

«Soit la fibre commerciale, soit une compétence technique liée au bâtiment»

FCA (une marque du groupe BDSA) est spécialisé dans l'isolation thermique extérieure, le ravalement, la peinture et la décoration des façades.

Quel type de franchisé recherchez-vous pour la franchise FCA ?

A priori quelqu'un qui a soit la fibre commerciale, soit une compétence technique liée au bâtiment et quelqu'un qui soit un solide gestionnaire, avec un goût prononcé pour notre secteur (vente directe et bâtiment) et le souci de la planète. Néanmoins, cela n'est pas suffisant. La personne doit avoir une personnalité forte, des valeurs éthiques, le goût des challenges et de la combativité, et surtout des capacités d'adaptation qui lui permettent de surmonter des lacunes éventuelles par rapport au profil type. Enfin : le goût de l'indépendance mais aussi le sens du collectif et de la solidarité, qui constituent un mix nécessaire et une condition sine qua none pour réussir dans le domaine de la franchise.

Ce profil a-t-il évolué depuis

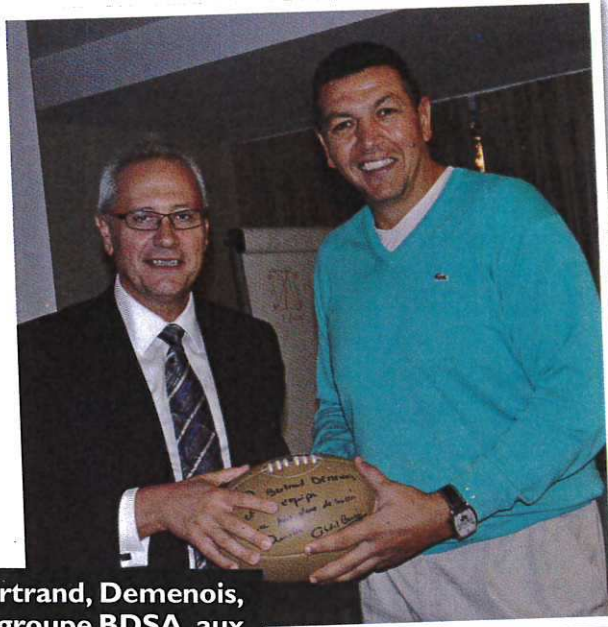


l'ouverture de l'enseigne à la franchise ?

Nous restons ouverts et croyons beaucoup à la valeur de l'effort et à la détermination. C'est la personnalité du candidat qui fera la différence.

Les franchisés au parcours

Bertrand, Dementois, P-DG du groupe BDSA, aux côtés de l'ancien rugbyman Abdelatif Benazzi, partenaire de l'enseigne



«déviant» ont-ils plus de difficultés à s'accommoder à votre business model ?

Cela dépend de ce que vous mettez derrière ce terme. Si vous entendez par "parcours déviant" le fait de ne pas avoir le profil type, voire quelques éléments de ce profil, et vouloir malgré tout y aller, cela risque de poser problème car nos méthodes et savoir-faire impliquent leur respect absolu. Pas question de faire n'importe quoi une fois qu'on

nous a rejoint, justement parce que nous avons un business model

prenant en compte plus de 23 ans d'expérience.

Enfin, avez-vous des objectifs de développement particuliers ?

Nous sommes à ce jour précurseurs à divers titres. Tout d'abord, nous nous sommes développés dans un créneau spécifique : l'enveloppe des maisons individuelles depuis l'origine, convaincu de l'avenir du secteur. Nous sommes ainsi passés de façadier à aménageur puis

rénovateur thermique de l'habitat. Par ailleurs, nous avons particulièrement soigné l'acte de vente dans un métier d'artisan, tourné principalement vers l'application, alors que l'acte de vente reste la priorité pour se maintenir. Sans pour autant négliger l'application fait en production propre pour l'essentiel. En outre, nous proposons une offre thermique globale avec un minimum de 5 prestations y correspondant ainsi que les modes de financement associés.

Enfin, nous sommes certifiés tant au niveau de la force de vente que pour notre capacité à proposer et à réaliser des travaux de rénovation énergétique tels que l'isolation thermique par l'extérieur, les menuiseries isolantes, la VMC (ventilation mécanique contrôlée) ou l'isolation des combles. Autant d'atouts, en ne citant que les principaux, qui nous permettent d'avoir des ambitions raisonnables. À savoir rester les premiers, en visant une installation sur tout le territoire français avec au minimum 100 agences FCA à l'horizon 2015.

envie d'y consacrer sa vie. Puisqu'une fois que l'on a créé sa société, l'on a plus une vie professionnelle et une vie privée, mais "Une" vie. C'est quelqu'un qui a conscience que créer une entreprise est une affaire passionnante, mais qui est contraignante. Il faut avoir la trempe». Bref, un franchisé est avant toute chose un entrepreneur.

Un diplômé, ou presque

Seulement, celui-ci a plus besoin d'une capacité commerciale que de savoir-faire, ce dernier étant fourni par la tête de réseau via la formation. Quid, justement, des diplômés ? Si certains réseaux privilégient des candidats ayant un certain niveau de formation, principalement pour des raisons légales,

la majorité des réseaux ouvre grandes leurs portes aux potentiels franchisés peu diplômés. L'enquête CSA sur le profil des franchisés de 2009 met en avant que 31% d'entre eux sont détenteurs de diplômes allant du certificat d'études au CAP ou BEP, 29% ont un niveau bac+2. Seulement 19% se prévalent d'une formation diplômante >>>