

Les nouvelles idées de la franchise

Tout pour se lancer

RIVALIS
Au service des TPE

KOMILFO
Les rois du store

HEINEKEN
Nombreuses ouvertures de cafés

PLANETALIS
Les restaurants Bio

EXPORT
Planter une enseigne

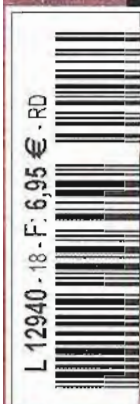
DOMINO'S PIZZA
Ça rapporte

CARTOUCHE STATION
Une forte impression

Avec Callisto System, l'entrepreneur du Lot et Garonne David Tarrago invente un nouveau métier très porteur...

Business gagnant dans l'immobilier

Lafont presse



BÂTIMENT / PRÉSERVATION DE L'HABITAT

Rencontre avec le président de *Callisto System* : David Tarrago

« Un vrai challenge à relever »

David Tarrago a intégré à l'âge de 20 ans l'entreprise créée par son père et a gravi les échelons un à un. Aujourd'hui Président de *Callisto System*, après un lancement réussi en franchise en 2006, il souhaite conforter l'image de son concept de préservation de l'habitat et amener de nombreux chefs d'entreprise à le rejoindre dans cette voie. *Callisto System*, ce sont déjà 7 agences en propre et 8 franchisés. Le secteur est tellement porteur que le maillage du territoire devrait rapidement s'organiser. Rencontre avec un jeune franchiseur déterminé.



David Tarrago, 38 ans, est le jeune P-dg de *Callisto System*, l'entreprise familiale créée par son père, Gilbert en 1974 et spécialisée à l'époque dans la préservation des bois. Depuis, les activités de la société se sont diversifiées et le passage en franchise en 2006 s'avère déjà un succès.

Callisto System intervient surtout chez les particuliers.



Que de chemin parcouru depuis votre arrivée dans l'entreprise à l'âge de 20 ans. Racontez-nous votre parcours.

David Tarrago : « C'est mon père, Gilbert Tarrago, qui a créé l'entreprise Aquitaine Service en 1974. De mon côté, j'ai choisi un cursus commercial et notamment un BTS action commerciale et communication. J'avais tout juste vingt ans quand j'ai intégré la société. A cette époque, nous étions surtout spécialisés dans la préservation des bois et notre effectif était de six salariés. J'ai fait toutes mes armes dans l'entreprise familiale et j'ai tout appris sur le terrain. 18 ans plus tard, nous sommes 18 et la société devenue Callisto System s'est lancée en franchise depuis 2006. »

Comment est venue cette idée de vous développer en réseau ?

« J'y réfléchissais depuis 4 ans déjà. Mais c'était compliqué, parce que nous sommes sur un marché un peu spécifique, où il n'existe pas de formation diplômante, pas d'école. Notre métier s'apprend sur le tas. J'ai tout appris de ce métier auprès de mon père, directement sur les chantiers, en France, mais aussi à l'international, car nous avons réalisé des chantiers importants comme par exemple celui de l'Ambassade de France au Portugal. J'avais devant moi plusieurs stratégies possibles, mais comme je ne souhaitais pas devenir un gros groupe, ni me faire racheter alors que nous

sommes toujours très convoités, la franchise s'avérait être la bonne voie. Sans compter que je ne souhaite pas que Callisto System perde son identité d'entreprise familiale et de haute qualité des prestations. J'ai mis quatre ans à élaborer le passage en réseau de franchise, notamment la mise en place de véritables formations et des supports de communication. »

Parlez-nous de votre métier, la préservation de l'habitat. Il consiste en quoi concrètement ?

« Premier réseau organisé de protection et d'amélioration de l'habitat, Callisto System s'appuie sur 30 ans de maîtrise de la biologie des insectes xylophages et des pathologies du Bâtiment. Traitement des termites, traitement des bois et des charpentes, isolation des combles, traitement de l'humidité, nettoyage des toitures, renfort des bois par résine époxy, traitement des champignons lignivores, décausation... la méthodologie que nous employons est synonyme d'interventions totalement sécurisées sur les sites infestés (terrains, maisons individuelles, immeubles, collectivités...). Elle s'applique également aux traitements préventifs avant construction et intègre un SAV formalisé par un "Contrat Sérénité". Basés à Agen dans le Lot et Garonne, nous intervenons surtout auprès des particuliers (95% de nos clients), sur toutes les pathologies,

en métropole, dans les Dom-Tom, mais aussi à l'étranger. »

Est-ce un marché porteur ?

« Oui, car tout le monde ou presque a un jour besoin de ce type d'interventions. Il faut avouer également que le développement des expertises immobilières a énormément dopé notre marché et que depuis 1999 nous ressentons véritablement un accroissement de nos activités. Même si l'immobilier n'est pas en grande forme, nous ne sommes pas touchés, car les demandes viennent directement des particuliers. De plus, nous faisons le maximum pour nous faire connaître par notre site Internet, le référencement auprès d'organismes professionnels, les liens tissés avec les artisans du bâtiment (maçons, charpentiers...) et puis le bouche-à-oreille des clients satisfaits par la qualité de nos interventions. »

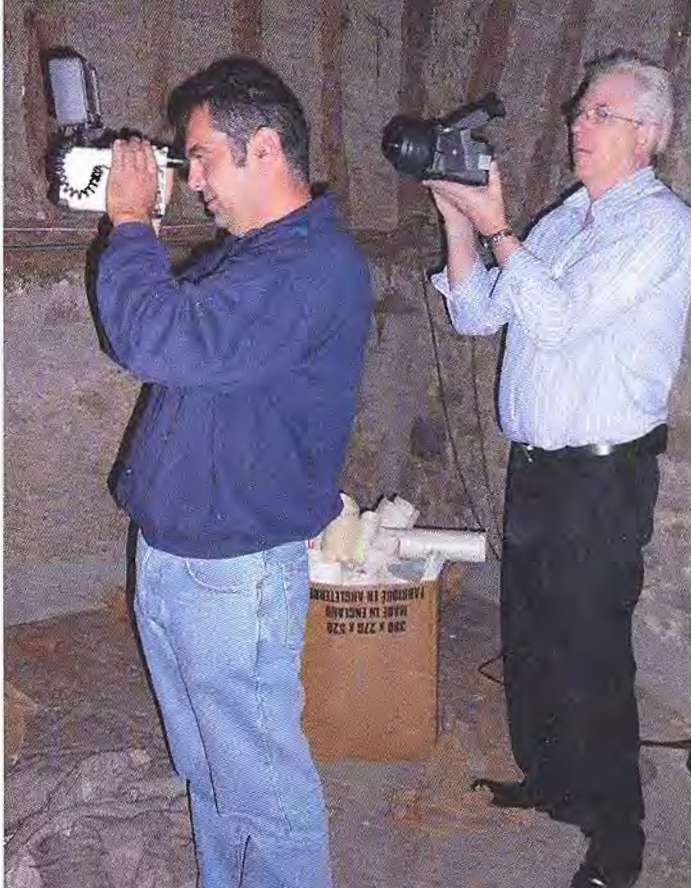
La concurrence est-elle forte sur votre créneau ?

« Il existe en France environ 1 000 entreprises sur ce créneau de la préservation de l'habitat, mais nous sommes la seule organisée en réseau, ce qui nous donne une force considérable. De plus, notre marché est pérenne, la législation va dans notre sens avec le développement des expertises, les particuliers sont inquiets dès que l'on parle d'insectes et en plus, aujourd'hui, les mesures qui permettent une bonne isolation et une diminution des dépenses d'énergie correspondent aux attentes des Français. Enfin, les nouvelles applications depuis novembre 2007 de la Loi sur le préventif avant construction déroulent encore de nouveaux marchés devant nous. Autant de critères objectifs qui nous rendent très confiants en l'avenir de notre activité. »

Comment s'est passé le passage en réseau ?

« Nous nous sommes entourés des meilleurs conseils pour réussir dès le lancement, notamment un avocat spécialisé en région parisienne et

Callisto System a dû mettre en place des formations dédiées à la prévention de l'habitat.



un consultant qui s'occupe de notre recrutement RBC à Toulouse. Nous avons franchi pendant 4 ans toutes les étapes de la création d'un réseau structuré, mais le plus lourd a été le chantier de la formation, puisqu'elle n'existait pas dans notre activité. Aujourd'hui, nous sommes liés de la méthode de formation proposée à nos franchisés et à leurs collaborateurs, que nous avons mise en place chez Callisto System à Agen, mais aussi sur le terrain chez nos franchisés déjà installés. Nous avons également créé tous les outils informatiques d'aide à la gestion et de suivi de nos franchisés. L'idée c'est d'être en permanence présent auprès de nos franchisés sans pour autant l'être physiquement. Au départ, nous avons suivi l'évolution de deux centres pilotes en Dordogne et dans les Landes. La première année, nous n'avons pas intégré beaucoup de candidats, mais ensuite, tout est allé très vite, puisque aujourd'hui nous sommes à 7 agences en propre et 8 franchisés. Jusqu'à présent, nous n'avons pas vraiment communiqué à l'échelle nationale. Le recrutement s'est plutôt fait par le relationnel et notre cabinet conseil »

Quel est le profil des candidats recherchés ?

« Nous pouvons aujourd'hui intégrer des gens qui n'ont aucune connaissance de départ dans les techniques de préservation de l'habitat, car la formation dispensée est vraiment efficace. Nous proposons à nos futurs franchisés 40 jours de formation où nous leur apprenons les bases de la construction, les différentes pathologies, leurs origines, comment les éviter en prévention et surtout comment les résoudre. En général, il y a deux profils de candidats, ceux qui veulent créer leur entreprise et « mettre la main à la pâte » personnellement et ceux qui sont plus des commerciaux managers et qui ont besoin de main d'œuvre spécialisée immédiatement. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, certaines femmes s'intéressent à notre activité, même s'il est vrai qu'au départ c'est plus un métier d'hommes. Pour l'âge, il n'y a pas de règle. Notre plus jeune franchisé a 24 ans et le plus

Callisto System souhaite mailler le territoire avec 40 franchisés d'ici 2012.



« âgé 52. En fait, c'est la motivation qui compte et l'approche que l'on a de ce métier. Je suis conscient que notre activité ne fasse pas vraiment rêver, parce qu'elle se réalise dans des caves, sous des charpentes, avec un outillage lourd... Pourtant, je peux vous garantir que tous les candidats qui viennent se rendre compte sur place de la réalité de cette activité, repartent surpris et très séduits, car c'est un métier passionnant ! »

Le franchisé doit-il trouver un local pour démarrer ?

« Il y a plusieurs cas de figure en fait. Je ne conseille pas forcément de prendre un local dès le démarrage. Pour commencer, un bureau suffit. On peut donc se lancer de chez soi. Il faut juste avoir un local de stockage d'environ 30 m² pour les outils et les produits. Tout compris, le franchisé peut partir avec un apport de 25 000 euros, fonds de roulement compris, plus un véhicule marqué au logo Callisto System. Tout seul, un franchisé commence à gagner sa vie après deux ou trois mois d'activités. Il peut tabler sur un chiffre d'affaires de 180 000 euros dès la première année et donc dégager rapidement un revenu personnel d'environ 1500 à 2000 euros, et bien sûr beaucoup plus après »

Quels sont vos objectifs de développement à court terme ?

« D'ici la fin de l'année, nous aurons trois franchisés de plus dans les départements 46, 11 et 17. D'ici 4 ou 5 ans, l'objectif est d'arriver à couvrir 40 départements, sachant que nous donnons un département géographique complet à chaque franchisé. Nous sommes donc sur un développement maîtrisé. L'important n'est pas d'aller vite et d'avoir une multitude de franchisés, mais bien de croître avec succès, souplesse et sur le long terme. Dans le réseau, je me mets totalement à la disposition des franchisés. Je considère que mon poste leur est totalement dédié. Donc, je vais chez eux tous les deux mois et nous sommes en contact permanent, au moins une fois par semaine, via le téléphone et l'Internet. Les villes où nous souhaitons nous implanter en priorité sont Paris, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes et La Rochelle, mais toutes les autres régions nous intéressent également. Par notre histoire, nous sommes déjà très présents sur le Sud-Ouest (Aquitaine et Midi-Pyrénées), donc nous souhaitons nous développer maintenant en région parisienne pour l'identité nationale du réseau, dans tous les départements où il y a des termites comme la

façade Atlantique et en région PACA, sans oublier le Nord et l'Est où il y a plus de problèmes de champignons et de bois. »

Quelle est votre motivation profonde aujourd'hui ?

« J'ai envie que ce métier soit plus connu et reconnu, car nous disposons d'un savoir-faire unique qui rend cette profession passionnante pour tous ceux qui la découvrent et qui l'exercent. Si j'ai créé ce réseau, c'est pour réunir un groupe de chefs d'entreprises qui ont les mêmes motivations, les mêmes ambitions. Plus Callisto System bénéficiera de la reconnaissance qu'elle mérite, plus la profession sera valorisée et donc valorisante. J'ai donc l'objectif de développer notre réseau dans ce sens avec des partenaires de choix. Nous avons en 2008 passé la première étape avec 8 franchisés vraiment satisfaits de leur investissement et de la rentabilité du concept, il nous reste maintenant à mailler le territoire national pour parvenir à un réseau de 30/40 partenaires. C'est là, le nouveau et vrai challenge à relever. » ■

Propos recueillis par Valérie Locun.

Callisto System

Un jeune réseau prometteur

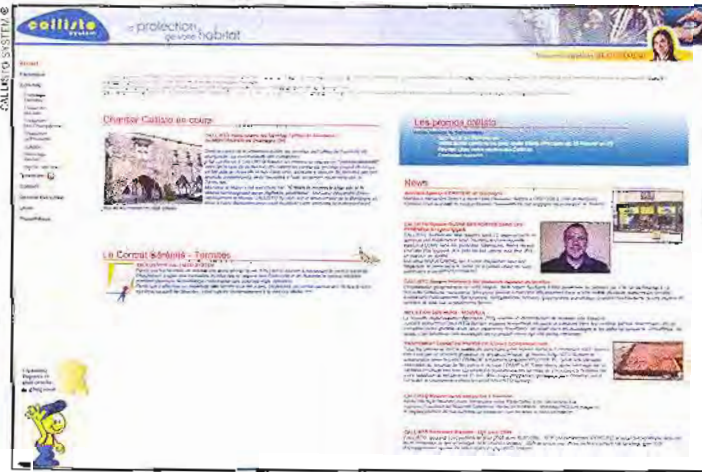
Développé en franchise depuis 2006, le réseau spécialiste de la préservation de l'habitat est encore tout jeune, puisqu'il n'a à ce jour que 8 franchisés au total, dans la moitié à moins de trois mois d'activité. Et pourtant, il a déjà tout d'un grand, puisque l'entreprise mère présente plus de trente années d'expérience et propose aujourd'hui une formation solide et un véritable suivi de ses partenaires, sans parler d'un marché durable en permanent développement, puisqu'il concerne toutes les habitations.

Specialiste de la protection de l'habitat et plus particulièrement de la préservation des bois, Callisto System intervient sur 8 problématiques du Bâtiment. Traitement des termites, traitement des bois et des charpentes, isolation des combles, traitement de l'humidité, nettoyage des toitures, renfort des bois par résine époxy, traitement des champignons lignivores, dératérisation... la méthodologie employée par Callisto System est synonyme d'interventions totalement sécurisées sur les sites infestés (terrains, maisons individuelles, immeubles, collectivités...). Elle s'applique également aux traitements préventifs avant construction et intègre un SAV formalisé par un "Contrat Sérénité".

30 ans d'expérience dans le métier

Callisto System s'appuie sur 30 ans de maîtrise de la biologie des insectes xylophages et des pathologies du Bâtiment. Un diagnostic préalable à toute intervention curative permet d'identifier le type d'insectes ou de champignons lignivores rencontré, de mesurer le degré de dégradation d'un lieu... pour déployer une solution rigoureusement adaptée à l'ampleur des dommages et à l'affectation du bâtiment, tout en préservant son esthétique.

Dans une démarche citoyenne, les solutions utilisées libèrent le moins de pesticide possible. L'usage d'un système infrarouge pour la détec-

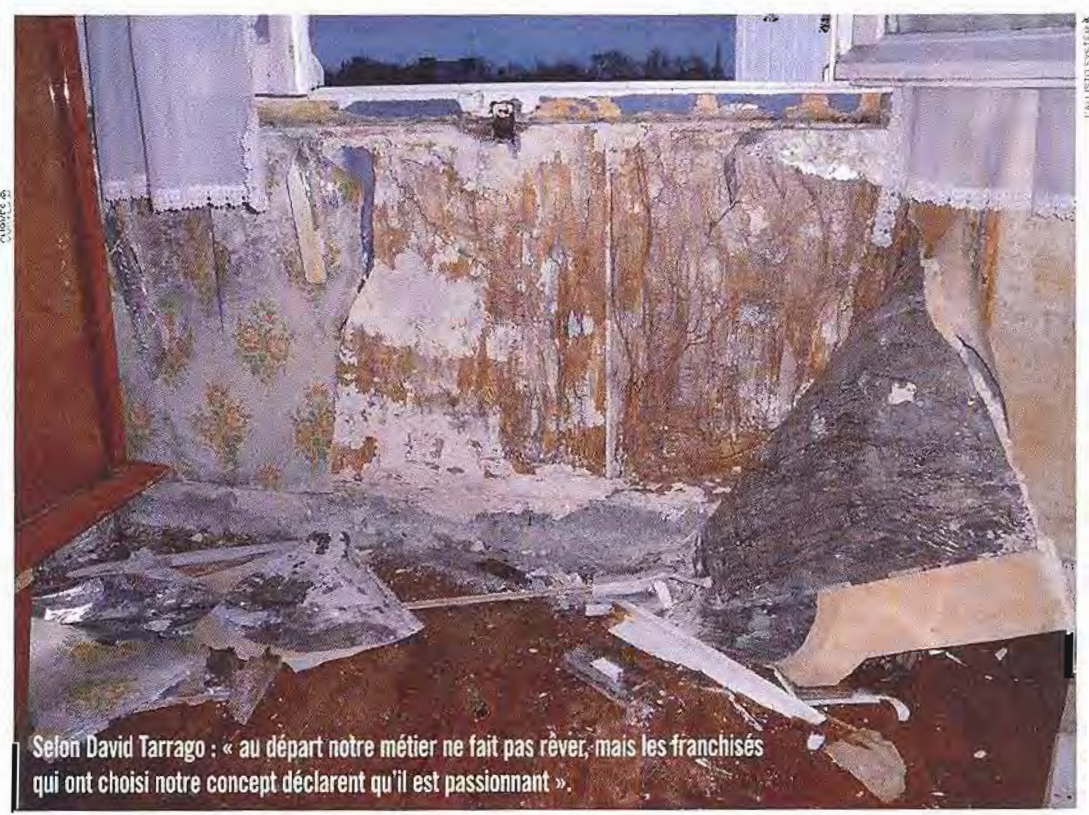


tion des termites (procédé autrichien dont Callisto System détient l'exclusivité pour le marché européen) et les traitements par piège

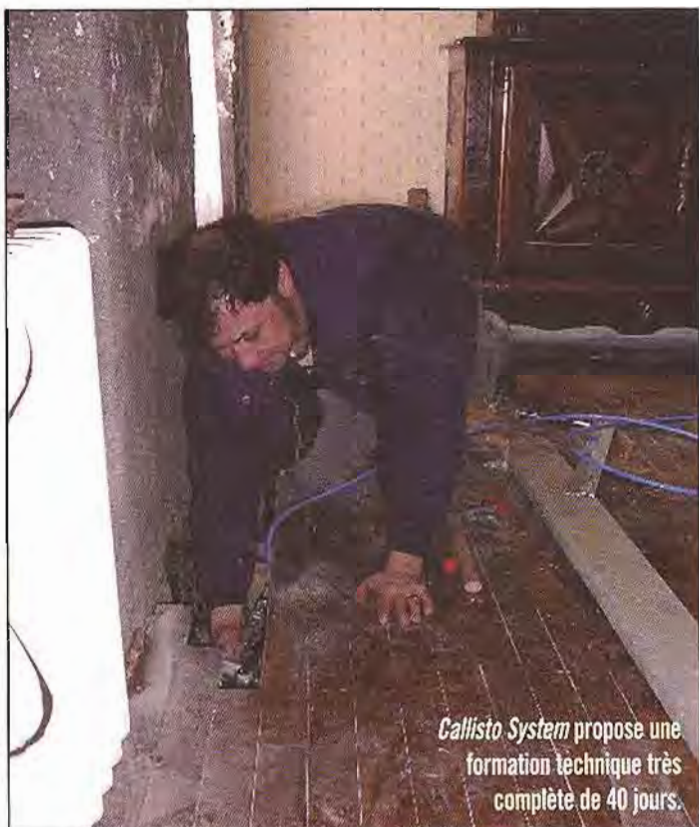
Profils recherchés

Callisto System s'entoure d'entrepreneurs au profil technico-commercial.

appât permettent de cibler les zones infestées et donc de réduire considérablement les doses de pesticides injectées au cœur du bois. Pour limiter les risques de réinfection, Callisto System a développé un logiciel pour gérer un site infesté et contrôler l'avancement de l'élimination de la colonie.



Selon David Tarrago : « au départ notre métier ne fait pas rêver, mais les franchisés qui ont choisi notre concept déclarent qu'il est passionnant »



Callisto System propose une formation technique très complète de 40 jours.

Formation et suivi des franchisés

Poinçue, la formation initiale est délivrée en interne au sein de l'école de formation *Callisto System*. Durant 40 jours, les nouveaux franchisés appréhendent les différents aspects techniques de l'activité, le chiffrage et les devis, les méthodes et outils de prospection commerciale, l'utilisation des matériaux et matériels propres au concept, à l'exercice du métier et au suivi

d'activité, la gestion des plannings, de la clientèle.

Accompagnés sur leurs premiers chantiers par un technicien expérimenté, les franchisés s'appuient sur des supports techniques, commerciaux et opérationnels éprouvés (secrétariat, hot line Extranet...). Tous les devis et préconisations sont validés en amont par la direction technique de l'enseigne. Étroitement suivie par la tête de réseau, chaque unité fait l'objet d'un audit



+ Pour en savoir Plus CALLISTO SYSTEM

- Siège social :
59, route d'Agen,
44310 Estillac
Tél. : 05 53 68 00 10
Fax : 05 53 96 21 92
- Président : David Tarrago
contact@callistosystem.com
- www.callistosystem.com

trimestriel. Tous les semestres, un séminaire réseau permet aux franchisés et au franchiseur de travailler conjointement sur l'informatique, la sélection des fournisseurs, les matériaux, les nouveaux outils...

Si le métier semble difficile et plus approprié à des hommes qu'à des femmes, il n'en demeure pas moins que *Callisto System* a toutes les cartes en main pour séduire en 2008

et dans les années à venir de nombreux candidats à la franchise. Si les villes à prendre en priorité sont La Rochelle, Nantes, Montpellier, Marseille, Lyon et Paris, le réseau étudie tout projet de nouvelle implantation. Dans le panorama des jeunes réseaux prometteurs, voici un nom qu'il faut à tout prix retenir. ■

V.L.



David Tarrago, le P.d.g., s'investit à 100 % aux côtés de ses franchisés.

Infos & chiffres clés *Callisto System*

- Date de création de la société : 1974
- Date de développement en franchise : 2006
- Nombres d'agences : 7 en propre et 8 en franchises (juillet 2008)
- Nature du contrat : franchise
- Droit d'entrée : 14 800 €
- Formation : 12 000 €
- Redevance proportionnelle d'exploitation : 5% du CA
- Redevance publicitaire : 2% du CA HT pour le FCP
- CAT HT cumulé du réseau : 2,369 M€ (1er juillet 2007 au 30 juin 2008)
- CA HT moyen par unité : 180 000 € (après un an d'exercice)