

Le secteur de l'**intermédiation automobile** voit l'émergence de nouveaux acteurs structurés qui répondent aux attentes de transparence des consommateurs. Dans ce contexte, **Twice Auto** vient de valider une phase de croissance organique importante en atteignant le seuil des **dix implantations sous contrat de partenariat**. Cette progression, réalisée avec une avance notable sur le calendrier initial, témoigne de l'adéquation entre le modèle d'affaires proposé et les réalités du marché de l'occasion.



Un déploiement accéléré sur le territoire

L'atteinte précoce de ce premier palier de développement souligne la réactivité de l'ENSEIGNE **Twice Auto** face à la demande des entrepreneurs. En signant dix nouveaux sites, le **réseau** démontre que son organisation interne permet une absorption efficace des nouveaux flux de partenaires. Cette réussite repose sur une gestion rigoureuse des ouvertures, privilégiant la stabilité opérationnelle avant toute accélération massive. L'enseigne s'attache à consolider ses bases techniques et commerciales, garantissant ainsi que chaque unité locale dispose des ressources nécessaires pour performer sur sa zone de chalandise. Le réseau s'appuie sur une double expertise : la **vente et la réparation de véhicules**, offrant ainsi une solution globale aux clients finaux.

Une vitrine stratégique lors du salon de la franchise

Forte de ces résultats, l'enseigne **Twice Auto** officialise sa participation au Salon de la Franchise, qui se tiendra du 13 au 16 mars 2026. Cet événement représente une plateforme majeure pour asseoir la crédibilité de Twice Auto au sein de l'écosystème de la franchise en France. L'objectif est de présenter un concept dont les preuves de succès sont déjà visibles sur le terrain. La direction du réseau entend profiter de ces quatre jours pour identifier des profils de candidats capables de porter les valeurs de rigueur et de service client propres à la marque. La stratégie de l'entreprise consiste à favoriser un développement pérenne, en privilégiant des partenariats basés sur une vision commune du métier d'agent automobile.

Un modèle d'accompagnement pour les entrepreneurs

Au-delà de la simple mise en relation, **Twice Auto** a structuré un écosystème de services destinés à ses **affiliés**. Le concept inclut une formation initiale complète ainsi que des outils numériques adaptés à la gestion quotidienne d'une agence. En simplifiant l'expérience d'achat et de vente pour les particuliers, le réseau réduit les barrières à l'entrée pour les professionnels. L'enseigne mise sur une croissance maîtrisée où chaque nouvelle implantation contribue à renforcer la notoriété globale de la marque. Pour les futurs partenaires, **rejoindre Twice Auto** signifie s'intégrer dans une structure qui valorise la qualité de service et l'accompagnement technique, des piliers indispensables pour s'imposer durablement sur le marché automobile français.

Déploiement et maturité opérationnelle du réseau Twice Auto
09/01/2026

