

Le savoyard Novalto se lance dans la franchise



Sylvain Bianchini, fondateur et président de Novalto.

VIMAGES/CANTALUPO

Novalto passe à la vitesse supérieure. Le spécialiste des achats mutualisés pour PME et le créateur du Comité d'entreprise pour tous lance depuis quelques semaines un concept de franchise par affiliation afin d'étendre son maillage territorial.

Installé depuis 2001 à Chambéry, le groupement Novalto compte actuellement 25 antennes, principalement en Rhône-Alpes, Centre, Bretagne, Normandie, Pays de la Loire, Nord-Pas-de-Calais, avec 5000 entreprises clientes. Il vise 60 antennes supplémentaires, notamment en Alsace, Bourgogne,

Ile-de-France, Aquitaine, Midi-Pyrénées ou encore Paca.

8 000 euros de redevance

Pour son fondateur et président Sylvain Bianchini, le marché des TPE-PME est tout simplement « colossal ». « Les services que nous proposons concernent les entreprises de 1 à 49 salariés, soit plusieurs milliers d'entités. Mais aujourd'hui, avec notre seule force commerciale, notre développement reste trop lent. La franchise nous permettra d'aller plus vite », explique-t-il. Le profil recherché est celui d'entrepreneurs

dotés d'atouts commerciaux et d'une très bonne connaissance du tissu économique et des réseaux d'entreprises. « Ils devront convaincre des dirigeants de TPE-PME de l'intérêt de nos services dans la motivation et la fidélisation des collaborateurs », rappelle Sylvain Bianchini. Le ticket d'entrée s'élève à 8 000 euros pour cette franchise de services, auquel s'ajoutent 12 000 euros pour la formation et l'assistance.

« Notre programme de formation est étalé sur six mois, avec des bilans réguliers sur l'avancement de l'acti-

tivité et un accompagnement sur le terrain », insiste l'ancien sportif de haut niveau, aujourd'hui chef d'entreprise. Il promet à ses futurs franchisés une marge nette moyenne de l'ordre de 22 % après deux années d'activité et un chiffre d'affaires de l'ordre de 500 000 euros.

Ce nouveau challenge ne lui fait pas peur. « C'est en 2008-2009, lorsque les PME ont pris de plein fouet la crise, que Novalto a affiché sa plus forte croissance. » D'ici à la fin de l'année, les quatre premiers franchisés devraient être opérationnels.

CH.L



TOP management

par Carole Bellemare avec Corinne Caillaud

Retrou



DR

Olivier Piou

DATES CLES

1981

Rejoint Schlumberger comme ingénieur de production

1991

Vice-président chargé du centre de recherche et de développement à Austin

2004



Paul Beverly



Philippe Cabanettes



Philippe Cambriel



Jean-Pierre Charlet



Claude Dahan



Martin McCourt



Christophe Pagezy



Jacques Sénéca

LES DÉCIDEURS de Gemalto

En ces temps de sinistrose, les propos d'Olivier Piou, directeur général de Gemalto, spécialiste mondial de la sécurité numérique, détonnent. Cet ingénieur de 54 ans, diplômé de l'École centrale de Lyon, se déclare « confiant dans l'industrie en France », pour la bonne et simple raison que « le monde devient numérique et est tout à fait adapté aux Français, qui sont très cartésiens et imaginatifs », assure-t-il. « Il ne faut pas avoir peur et rester sur la défensive, reprend-il. Ce monde nous est favorable et il faut savoir l'embrasser. » Une philosophie qu'il a adaptée à sa propre carrière, menée chez Schlumberger. « Je n'ai jamais changé d'entreprise. Je crois en la promotion interne

sociétés, prennent leur destinée en main ». S'il y a une chose dont Olivier Piou est certain, c'est qu'à un moment donné « il faut rebattre les cartes et savoir transformer son industrie, même quand on est le leader, faute de quoi on ne le restera pas éternellement ». Pour l'heure, Gemalto a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros, et ambitionne 300 millions de profits opérationnels, avec un an d'avance sur son plan de marche. Le groupe coté, qui compte une centaine de nationalités différentes, emploie 11 000 collaborateurs, dont 3 000 en France. Et Olivier Piou est un patron heureux, car, déclare-t-il, « mon équipe vient de la fusion du numéro un et du numéro

relations investisseurs, est également président Amérique du Nord. Diplômé en gestion et économie des universités d'Auburn et de Harvard, il a démarré chez Schlumberger comme directeur du marketing. Philippe Cabanettes a la haute main sur les ressources humaines. Sciences Po et maîtrise d'économie, il a occupé des postes à responsabilité mondiale chez Schlumberger. Philippe Cambriel, quant à lui, pilote la division Transactions sécurisées. Supaéro et MBA de l'Insead, il a débuté chez Aérospatiale. Jean-Pierre Charlet opère à la direction juridique et est aussi secrétaire général. Maîtrise de droit, cet ex-PPR fut notamment directeur juridique de Rexel et

l'Office national aérospatiales stratégie, fu national po (INPG), licen de l'Universi de vingt ans communicat Supelec et m setts Institut côté les pro Ensam, IAE nics, est en Sécurité. Ja Casino et KP groupe. HEC.