

LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | MARS 2012 | N° 14

Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?



C'est un fait : près de 2 dirigeants de TPE, PME ou PMI sur 3 sont en charge du développement commercial de leur entreprise en plus d'être gestionnaires, managers, techniciens, administratifs... Ce qui les confronte à deux difficultés principales : le manque de temps et de méthode. Partant de ce constat, le réseau **Prospactive** propose aux entrepreneurs d'externaliser leur développement commercial à partir d'un concept de franchise de développement innovant et éprouvé.

Devenez expert du réseau de franchise Prospactive, enseigne spécialisée dans le développement commercial des PME, leader du marché français et présente à l'international ...

Développer son Chiffre d'Affaires, accroître ses parts de marché, établir des projections de développement fondées, est pour les entrepreneurs un impératif d'autant plus crucial que le contexte économique est incertain.

Trouver des solutions réalistes adaptées à la taille et aux moyens de chaque entreprise pour améliorer sa performance commerciale, c'est la mission de la soixantaine de cabinets **Prospactive** implantés un peu partout en France y compris l'île de la Réunion (l'enseigne se développe aussi en master franchise dans 5 pays : Maroc, Portugal, Italie, Espagne, Belgique). En conséquence, rien d'étonnant à ce qu'un nombre croissant d'entrepreneurs fait appel aux services **Prospactive**, d'autant que le réseau, leader sur son créneau, jouit d'une renommée toujours grandissante au su de l'efficacité constante de ses interventions.

Avec l'intervention des experts **Prospactive**, les dirigeants des PME non seulement profitent des conseils donnés par les experts **Prospactive** mais acquièrent des savoir-faire et utilisent des outils marketing spécifiques pour obtenir, à terme, une organisation commerciale efficace et structurée, génératrice de résultats.

La démarche des experts se décline en trois phases : définir une stratégie commerciale à partir d'un audit complet de l'entreprise, mettre en œuvre des plans d'action, mesurer leur efficacité.

Une démarche qui s'appuie directement sur les méthodes prônées par Frédéric Liotard - créateur de la société **Prospactive** en 1995 et dirigeant du réseau - dans son livre « Programmez votre réussite commerciale » (Format édition, 2006), et que tous les experts en développement commercial de la franchise **Prospactive** suivent. Uniformité de méthodes mais aussi d'outils (packagés à 100%) rendue possible grâce à la création d'une plate-forme collaborative permettant à chaque expert, où qu'il se situe, d'avoir accès à ses ressources (fichiers clients et prospects, agenda, tableaux de bord...) et de communiquer avec le siège ou ses partenaires de réseau.

La cohérence des actions menées par l'ensemble des experts est une garantie de qualité pour les clients du réseau **Prospactive**, dont le développement en franchise devrait s'accélérer dans les années à venir (objectif de 120 cabinets à l'horizon 2015).

Le réseau **Prospactive** met tout en œuvre pour faire de ses membres franchisés des experts en développement commercial ; des experts autonomes mais non isolés, grâce à une formation initiale complète (4 semaines au siège du franchiseur et sur le terrain), une mise à disposition d'outils et de méthodes immédiatement opérationnels, une formation permanente (programme annuel de formations sur différents thèmes via, notamment, des conférences/formations hebdomadaires en ligne ...), une assistance active au lancement de la franchise (dossier de presse personnalisé, organisation et animation d'un événementiel de lancement, assistance terrain, technique et métier...), une assistance technique permanente (support métier, hotline informatique, assistance relation-clients, support marketing/communication...), une animation de réseau dynamique (échanges permanents avec le siège et les franchisés, mise en place de groupes régionaux, réunions mensuelles régionales, participation collective à des salons, convention annuelle et université d'été...), une communication opérationnelle (brochures client, flyers, magazine « Essentiel PME », e-mailings personnalisés).

Devenir franchisé **Prospactive**, c'est aussi, en bénéficiant du droit d'utiliser la marque **Prospactive**, jouir d'emblée d'une forte notoriété auprès des chefs d'entreprise et des institutionnels (Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambres de Métiers et de l'Artisanat, ...), ces derniers missionnant régulièrement les experts du réseau pour piloter ensemble, dans des actions collectives, des centaines d'entreprises.

Les franchisés **Prospactive** sont d'anciens commerciaux, responsables commerciaux, directeurs commerciaux, directeurs des ventes, directeurs marketing, responsables du développement, chefs de secteur, dirigeants de PME (...); ils sont issus de formations diverses, ont des parcours professionnels variés mais se sont retrouvés dans le concept **Prospactive**. Si vous maîtrisez la relation commerciale et pouvez vous prévaloir d'une expérience réussie dans la fonction commerciale, si vous êtes ambitieux, réactif, autonome, responsable, volontaire, venez les rejoindre, leur expérience et la force du réseau **Prospactive** seront derrière vous.

Christian ENART - Service Presse CSF
Journaliste spécialisé | www.choisir-sa-franchise.com