de compétences unique, qui permet à **Mobivia** de capitaliser sur un retour d'expérience commun, riche et concret, qui fait notamment toute la force de son **Hub Tech**.

VALORISER LA PROXIMITÉ

Midas a choisi de privilégier une relation de proximité avec ses clients. A la fois géographique, puisque Midas implante ses centres là où ils vivent, en plein cœur des villes ou dans leurs périphéries, mais aussi dans son approche globale.

On prône une relation personnalisée, de qualité, chaleureuse et humaine. Dans un centre Midas, on connaît ses clients, leurs voitures, leurs attentes, pour y répondre de façon optimale et même anticiper les besoins. Des valeurs d'échange et de proximité qui répondent aussi à une demande forte des clients et permettent d'installer une relation de confiance et une fidélité précieuse.

“J’ai choisi Midas,
car c’est avant tout
une enseigne qui place
la proximité au cœur
de ses valeurs.”

Frédéric STOOP, franchisé Midas – Varennes-sur-Seine



DEVENEZ INDÉPENDANT, MAIS PAS SEUL

Midas s'est développé sur le modèle de la franchise, ce qui en fait un expert dans le domaine. Son succès repose depuis toujours principalement sur les performances de ses franchisés, les accompagner et garantir leur réussite est donc une priorité.

Nous avons, pour cela, développé des services et des outils innovants et exclusifs, aussi performants que rassurants, pour devenir l'un des réseaux qui accompagne le mieux ses franchisés.

BIEN ACCOMPAGNÉ DANS CHAQUE DOMAINE DE L'ACTIVITÉ

De la recherche d'un local, à la relation client de votre centre, Midas construit votre succès à vos côtés, au travers d'un accompagnement opérationnel concret permanent.

Un franchisé Midas profite à chaque instant de l'expérience d'une marque forte, de nos conseils, notamment sur les bonnes pratiques à suivre pour optimiser ses coûts.

Tout au long de la vie de votre centre, vous êtes entouré d'un réseau de franchisés, tous connectés entre eux, pour ne jamais vous sentir isolé, et pour bénéficier d'une entraide et d'un esprit fraternel et humain qui nous est cher.

Vous bénéficiez également de **nos campagnes de communication**, en TV, web, CRM, de nos dispositifs promotionnels en centre, et de **notre parfaite connaissance des leviers stratégiques et commerciaux**. Ils vous permettront de développer efficacement votre business.

Nous offrons également **un accompagnement marketing**, à la fois local et national, pour animer votre relation client et l'axer sur la proximité.

**DEVENIR FRANCHISÉ MIDAS,
C'EST COMBINER
LES AVANTAGES D'ÊTRE
INDÉPENDANT ET
LA PUISSANCE RASSURANTE
D'UN GRAND GROUPE.**



“ Tout au long
du montage du projet,
j’ai reçu beaucoup
de soutien.
Mon accompagnateur
n’a jamais baissé
les bras, et ça,
c’est motivant.”

Juliette Dru, franchisee Midas France

UNE EXPÉRIENCE CLIENT SIMPLIFIÉE

Un **site internet** fluide pour faciliter le parcours web, améliorer l’expérience globale de vos clients et générer plus de trafic, **un outil** unique (e-Midas) pour simplifier votre gestion et gagner du temps. Avec Midas, tout est plus simple, pour tous.



**PLUS SIMPLE POUR
VOS CLIENTS**

PRISE DE RENDEZ-VOUS EN LIGNE :

Réserver un créneau pour une révision, une vidange ou un changement de pneu devient très simple.

DEVIS EN LIGNE :

En quelques clics, vos clients peuvent obtenir une estimation des coûts du service qui les intéresse.

SUIVI DE L’ENTRETIEN DE SON VÉHICULE :

Vos clients gardent une trace des interventions passées et visualisent les prochaines échéances d’entretien.



**PLUS SIMPLE
POUR VOUS**

GÉRER TOUT AU MÊME ENDROIT :

Avec e-Midas, n’utilisez qu’un seul outil pour piloter l’activité de votre centre, vos plannings de rendez-vous, devis, factures, gestion des commandes de pièces et des stocks.

VOUS AIDER AU QUOTIDIEN :

e-Midas facilite votre travail au quotidien et la réalisation de vos devis. Une FAQ et des tutoriels vidéo mis à jour à chaque nouveauté vous aident en plus à utiliser au mieux toutes les fonctionnalités.

OUVRIR MON CENTRE MIDAS : COMMENT ÇA SE PASSE ?

Créer son propre centre franchisé Midas se fait entre 6 et 7 mois en moyenne. Tout au long du projet, les équipes Midas vous accompagnent dans la recherche de votre local, du financement, et de partenaires pour équiper votre futur centre.

1



VALIDATION DE VOTRE CANDIDATURE

Après nos 1^{ers} échanges, une **réunion d'information** nous permettra de valider ensemble la compatibilité de votre projet avec la stratégie de Midas. Vous suivrez ensuite **un stage découverte** de deux jours dans un centre, pour confirmer votre envie de nous rejoindre. À l'issue de ce processus, **votre candidature pourra être validée.**

2



ÉTUDE DE VOTRE PROJET

Nous déterminerons ensemble **la meilleure opportunité** entre création, transformation et reprise. Si vous ne disposez pas encore d'un local, nous vous accompagnerons dans la **recherche d'un emplacement**. Une fois le projet défini, une étude de marché devra confirmer le potentiel de l'emplacement. Puis notre comité de développement **validera officiellement votre projet**, et vous signerez votre DIP (Document d'Information Précontractuel).

3



VOTRE FORMATION

Avant d'ouvrir votre centre, **Midas vous transmettra son savoir-faire**. Vous bénéficierez de **4 à 7 semaines de formation théorique et pratique**, personnalisées selon votre parcours professionnel.

4



CONCRÉTISATION DE VOTRE PROJET

C'est le moment clé: celui de la **signature du contrat de votre franchise**.

5



VOTRE PROPRE CENTRE MIDAS

Félicitations, ça y est vous êtes franchisé Midas ! Votre centre est ouvert et vous pouvez désormais **partager nos valeurs d'audace, de proximité et d'exigence**, pour développer tout le potentiel de votre business. **Nous restons à vos côtés pour vous accompagner.**





FOCUS

LE HUB TECH, C'EST QUOI ?

Le Hub Tech accompagne vos techniciens à distance, en les aidant au quotidien dans l'entretien et la réparation de tous les éléments électroniques des véhicules. C'est un outil technique unique, basé sur la puissance de Mobivia, et un retour d'expérience des 2 000 centres auto du groupe.

COMMENT ÇA SE PASSE ?

Il vous met en relation, en moins de 30 minutes, avec une équipe d'experts techniques en ligne, aguerris en électronique automobile. A distance, ils prennent en main dès que nécessaire les véhicules, utilisant les outils constructeurs, identiques à ceux des concessions. Ils offrent la plupart du temps une réponse immédiate et efficace aux problématiques de vos équipes. Le Hub Tech affiche 99% de réussite diagnostic. Ce véritable centre d'expertise, disponible du lundi au samedi, au temps illimité, nécessite simplement un abonnement, une bonne connexion internet et des connaissances basiques en électronique.

Le Hub Tech est un outil précieux, auréolé d'un taux de satisfaction utilisateur de 92%.

Il vous aide à renforcer l'expertise de votre centre et à assurer un service de qualité, toujours optimal, sans cesse renouvelé, sur toutes les marques de véhicules et ainsi vous positionner en alternative crédible aux constructeurs.



FORMEZ-VOUS À ÊTRE TOUJOURS PLUS PERFORMANT

“ En 2024, nous avons dispensé près de 5 000 heures de formations ”

Nathan Dacharry, responsable formation Midas

Les centres d'entretien automobile d'aujourd'hui sont radicalement différents de ceux d'hier, et ces transformations ne cessent de se poursuivre avec de nouvelles évolutions constantes

Un centre Midas fait appel à des compétences diverses : **mécaniques, électroniques, relation client, gestion**. Pour toujours répondre aux attentes des clients, il faut maîtriser chaque poste.

Pour toutes ces raisons, Midas offre à ses franchisés et leurs équipes en permanence de nombreuses **possibilités d'évolutions et de formations**, pour ne manquer aucun changement, aucun progrès, et ne jamais rester sans réponse.

TROIS PARCOURS

SONT PROPOSÉS TOUS CERTIFIÉS

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

96% de taux de satisfaction

INTERVIEW

Sébastien Etienne, Directeur
Développement et Concept Midas France

Pourquoi devenir franchisé Midas, plutôt qu'une autre marque ?

S.E : Parce que nous sommes un acteur majeur de l'entretien et des services automobiles. Avec 100 % de l'entretien automobile multimarques couvert, des prestations à la pointe de l'innovation et des services continuellement enrichis. De plus, notre réseau se développe principalement, à 90%, sur le modèle de franchise. Notre métier est donc d'être franchiseur avant tout, avec l'ambition de vous proposer un modèle de franchise attractif, pérenne et rentable.

Y'a-t-il un profil type pour devenir franchisé Midas ?

S.E : Pas du tout, nous recherchons avant tout des personnalités. Qu'ils soient hommes ou femmes, nos franchisés doivent d'abord faire preuve de motivation et d'un sens aigu du commerce.

Quelles sont les valeurs et perspectives de Midas ?

S.E : L'humain fait partie de l'ADN de Midas, et la proximité est au cœur de la relation que nous installons avec nos clients. Concrètement, cela passe par un service personnalisé, dans un souci constant de fiabilité. Bien connaître ses clients permet d'être proactif, d'anticiper leurs besoins et leurs demandes. C'est indispensable pour offrir des prestations optimales et installer une relation de confiance. La révolution qu'entraîne depuis quelques années l'électronique embarquée est aussi un enjeu majeur.

Équiper nos centres, développer notre Hub Tech, innover, s'adapter en permanence pour toujours répondre, dès aujourd'hui et dans le futur, à ces nouvelles demandes est indispensable. Enfin, préparer le futur et l'évolution du marché, ne peut se faire sans considérer les enjeux climatiques. Nous veillons donc à ce que tous nos franchisés s'inscrivent dans des démarches en faveur d'un développement plus durable, en accord avec notre engagement sur les nouvelles mobilités, ou le recyclage et le rechapage des pneus par exemple. Des efforts qui nous ont permis d'être distingués du label "Enseigne Responsable".

**“Nul besoin
d'être issu(e)
du secteur de
l'automobile pour
rejoindre Midas”**

Sébastien Etienne, Directeur Développement
et Concept Midas France



La franchise évolue ?

S.E : Son offre doit évoluer. Le thermique domine encore, mais même ces moteurs ont changé. Nous recherchons par exemple aussi des personnes sensibles à l'électronique car aujourd'hui, un bon mécanicien est avant tout un bon ELECTRO-mécanicien.

Comment se dessine l'avenir des franchisés Midas ?

S.E : Très bien car nous sommes prêts. Les nouvelles mobilités arrivent, doucement mais sûrement, surtout en ville, et nous l'avons anticipé depuis longtemps notamment avec nos corners Cycloo et l'ouverture du test Midas City en 2024. Bien sûr, nos futurs franchisés devront vraiment encourager leurs équipes à se former sur ces nouvelles compétences métier. C'est un enjeu primordial pour rester dans la course.

LES MOBILITÉS ÉVOLUENT, MIDAS AUSSI

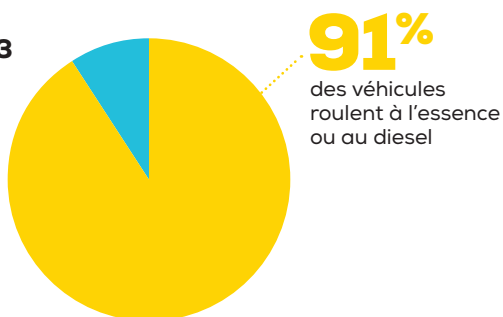
Le marché est largement dominé par les véhicules thermiques mais l'électrique offre de nouvelles opportunités.

Les voitures ont changé. On roule toujours autant, mais en 2025, on le fait au volant de véritables concentrés de technologie, aux motorisations toujours plus complexes, et aux équipements de plus en plus remplis d'électroniques. Et pour que ces technologies offrent tous leurs atouts, il faut les entretenir. L'électronique embarquée est un marché en forte progression, représentant une croissance de + 10% de chiffre d'affaires des centres Midas.

THERMIQUE OU ELECTRIQUE ?

Les véhicules à moteur thermique dominent encore très largement le marché automobile.

En 2023



Mais désormais l'électronique et ses multiples voyants sur le tableau de bord nécessitent de nouvelles compétences. Midas propose dans ses centres toutes les expertises électroniques. Des électromécaniciens experts multi marques effectuent des diagnostics électroniques et prennent en charge la réparation ou le remplacement des pièces.

Mais la transition vers les véhicules hybrides et électriques est en cours. Ces véhicules sont devenus l'alternative la plus populaire aux

motorisations purement thermiques. La technologie est amenée à progresser encore pour rendre ces véhicules plus abordables et attractifs, notamment en terme d'autonomie.

Voilà pourquoi il est essentiel de suivre ces évolutions de près et d'anticiper ces mutations. La majorité des centres Midas sont équipés et les équipes formées pour l'entretien de ces nouvelles motorisations.



Mais Midas ne s'arrête pas là. En tant que pionnier, Midas a ouvert en 2024 son 1^{er} centre test en France avec une expertise particulière sur les véhicules hybrides et électriques, un véritable laboratoire pour préparer l'avenir !





INTERVIEW

Antonio Teixeira, Responsable de secteur chez Midas

Antonio, quel est le rôle d'un responsable secteur ?

A.T : J'accompagne au quotidien les franchisés de mon secteur à chaque étape de leur projet.

Combien de franchisés accompagnez-vous ?

A.T : J'accompagne 20 franchisés. Je leur rends visite régulièrement et échange aussi par mail ou au téléphone, en fonction de leurs besoins.

En quoi consiste cet accompagnement ?

A.T : Je présente par exemple aux futurs franchisés les actions de communication d'ouverture possibles. Pendant l'ouverture, je les accompagne dans le process Midas, je les aide dans le pilotage des standards d'activité, comme la qualité, ou à analyser les résultats de leur centre, et après à définir les pistes d'actions à mettre en place.

L'accompagnement est la force de notre modèle.



DEVENIR FRANCHISÉ MIDAS : AVEZ-VOUS LE PROFIL ?

01.?

J'ai envie d'entreprendre, mais j'ai peur de me lancer.

Si vous avez l'esprit entrepreneurial, la fibre commerçante et l'envie de gérer des projets, le modèle de franchise Midas vous permet de vous lancer avec l'appui d'un grand groupe. Vous êtes accompagné au quotidien. Votre responsable de secteur et votre directeur de zone sont dédiés entièrement à votre succès.

02.?

Je suis déjà franchisé d'une autre enseigne hors univers entretien automobile, puis-je devenir franchisé Midas ?

Bien sûr, les compétences que vous avez développées en tant qu'entrepreneur sont un atout majeur pour la réussite de votre projet avec nous.



03.?

J'aime les voitures, mais je n'ai aucune expérience préalable dans le secteur.

C'est d'abord un état d'esprit que nous recherchons. Il est important d'avoir un intérêt pour le secteur automobile bien sûr, mais aussi pour le contact humain, le sens du service, et avoir l'envie de réussir.



04.?

Je n'ai aucune compétence en mécanique, est-ce un problème ?

Vous n'avez pas besoin de vous y connaître en mécanique ou d'être expert en automobile pour ouvrir un centre Midas. Avant d'ouvrir votre centre, vous recevrez une formation d'environ 4 à 7 semaines, adaptée à votre profil et votre parcours. Puis, une fois recrutées, vos équipes et vous-même bénéficierez d'une formation continue tout au long de votre contrat, pour rester toujours à la pointe.

05.?

Je n'ai pas d'expérience en négociation auprès de fournisseurs.

Pas d'inquiétude, vous bénéficiez aussi de notre centrale d'achat. Vous profitez de sa puissance et de nos forces de négociation, pour vous fournir à des tarifs optimaux.

06.?

Quel sera le montant de mon investissement ?

Vous devez prévoir un investissement moyen de 250 000 euros, dont au minimum 30% d'apport personnel, soit 75 000 euros environ. Votre investissement sera rentabilisé en 3,5 ans en moyenne.

07.?

Comment vais-je faire connaître mon centre ?

D'abord, vous bénéficiez de la notoriété forte de Midas de 96%. Nous vous aiderons également à communiquer en local et vous bénéficierez de nos campagnes de communication nationale, notamment en télé.



INTERVIEW

Véronique Bernaz, franchisee Midas à Avon-Fontainebleau.

Véronique, quel a été votre parcours ?

V.B : Rien à voir avec l'automobile, j'étais commerciale dans l'immobilier de bureau, puis dans la haute couture !

Pourquoi avoir choisi de devenir franchisee Midas ?

V.B : Je voulais avoir quelque chose à moi, j'avais l'envie d'entreprendre. Et puis j'ai rencontré des franchisees Midas, et l'aventure a commencé. Je suis montée sur le bateau, et je n'en suis plus descendue depuis 25 ans !

Pourquoi la franchise ?

V.B : L'entrepreneuriat avec la franchise, c'est ce qu'il y a de plus rassurant. Avec une franchise on est plus serein, on sait où on va, comment on y va.

Comment cela s'est déroulé ?

V.B : J'ai d'abord ouvert ma première franchise à Paris, dans le 4^e. Puis j'ai rencontré mon compagnon, qui lui aussi avait l'envie d'entreprendre. Alors j'ai revendu ma franchise de Paris à Midas France et nous en avons ouvert une ensemble à Avon-Fontainebleau.



Que vous a apporté Midas ?

V.B : D'abord sa forte notoriété, et son expertise. On ne rentre pas dans le garage de Véronique, on rentre chez Midas, ça change tout. Ensuite Midas vous aide à monter vos dossiers, c'est plus facile d'être accompagnée. Et puis on reste libre, c'est important, mais pas seul.

Est-ce plus compliqué en tant que femme ?

V.B : Pas du tout. Les mentalités ont évolué. Ouvrir une franchise Midas s'adresse à tout le monde, et c'est normal, même dans le secteur automobile. Un jour un de mes amis est venu dans mon centre prendre un café, il était derrière le comptoir. Un client entre et s'adresse à lui, pour sa révision. Mon ami lui répond, non, « moi je suis cuisinier », et se tournant vers moi, « c'est elle la garagiste » !

Et l'avenir ?

V.B : Ouvrir un troisième centre !





DÉVELOPPEZ-VOUS, OUVREZ D'AUTRES CENTRES, L'AVENTURE NE FAIT QUE COMMENCER

Ouvrir un centre Midas n'est souvent qu'un début. Développez-vous, ouvrez 1, 2, 3 centres, et étendez de façon optimale votre présence sur votre zone.

En proposant désormais un programme d'accompagnement vers le multi-sites, Midas soutient vos ambitions et vous offre de belles perspectives d'évolution.

Aujourd'hui chez **Midas**,
52 **franchisés**
multi-sites
représentent en moyenne
126 centres.

LE MOT DE LA FIN

Aujourd'hui le marché de l'entretien automobile reste encore axé principalement sur les motorisations thermiques, et la réparation telle que nous la pratiquons depuis bientôt 50 ans a encore de beaux jours devant elle. Mais progressivement, ce marché évolue vers **les nouvelles mobilités**. Ce n'est pas une révolution, mais **une évolution**, progressive, douce, et inéluctable. Un changement d'habitudes, de besoins, des nécessités écologiques, que nous nous devons d'anticiper. On aura encore et toujours besoin de mécaniciens, mais les compétences vont évoluer. **Midas est déjà prêt**. Nous changeons avec notre marché, pour rester à la fois fort dans le présent et déjà bien ancré dans le futur, avec les nouvelles mobilités comme les véhicules électriques et les motorisations thermiques. Fidèles à notre esprit pionnier, nos compétences évoluent, et nous proposons d'ores et déjà **une offre adaptée, efficace, pro, réactive**, en totale réponse à une demande croissante.

Devenir franchisé Midas est donc un choix stratégique d'avenir. Celui de s'allier à un réseau solide, parfaitement au fait du marché et de son évolution, et déjà performant sur les marchés d'avenir. C'est rejoindre une marque parmi **les plus innovantes**, qui propose déjà ses services sur les voitures, l'électronique embarquée, les motorisations électriques. Nous avons fait de la franchise le pilier de notre développement. Grâce à nos **valeurs d'audace, de proximité et d'exigence**, Midas vous donne **un gage de performances, de liberté, d'autonomie**, et tout le soutien d'une **grande enseigne solide et pérenne**, pour vous accompagner dans le développement de votre franchise et de **votre réussite**.

Sébastien Etienne, Directeur Développement et Concept Midas France



“ **Notre métier n'a jamais offert autant de promesses et d'opportunités. Rejoignez notre réseau pour y répondre avec nous** ”





2700 centres
dans le monde

Un retour sur **investissement** dès

3,5 ans
en moyenne

367 centres
en France

900 centres en Europe

800 000 €

Chiffre d'Affaires moyen d'un centre



Prêts à rejoindre notre réseau ?

Contactez-nous pour en discuter : devenir-franchise.midas.fr



MIDAS FRANCE S.A.S au capital de 17 475 000 € - 997 536 818 RCS Nanterre. Les informations à caractère personnel sont traitées par notre société à des fins de gestion de la relation client et de prospection. Conformément à la réglementation en vigueur, vous pouvez à tout moment, exercer vos droits d'opposition, d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, ou de portabilité des Données Personnelles vous concernant, auprès de MIDAS France SAS, en adressant un email à dpo@midas.fr, ou par courrier à l'adresse suivante : Midas France, 1 rue de l'Union - 92500 RUEIL-MALMAISON. DENTSU CREATIVE

midas
Vous pourrez toujours avancer