



## Interview Candidat Leader Services (Secteur Reims)



- Quand avez-vous eu l'idée de devenir chef d'entreprise et pour quelles raisons ?

**Il y a plusieurs années que j'y réfléchis, il m'a fallu trouver le bon concept. Créer son entreprise est valorisant, car se dépenser pour que son projet fonctionne et évolue de jour en jour est un challenge qui me convient et me ressemble bien. Je pense avoir les atouts nécessaires pour ça.**

- Quelle était votre situation professionnelle auparavant ?

**J'étais ouvrier viticole depuis 1987.**

- Quel délai vous étiez-vous fixé entre votre idée de création et sa réalisation ?

**Le temps m'importait peu. Le plus important était de trouver le métier le plus adapté pour moi. Je voulais que ce projet se réalise cette année ou l'année prochaine au plus tard.**

- Comment imaginez-vous votre rôle et votre activité dans l'entreprise que vous créez ?

**Mon rôle sera de faire du commercial, de la prospection, de la prise de rendez-vous, des devis, de la facturation, l'approvisionnement des chantiers et le suivi de ceux-ci. Je m'occuperai également de tout ce qui concerne la gestion du personnel, son encadrement, l'administratif et la comptabilité.**

- Prévoyez-vous des salariés et combien ? Quelles seront leurs missions respectives ?

**La première année, au démarrage, je prévois un salarié, puis un deuxième au bout de 6 mois. La deuxième année je prévois un salarié supplémentaire et un autre la troisième année. Leur mission sera de faire du dépannage, chacun dans son domaine d'intervention, que ce soit la plomberie, l'électricité ou autre.**



- Pourquoi avez-vous choisi la franchise plutôt que de vous installer par vos propres moyens ?

**J'ai choisi ce système car l'aide à la réalisation du projet, le savoir faire transmis par le Franchiseur, son réseau et ses compétences réunies, comme le fichier clients remis et l'assistance tout au long du contrat sont des supports qui me semblent importants à la réalisation de mon projet.**

- Qu'attendez-vous d'un réseau et de son franchiseur ?

**J'attends qu'ils me permettent de réaliser le prévisionnel que nous avons établi ensemble, d'être soutenu, d'être conseillé aussi bien d'un point de vue technique qu'administratif, de bénéficier de la formation initiale et d'être reconnu en tant que chef d'entreprise responsable de son activité.**

- Quels éléments vous ont attiré dans le Concept Leader Services ?

**J'apprécie la simplicité et l'efficacité du concept, mais aussi le fait de travailler en majorité avec des professionnels, en ne faisant que du dépannage.**

- Quelle sera votre zone d'intervention exacte ?

**Reims (51) – Epernay (51) – Châlons en Champagne (51) – Laon (02) – Soissons (02) – Château Thierry (02) – Rethel (08).**

- Est-ce vous qui avez choisi votre zone de chalandise ou vous a-t-elle été imposée ? Êtes-vous satisfait du découpage ?

**La zone a été définie en concertation avec le franchiseur et j'en suis satisfait.**

- Actuellement, où en êtes-vous dans votre parcours de créateur d'entreprise ? Parmi les propositions ci-dessous, quelles étapes avez-vous déjà validées ?
  - Étude de marché = **réalisée**
  - Réservation de zone = **signée**
  - Document d'Information Précontractuel (DIP) = **signé**
  - Contrat d'affiliation = **pas encore signé, dans l'attente de réponses définitives des banques**
  - Formation initiale = **à prévoir, planifier**
  - Plan d'affaires (business model) = **réalisé**
  - Recherche de financement = **en cours**
  - Définition de statut = **en cours**
  - Choix du lieu d'implantation = **validé**
  - Recherche d'emplacement, de local = **validé, trouvé**
  - Aménagement du local = **à réaliser**
  - Démarches de recrutement des salariés (définition profils et postes, annonces...)  
**Pas encore effectuées, je n'en ai pas le droit avant d'avoir créé la société.**



- Quelles ont été vos principales difficultés ? Les avez-vous surmontées par vos propres moyens ou grâce à l'intervention du Franchiseur ?

**La principale difficulté lorsque vous voulez créer une entreprise est d'être pris au sérieux par des interlocuteurs tels que comptable ou banquier.**

**Ayant exposé mes difficultés au franchiseur, ce dernier a mis en place un plan d'action simple et efficace pour m'assister et en 4 semaines mon projet fut mis sur pied. Mon projet est actuellement en cours d'acceptation par trois banques.**

**Je peux passer sereinement à la phase préparatoire pour une ouverture en septembre.**

**Malgré que l'enseigne soit jeune (une année d'activité), j'ai pu bénéficier d'un professionnalisme d'une grande qualité.**

- Pouvez-vous détailler chaque action mise en place par le Franchiseur pour vous assister dans les démarches en amont du lancement de votre activité ? Qu'a-t-il fait concrètement pour vous aider ?

**Le Franchiseur, après la signature du Document d'Information Précontractuel (DIP), m'a conseillé divers partenaires. Nous nous sommes rapprochés de KPMG sur la partie Expertise comptable et conseil. J'ai apprécié leur savoir faire et leur expérience dans le domaine des réseaux et de la franchise. J'ai ainsi été épaulé pour réaliser mon business plan. Le Franchiseur s'est aussi déplacé dans ma région pour m'assister auprès des banques. Cela m'a permis d'obtenir des accords de principe auprès de plusieurs banques pour financer le projet.**

- Pensez-vous que le délai de réalisation de votre projet sera respecté ? Pourquoi ?

**Cela est en bonne voie, car j'ai déjà des accords de principe de plusieurs banques.**

- Quel a été votre délai de réflexion entre la remise du DIP et la signature du contrat de réservation de zone ?

**Environ un mois.**

- Les éléments contenus dans le DIP étaient-ils suffisamment pertinents et vous ont-ils aidés dans votre prise de décision en faveur de la franchise Leader Services ? Merci de préciser...

**Le Franchiseur et moi avons échangé quelques appels téléphoniques afin d'avoir plus d'explications sur certains points. Par exemple, la location vente.**

- Si non, à quelles informations auriez-vous souhaité avoir accès ?

**Le DIP est dans l'ensemble bien établi et répond à la majorité de mes questions, de plus le franchiseur reste transparent et vous répond de façon concrète.**

- Quels sont, selon vous, les points forts et les points faibles du Concept Leader Services ?

**La notoriété, l'efficacité et la simplicité du concept sont les points forts de leader services. La franchise est une aventure humaine et la relation entretenue avec le franchiseur me convient tout particulièrement.**

**Cependant, Leader services est une jeune franchise, je pense que cela peut faire peur à certains. mais c'est une crainte qui disparaît avec l'expérience.**



- A ce stade de vos démarches, pensez-vous que l'accompagnement pré-ouverture que le Franchiseur propose aux candidats soit complet ? Efficace ?

**La phase de pré-ouverture n'est pas encore bouclée, mais pour le moment cela me satisfait. Il me reste à voir, si à l'ouverture l'accompagnement proposé est efficace.**

- Pensez-vous que les partenariats du Franchiseur (KPMG, GENERALI) vous ont aidé dans vos démarches ?

**Oui les personnes du cabinet d'expert comptable KPMG que j'ai rencontré m'ont conseillé, renseigné et guidé pour le montage de mon dossier. J'ai bénéficié de leur conseil et de leur suivi pour la partie juridique, comme l'établissement des statuts de mon entreprise par exemple. KPMG m'a aussi accompagné lors de la recherche d'un financement auprès des banques, leur savoir faire et leur réactivité ont été un véritable atout à la concrétisation de mon projet. Ce qui m'a aussi aidé dans mes démarches, c'est la connaissance du tissu économique local que KPMG m'a apportée. En ce qui concerne GENERALI leur devis est attractif et semble approprié à mon activité et à la structure de mon entreprise.**

- Enfin, quels conseils donneriez-vous à tout candidat à la franchise ?

**Je leur conseillerais de se rapprocher de Leader Services pour faire leur connaissance, de faire part de toutes leurs interrogations, de leurs doutes, questions et réflexions. Créer son entreprise relève d'un parcours du combattant semé d'embûches et de personnes qui vous découragent à la première occasion. Ce qui est le plus important est donc d'avoir l'envie, le courage de créer son entreprise, de croire en soi et de ne pas baisser les bras à la première difficulté.**

