

ou les systèmes d'huissierie de Farco par exemple, pour développer son business. « La qualité reste dans les esprits, alors que les prix s'oublent », martèle le dirigeant, qui ne craint pas de vendre plus cher que certains concurrents en offrant à ses clients de meilleurs produits... L'entreprise qui s'est structurée en 2007 intègre néanmoins un service technique qui vérifie les commandes et les valide.

Un réseau organisé en franchise

Aujourd'hui, Tendance Rénovation compte dix magasins intégrés dont deux, à Amiens et au Havre, disposant d'un service technique et huit fonctionnant en simples show-rooms, satellites de ces points de vente principaux. L'entreprise emploie une centaine de salariés et développe son réseau sous la forme d'une franchise depuis le début de l'année 2010. Deux contrats ont d'ores et déjà été signés. Les franchisés ouvriront leurs points de vente respectivement en région parisienne (dans le 95) et à Nantes (44). Dix à huit ouvertures supplémentaires sont prévues pour 2011. L'objectif étant d'atteindre les 60 agences en 2015. Le concept est celui d'un magasin d'une surface de 180 à 200 m² en périphérie d'une ville avec show-room et dépôt intégrés. Le franchisé bénéficie de notre savoir-faire, de notre expérience ainsi que du pouvoir de notre centrale d'achat, qui négocie les meilleurs prix avec nos fournisseurs », explique Vincent Rousseau. La centrale d'achat propose à ses partenaires franchisés un paiement de la marchandise à 30 jours afin de préserver leur trésorerie. Ce réseau est orienté commerce met aussi l'accent sur une stratégie marketing aguerrie. Tendance Rénovation a déjà trouvé une



Témoignage Alain Dolcet, franchisé dans le Val d'Oise

A 47 ans, Alain Dolcet a décidé de rejoindre le réseau Tendance Rénovation après avoir occupé le poste de chargé d'affaires en menuiserie métallique dans une PME. « Le concept m'a séduit parce que je crois beaucoup aux produits innovants qui ont de l'avenir. J'ai été approché par des réseaux qui ne commercialisent que des fenêtres, mais il y a tellement d'acteurs sur ce marché, que je préfère me lancer avec une offre plus large. Le plus difficile pour moi est de dénicher le local adéquat, ce qui est un peu compliqué en région parisienne. L'ouverture est prévue pour début 2011, le franchiseur est vraiment disponible, l'accompagnement solide ».

porte-parole incarnée par Elodie Varlet, plus connue sous le nom d'Estelle Cantorel dans le feuilleton télé "Plus belle la vie". Une campagne de publicité TV est d'ailleurs prévue pour 2012.

Le réseau bénéficie également d'un site Internet bien référencé (www.tendancerenovation.fr), de la documentation technique et commerciale nécessaire à la vente, de la PLV pour les points de vente, de campagnes d'affichage, etc. « Nous ne lâchons pas les franchisés, tout en respectant leur caractère d'indépendants, nous les formons et les aidons à lancer leur activité », ajoute Vincent Rousseau. Quinze jours de formation dédiée à la partie commerciale sont donc dispensés au siège, suivis par quinze jours de formation technique. L'équipe de la franchise, un directeur commercial et six responsables de secteurs (ce qui correspond au découpage du territoire), est présente sur le terrain pour accompagner le franchisé dans son installation et pendant une semaine lors de l'ouverture de son agence. Vincent Rousseau recherche

des « meneurs d'hommes », avant tout pour développer le réseau à ses côtés. ■

