

● COMMENT J'AI FAIT



« Nous imprimons tous les mois plus de 2,5 millions de sets de table pour 1.450 brasseries et restaurants partenaires en France ».

« Un challenge commercial pour dynamiser le réseau »

● **SON DÉFI** Afin de motiver ses franchisés, Henry Cavelan, créateur d'Autocrea (set de table publicitaire), a mis en place un challenge trimestriel au sein de son réseau.

« L'esprit de compétition est un bon moyen de tirer l'activité vers le haut. C'est pour cela que j'ai décidé de mettre en place un challenge au sein du réseau de franchisés Autocrea. Chaque trimestre, une récompense est décernée à celui qui réalise le meilleur chiffre d'affaires. Ipad, cartable de marque haut de gamme, ou encore chèque cadeau Relais & Châteaux... L'idée est avant tout d'offrir un objet utile qui peut servir le franchisé au quotidien dans sa pratique. Pour l'occasion, une grande journée rassemblant l'ensemble du réseau est organisée afin de remettre le prix au vainqueur. La réunion se déroule dans un prestigieux hôtel parisien et doit permettre à l'ensemble des franchisés de se rencontrer et de favoriser l'échange

d'expérience. Tous les bons vendeurs sont excités par ce type de challenge. Plus nous serons nombreux, plus ce type de concours valorisera celui qui l'emporte. D'ailleurs plus le nombre de franchisés augmentera, plus le prix du cadeau sera élevé. Mais, le cadeau, c'est la cerise sur le gâteau, ce que les franchisés font en plus, c'est surtout un bénéfice pour eux ».

Être proche des franchisés

« Ils sont aidés et assistés mais ils sont indépendants. C'est grâce à cela qu'Autocrea fonctionne : dans le contrat, il y a une formation initiale prévue pour le franchisé mais aussi un accompagnement au quotidien avec la mise à disposition d'outils collaboratifs comme l'Autocrea Box. Développée en 2011, celle-ci permet notam-

ment aux franchisés de voir quels clients sont démarchés par leurs collègues, les visuels publicitaires réalisés, une rubrique contacts et interlocuteurs et ainsi de trouver de nouvelles idées de prospects. Un outil qui donne une autonomie de travail entre les franchisés. Seule la partie financière reste personnelle à chacun. En moyenne, les meilleurs franchisés réalisent un chiffre d'affaires de 14.000€ par mois ».

Un potentiel de 200 villes

« Nous sommes aujourd'hui présents sur 38 villes en France, dont huit en propre pour Autocrea France. L'essentiel de nos implantations est donc tenu par nos franchisés, sur un modèle où chacun d'entre eux couvre deux villes. Huit nouvelles villes ont ainsi rejoint le réseau Autocrea depuis le

début de l'année et huit autres ouvertures sont attendues pour la fin d'année. Une bonne quarantaine de villes seront ainsi couvertes fin 2012, avec un objectif d'une centaine de villes d'ici 2015, au rythme d'un nouveau franchisé par mois. À terme, notre potentiel de développement France représente environ 200 villes. De plus, dans la perspective d'un renforcement de la visibilité financière, le capital de la société a été augmenté à 200.000 euros ».

Entretien Sébastien Colle

AUTOCREA

(Mont-Saint-Aignan)

-Effectif : 10

-C.A 2011: 1,2M€

-Franchisés : 15 (2 villes chacun)

-Villes couvertes : 38

www.autocrea.fr