



Séphanie Laure

## Le rendez-vous des franchisés



Que représente un salon tel que Franchise Expo pour

votre réseau ?

Être présent sur le salon Franchise Expo va nous permettre d'exposer le concept Autocrea aux candidats à la franchise et de mettre en avant les atouts du set de table publicitaire : faible investissement, support innovant, ni locaux ni stocks, pas de personnel, une rentabilité élevée, un concept unique. Nous avons opté pour un déploiement en franchise depuis mars 2010 et comptons aujourd'hui une trentaine de villes en France. Nous sommes en perpétuelle recherche de nouveaux franchisés et il est vrai que le salon Franchise Expo est un bon moyen d'obtenir des contacts directs et ciblés.

Qu'en attendez-vous ?

Accélérer le développement du set de table Autocrea en France, bien sûr, et favoriser des rencontres de candidats intéressés et motivés qui se solderont, nous l'espérons, par une adhésion totale et volontaire au sein de notre réseau. Le salon Franchise Expo s'adresse

directement aux personnes souhaitant devenir franchisées, à nous de les séduire et de satisfaire leurs interrogations. Parallèlement, Autocrea souhaite conforter son statut de franchise parmi 450 marques françaises et internationales et auprès des professionnels de la franchise.

Qu'y ferez-vous ?

Je serai présent afin de représenter un concept que j'ai personnellement conçu et développé pendant 7 ans, avant d'adopter le modèle de la franchise. Je pense que les futurs franchisés apprécieront de rencontrer le franchiseur et de tester à travers ce rapport humain la fiabilité du concept.

Pourquoi est-ce important d'être accompagné par un franchisé ?

Le franchisé Autocrea fera part de sa propre expérience au sein de notre réseau. Il pourra expliquer en toute franchise son ressenti quant à son évolution et à l'investissement de la société Autocrea en matière de formation, de transmission de savoir-faire et d'assistance. Ce sont les franchisés qui font vivre et qui contribuent à la croissance du réseau, il paraît



Henry Cavelan,  
dirigeant  
d'Autocrea

donc essentiel qu'ils soient à nos côtés.

Quels sont vos critères et objectifs de recrutement ?

Nous recherchons des personnes ayant la fibre commerciale et dotées d'un bon relationnel. Il faut être organisé, dynamique, connaître le potentiel économique de la ou des ville(s) souhaitée(s) et sans cesse partager son savoir-faire auprès de l'ensemble des franchisés.



## Le salon en chiffres

- Plus de **450** enseignes exposantes.
- **75** secteurs d'activité.
- **32.000** visiteurs en 2011, soit une augmentation de **5%** par rapport à l'année précédente.
- Plus de **100** ateliers-conférences.

nombreux témoignages de franchisés. Les porteurs de projets auront aussi la possibilité d'assister à des formations quotidiennes et gratuites proposées par l'École de la franchise. C'est un accompagnement sur mesure qui est prévu pour les futurs entrepreneurs, notamment via un espace de coaching proposant des rencontres individuelles.

Si vous voulez trouver un financement pour créer ou développer votre activité... cet événement vous permet de rencontrer toutes les banques et de profiter de consultations gratuites et confidentielles. Les conférences boussoles vous font découvrir toutes les aides proposées par les CCI mais aussi par Pôle emploi.

Si vous cherchez un moyen de développer votre business, c'est l'occasion de rencontrer les meilleurs experts du développement des réseaux sur le Village des experts, de comparer les offres de financement sur le Village financement. Bonne visite !

Lætitia Dublanc