

Créer en franchise

HENRY CAVELAN

« ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT »

Son entreprise de vente d'espace publicitaire sur set de table vise trente franchisés d'ici à fin 2012.

Vendre des encarts de pub sur des sets de table distribués gratuitement à des brasseries ou des restaurants : durant sept ans, Henry Cavelan a développé ce business avec ses propres forces. Il dirige sept agences Autocrea, implantées dans le nord-ouest de la France, sa région d'origine. Maintenant, ce jeune trentenaire veut conquérir d'autres villes par le biais de sa franchise, dont la création a été annoncée l'an passé.

Ayant expérimenté sans succès le management à distance de commerciaux, il a préféré confier son concept à des entrepreneurs, a priori plus motivés. Un modèle qui permet « d'être efficace rapidement et à grande échelle ». Actuellement, le réseau compte six franchisés, chacun rayonnant sur deux villes proches l'une de l'autre. En théorie, ce n'est pour eux qu'un début.



« L'objectif, c'est qu'ils suivent mon exemple et couvrent d'ici quelques années d'autres villes et emploient des commerciaux », affirme-t-il,

déjà soucieux d'accélérer le développement de son réseau, qui devrait réunir selon lui 30 franchisés fin 2012. Ambitieux, Henry Cavelan reste confiant sur les capacités d'Autocrea à attirer les candidats. Le concept qui vient d'être distingué au concours Iref* des Meilleurs espoirs de la franchise 2011 ne nécessite qu'un

investissement initial de 20 000 euros, sans stock ni local commercial. L'une de ses grandes fiertés : la création d'un site intranet national permettant aux franchisés d'accéder aux derniers visuels pub, aux dernières parutions de set de table et à un fichier d'annonceurs. Un outil précieux d'aide à la prospection. **B. A.**

* Fédération des réseaux européens de partenariat et de franchise.