



Lionel et Stéphanie AILLOUD

Franchisés Centre Services à Toulon

Ce qui vous a motivé à devenir créateur d'entreprise ?

Lionel Ailloud: Après avoir acquis plusieurs années d'expérience au sein de la grande distribution en tant que cadre, je souhaitais donner un renouveau à ma carrière et mettre à profit mes connaissances pour créer et développer ma propre entreprise dans un secteur en pleine croissance.

L'autonomie, la responsabilité et la réussite personnelle font partie des raisons qui m'ont incitée à suivre la voie de l'entrepreneuriat.

Pourquoi avoir créé en franchise ?

Lionel Ailloud: Vu le contexte économique, devenir franchisé était une évidence. Le risque de l'échec est beaucoup moins important car nous bénéficions de leur savoir-faire et de leur expertise pour développer notre société.

Centre Services travaille aussi en amont sur toutes les évolutions législatives et juridiques de notre secteur et nous diffuse au fur et à mesure les changements qui sont impactés (documents, convention...).

De plus, la notoriété de l'enseigne permet de développer plus rapidement un portefeuille clientèle. Ce fut un soutien indispensable et qui nous a fait gagner du temps.

Ce qui vous a séduit chez le franchiseur ?

Lionel Ailloud: Centre services est un réseau jeune, dynamique et expérimenté qui a réussi sur la région parisienne et chartraine. Leur vision du secteur des SAP correspondait vraiment à mon attente, c'est-à-dire mettre au cœur de notre travail la qualité du service que nous effectuons chez nos clients et le bien être de nos salariés.

Comment avez-vous convaincu le franchiseur ?

Lionel Ailloud: Mon profil de Cadre dans la grande distribution correspondait à ce que recherche le franchiseur à savoir, compétences dans le management, ressources humaines et commerce.

Ensuite, mon projet de création et développement d'entreprise était en phase avec l'esprit du réseau.

En quoi le savoir-faire de l'enseigne vous aide-t-il au quotidien ?

Lionel Ailloud: Centre services a mis en place les outils nécessaires pour nous accompagner dans le quotidien de notre fonction, notamment au niveau RH et commercial.

Une animatrice réseau nous assiste au quotidien pour toutes les questions ou problèmes rencontrés. Elle nous rend visite également en agence plusieurs fois par an pour nous accompagner dans notre développement.

Il y a aussi une forte cohésion entre les différents franchisés, ce qui permet de s'aider et d'avancer tous ensemble.

Bénéfices et contraintes de votre nouvelle vie de franchisé ?

Lionel Ailloud: Les bénéfices de la franchise est de pouvoir compter sur l'expertise du réseau, de son soutien et de son aide au quotidien. C'est aussi une force pour la communication que nous pouvons faire ensemble, site internet, prospectus, campagne publicitaire.

L'esprit réseau est essentiel et se construit tous les jours avec l'aide des nouveaux franchisés qui rejoignent le réseau.

La franchise permet d'avancer ensemble, d'échanger et d'évoluer vers la réussite de nos agences.