

LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | MARS 2012 | N° 12

Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?

Leader Services est une entreprise de services dont le savoir-faire s'est construit sur une expérience de 16 ans dans la maintenance multi-techniques et le courtage travaux : le concept est le résultat des conceptions et expérimentations de techniques innovantes en matière de gestion et de distribution de prestations dans le domaine de la plomberie, du chauffage, de la pose de carrelage, de la maçonnerie, de la miroiterie, de la serrurerie, de l'électricité et de la climatisation.



Le réseau d'entreprises de dépannage d'urgence Leader Services opte pour un développement contrôlé !

Fort d'un fichier clients comptant plus de 150 enseignes, la clientèle **Leader Services** est à 80% une clientèle de professionnels appréciant ce prestataire de services sérieux, compétent, réactif, qui apporte les réponses appropriées à leurs besoins urgents de dépannage. La relation de confiance instaurée entre l'entreprise et la clientèle professionnelle ayant, de manière récurrente, recours aux services de **Leader Services** est, sans conteste, le point fort de ce concept original et le moteur du développement futur des nouvelles entités.

Dans l'optique de maintenir la renommée de la marque **Leader Services** en continuant de dispenser sur ses différents sites des prestations de services de qualité (suivi assuré) à un coût raisonnable et sans surprise (devis préalable de rigueur), le réseau **Leader Services** souhaite maîtriser son développement en prévoyant un nombre limité d'implantations par an.

Leader Services propose un contrat de licence de marque qui épouse toutes les caractéristiques d'un contrat de franchise :

« *Le droit d'entrée à notre réseau correspond au droit d'accès et au droit d'usage de la marque pendant toute la durée du contrat, à la formation initiale et à la zone d'exclusivité territoriale, au pack communication, à la création du site internet du partenaire, à la transmission du savoir-faire et à l'assistance en continu.* »

Tout est fait pour assurer un développement harmonieux tant au réseau qu'au licencié entrant : formations complètes et personnalisées pour couvrir l'ensemble des thèmes indispensables pour travailler efficacement dans le secteur de la maintenance et du dépannage, (recrutement, suivi du salarié, développement commercial, communication, logiciel, agrément...), accompagnement et assistance à la demande (de l'aide et conseils dans les démarches administratives avant ouverture à l'assistance technique, commerciale et gestionnaire pendant tout le contrat) ... avec le souci constant de mettre le licencié au centre du projet par une disponibilité, une écoute, des échanges et une entraide.

Les candidats susceptibles de rallier le réseau **Leader Services** sont soit des techniciens désireux de monter leur entreprise (ils ont alors la double casquette de dirigeant gestionnaire et de technicien), soit des gestionnaires purs. Dans les deux cas, ils doivent faire preuve d'une forte motivation et d'un investissement se traduisant par une participation active à la vie du réseau, d'un sens des responsabilités, de l'organisation et de la gestion, d'un respect des valeurs du réseau **Leader Services** (probité, conscience professionnelle), d'un savoir être et d'un savoir vivre irréprochables (respect de l'autre dans sa présentation, son maintien, sa ponctualité, ses propos, respect du lieu d'intervention...).

La volonté de la tête de réseau **Leader Services** est d'établir entre les membres une cohésion basée sur une politique commerciale commune axée sur le maintien et l'essor de la renommée de la marque. Pour réussir et pérenniser leur création d'entreprise de services, les licenciés du réseau **Leader Services** ont de nombreux atouts à faire valoir : un marché porteur (dans un contexte de crise les demandes de travaux de second œuvre augmentent fortement), un positionnement sur ce marché (compétence, réactivité, qualité des prestations à prix raisonnables) qui séduit et fidélise une clientèle souvent échaudée par les prestations de piètre qualité et à tarifs exorbitants de la concurrence, le bénéfice d'une liste de partenaires (fournisseurs et clients potentiels de plus de 150 enseignes dont, à titre d'exemple, Catimini, Feu Vert, Tartine et Chocolat, IKKS, Gauthier Kids, Sofidy, Foncia...), une spécificité des méthodes d'achat, de comptabilité et de gestion d'entreprise et des clients, une aide et un accompagnement continus.

La volonté de la tête de réseau **Leader Services** est d'établir entre les membres une cohésion basée sur une politique commerciale commune axée sur le maintien et l'essor de la renommée de la marque.