

Airria en quête de tempéraments entrepreneurs pour développer son réseau

Depuis le début de l'année 2009, le réseau d'agences Airria – spécialiste de l'assistance informatique de proximité, dont le siège se trouve dans la région grenobloise - s'est développé avec l'ouverture de 10 nouvelles agences. Sur un marché de l'assistance et du dépannage informatique qui, selon Airria, ne connaît pas la crise, la société dit rechercher des profils entrepreneurs afin d'élargir encore son réseau et son maillage géographique. Pas moins de 24 ouvertures d'agences supplémentaires sont ainsi programmées en 2009, le but étant d'atteindre la taille critique (soit une centaine d'agences à l'horizon 2012).

Pour les dirigeants du réseau, la volonté de développement trouve pleinement sa justification dans la croissance d'un marché porté par la recherche des PME en matière d'optimisation des coûts. En outre, la firme originaire des abords de Grenoble indique que la convergence informatique et téléphonie fixe/mobile trouve totalement toute sa place dans ce contexte.



Au-delà de compétences en informatique, les dirigeants d'Airria, Olivier Coin et Antoine Dreano (voir photo) indiquent qu'ils recherchent avant tout à intégrer des franchisés désireux de « vivre l'aventure de l'entreprise ».

Face à ce challenge, Airria met à disposition des futurs élus un dispositif complet leur permettant de se lancer dans la création d'entreprise avec, dit-il, « *les avantages mais pas les inconvénients !* »

Olivier Coin , co-dirigeant d'Airria, explique: « *Nous recherchons bien sûr des profils disposant d'un vernis technique minimum, mais nous comptons sur la connaissance du candidat de son environnement économique pour développer son business dans une logique de proximité, ce qui reste notre signe distinctif. Autres qualités essentielles : le goût du travail en équipe et l'esprit communautaire, essentiels pour s'approprier la culture Airria* »

En toute franchise



Le réseau Airria fonctionne sur la base d'un échange permanent entre ses franchisés. Ceux-ci sont en permanence invités à partager entre eux leurs compétences au service de chaque client. La culture et l'offre Airria résultent en droite ligne de cette mise en commun, qualifiée « d'assez atypique dans le système de franchise ». Airria met à disposition de chacun de ses franchisés un outil de partage des connaissances, un réseau de partenaires efficient comprenant des acteurs majeurs de l'informatique et des télécoms, ainsi qu'un accompagnement personnalisé aux nouveaux entrants.

Mais Airria indique que ses franchisés conservent le choix de leur partenaire bancaire. Que du reste les partenaires financiers sont rassurés par le business model et n'hésitent pas à accorder les prêts nécessaires.

Concrètement, pour devenir franchisé Airria, un investissement de 25 000 Euros est nécessaire, droits d'entrée inclus. Et les dirigeants n'ont pas institué de pas de pas de porte obligatoire: on peut même déclarer son entreprise à domicile... S'agissant de la création d'emplois, un franchisé peut recruter jusqu'à 4 techniciens, Airria indiquant que le nombre d'emplois créés à fin 2011 devrait avoisiner les 400. A cette date, le réseau doit mailler l'ensemble du territoire français, et Airria figurer alors parmi les leaders de son secteur.