



NOVALTO fait confiance aux entrepreneurs pour se développer

L'entrepreneuriat, comme canal de création d'emploi, peut se révéler une véritable arme anti-crise permettant de prendre son avenir en main dans un contexte économique tendu, avec un taux de chômage qui vient de franchir la barre des 10 %. C'est un axe que le Groupement Novalto s'est engagé à suivre avec deux objectifs : soutenir rapidement son déploiement sur le territoire et promouvoir l'entrepreneuriat.

La croissance rapide connue par Novalto ces trois dernières années a soulevé un nouveau défi : le recrutement. Les profils mixtes de commerciaux-entrepreneurs se révèlent très pertinents pour s'adresser à des chefs d'entreprise, clientèle cible de Novalto. Le Groupement déploie ainsi son réseau de franchise de manière sécurisée. Le soutien aux entrepreneurs et à leur réussite est, en effet, l'un des piliers de l'ADN de Novalto.

La franchise, un nouveau réseau d'ambassadeurs Novalto

Le développement du réseau de franchise Novalto a été pensé comme un soutien à la croissance organique du Groupement. Conscient des risques encourus par la création d'une entreprise, même sous la forme d'une franchise, l'objectif de Novalto est de promouvoir l'entrepreneuriat en assurant à ses affiliés un maximum d'accompagnement et de sécurité.

Devenir chef d'entreprise ne s'improvise pas. Ainsi, pour favoriser la réussite de ses partenaires affiliés, Novalto a mis en place un processus d'accompagnement afin de faciliter l'ouverture des nouvelles agences. Les droits d'entrée demandés et bénéfiques générés sont ainsi utilisés pour le financement même de la croissance et de la performance des affiliés : accompagnement, formation, création des outils partagés...

L'ensemble des outils commerciaux développés en interne pour la force commerciale terrain ont permis le transfert rapide du savoir-faire Novalto et le soutien des franchisés dans la démarche de vente. Les nouveaux arrivants bénéficient également d'un parcours d'intégration en immersion totale au sien de l'entreprise durant 15 jours puis de 6 jours supplémentaires à la demande et sur le terrain.

En parallèle, et pour soutenir le réseau, Novalto a recruté un animateur dédié qui accompagne chaque partenaire affilié sur le terrain, faisant le relais entre l'entreprise et ses franchisés. Il garantit la circulation de l'information et relaie les animations commerciales.

Ce déploiement en franchise permet à Novalto de créer de l'emploi en région puisque, en plus des 6 franchisés qui constituent depuis novembre 2012 le réseau du Groupement, ce sont près de 60 emplois qui seront créés au sein des franchises et une vingtaine dans les services supports de Novalto d'ici fin 2015.

Témoignage Maxime Vuillemin, premier franchisé Novalto

Maxime Vuillemin a ouvert une franchise Novalto en décembre 2012 et a déjà signé de nombreux contrats. Fils d'agent GDF, il a toujours connu les avantages des grands comités d'entreprise. Retour sur un parcours original. « J'ai démarré dans le monde du travail dans des PME et ces avantages me manquaient terriblement. Et un jour, j'ai travaillé dans une PME en Aquitaine qui bénéficiait du service C.EpourTous. Je me suis aperçu que le service était très impactant pour les salariés, en termes de reconnaissance de la part du dirigeant. Je terminais un master via le CNAM et j'ai eu envie de monter ma propre structure. J'ai donc lancé un concept, à Besançon, ma ville natale, qui reproduisait le modèle du service de Novalto mais uniquement en local, sur la région. Mais le concept de Novalto m'avait tellement plu, que je surveillais régulièrement les offres de franchise, espérant y trouver un jour celle de Novalto. Et en septembre 2012, c'est arrivé. J'ai aussitôt postulé et ai été accepté.

Je suis vraiment ravi de ce choix. D'une part, c'est un concept testé et approuvé, je peux m'appuyer sur des outils solides, bien conçus. La démarche de vente est fluide et bien ancrée dans la réalité des clients que nous rencontrons. Je bénéficie d'un suivi régulier et très efficace qui me permet de me sentir autonome mais pas seul.

Tous les dirigeants que je rencontre adhèrent à l'idée des avantages CE pour les petites entreprises. Dans la région, nous avons à faire face à un vrai problème de fidélisation, lié à notre proximité avec la frontière suisse, qui se trouve être très attractive en termes de salaire. Cette solution offre une vraie alternative à la problématique de difficulté de hausse de rémunération.

A propos du Groupement Novalto

Fondé en 2001 par Sylvain Bianchini et ses associés, le Groupement Novalto s'est donné pour mission d'aider les TPE-PME françaises à être plus performantes en les regroupant pour leur donner plus de force. Le groupement réuni aujourd'hui 6000 PME en France et propose ainsi 2 services qui reposent sur la mutualisation :

Novalto Motivation, notamment au travers de son service CEpourTous, dont l'objectif est de donner aux dirigeants la possibilité d'apporter à leurs salariés, des avantages équivalents ou supérieurs à ceux proposés par les comités d'entreprises des grands groupes.

Novalto Achats, une solution qui permet aux dirigeants de réduire les coûts de leurs achats hors production.

S.A. à directoire et conseil de surveillance créée le 23 janvier 2001

Capital social : 593 720 euros

CA 2012 (prévisionnel) : 13M€

115 salariés répartis en 8 directions régionales

Siège social à Montmélian (73) près de Chambéry

6000 PME adhérentes

Contacts presse :

NOVALTO

Noëlle Labeille

04 79 84 43 43

n.labeille@novalto.fr

www.novalto.fr

TBWA\CORPORATE

Léa Manuel

04 72 59 11 67

lea.manuel@tbwa-corporate-lyon.com