

## Interview de Barry Bouthillier, développeur des réseaux de Franchise Domicile

Lille, le 28 Mai 2009



### Toute-la-franchise.com : Pouvez-vous vous présenter ?

Barry Bouthillier, gérant de Franchise Domicile, qui anime et développe les réseaux Flash Dimension, i-Prisma, Double Cheese, Mag'ink, Pixelium et Personna-Lisez. Formation en commerce international.

J'ai fait le choix d'un développement de nos marques en réseau pour un développement plus rapide qu'en propre et pour atteindre un certain niveau de notoriété dans les niches qui nous concernent.

### TLF : Pouvez-vous présenter votre enseigne ?

Franchise Domicile est une enseigne spécialisée dans la création et le développement d'activités commerciales exploitables depuis le domicile et spécialisées dans la personnalisation de produits et/ou de prestations de service. Les secteurs d'activité nous concernant sont : la photo, la déco, la communication, l'événementiel, l'édition, le cadeau...

Toutes marques confondues, nous pouvons justifier de plus de 100 implantations, en France et à l'étranger. Notre développement pour les marques actuelles est actif et nous innovons déjà dans de nouvelles idées qui verront le jour progressivement. Notre objectif est de devenir la référence sur le créneau de la personnalisation.

### TLF : Comment êtes-vous structurés ?

La centrale se trouve à Lille. Nous maîtrisons l'ensemble des services en interne : centrale d'achat, sourcing, veille commerciale, animation réseau, développement... Nous n'externalisons aucune tâche.

Nous sommes actuellement à l'étude pour l'ouverture d'un bureau à Madrid depuis lequel s'opérera le développement de nos concepts pour les pays hispanophones.

### TLF : Quelle est votre concurrence ?

A l'échelle de nos niches, donc celle qui nous concerne directement, la concurrence porte sur certaines de nos activités comme la photo sculpture par exemple.

### TLF : Quels sont les éléments de différenciation par rapport à celle-ci ?

Pour les Licences concernés par la concurrence, il y a bien sûr des éléments de distinction, et ils sont nombreux d'ailleurs. Les différences portent sur plusieurs points et sont de différentes natures : rapidité de fabrication, qualité produit, richesse des gammes, méthodes de commercialisation, les perspectives de développement...

D'un point de vue plus général, notre force la plus importante porte sur le simple fait que nous innovons régulièrement. Notre structure est bien organisée et permet de répondre plutôt sérieusement aux différentes demandes de nos adhérents, sur le plan commercial comme sur le plan technique.

### TLF : Quelle différence apportez-vous ? En quoi votre concept se démarque-t-il ?

Je dois avouer apprécier la concurrence. Elle nous fait avancer et nous pousse à nous démarquer d'une manière ou d'une autre, ce qui semble plaire à nos candidats qui sentent dans notre travail du sérieux, de la qualité et de l'avenir.

Aussi, nous avons opté pour une politique de transparence. L'actualité de nos réseaux est régulièrement mise en ligne sur notre portail [www.franchise-domicile.com](http://www.franchise-domicile.com).

Cette transparence plaît également à nos candidats.



**TLF : Où en êtes-vous dans votre développement ? Avez-vous atteint vos objectifs d'implantation ?**

Depuis le lancement de notre premier réseau, nos objectifs ont toujours été atteints en termes d'implantations. Parmi nos Licenciés, nous comptons aussi des personnes qui explosent les objectifs. Nous avons par exemple dernièrement communiqué sur les résultats de M. Legrand, notre Licencié Flash Dimension de Metz, qui a vendu plus de 1 200 photo sculptures au mois de Décembre... Avec de telles ventes, l'investissement pour le concept s'amortit en quelques semaines.

**TLF : Quels sont les moyens développés pour atteindre vos objectifs ?**

Nous mettons tout en œuvre pour atteindre nos objectifs. Pour les concepts existants, nous travaillons à mettre au point des nouveautés qui vont, soit faciliter la fabrication, améliorer la qualité du produit, enrichir la gamme, soit faire progresser les outils de vente : sites internet, documents de prospection, partenariats...

Par ailleurs, nous travaillons à la mise au point de nouveaux concepts, dont nos Licenciés peuvent profiter en priorité, en vue d'assurer une pérennité pour leur entreprise.

**TLF : Quels sont vos objectifs pour 2009 ? et pour 2010 ?**

2 nouveaux concepts devraient voir le jour d'ici à la fin 2009. Pour 2010, idem, nous avons un projet très lourd en cours développement. Une neuvième marque arrivera en 2010. Le projet d'ouvrir une boutique pilote à Lille s'enchaînera dans la foulée. On y trouvera l'ensemble de nos marques. Un autre mode de développement s'appliquera à nous le moment venu... Je ne peux pas en dire plus pour l'instant.

**TLF : Quels sont les 4 raisons qui vous ont fait choisir la franchise comme mode de développement ?**

- économies d'échelle
- partage d'expériences
- accélération du développement
- notoriété

**TLF : Avez-vous des projets à l'international ?**

Oui, en ce sens que tous les concepts que nous lançons sont prévus pour un développement à l'export. Cela s'explique en partie par des convictions personnelles. J'ai en effet un goût prononcé pour le commerce international, ayant vécu de nombreuses expériences à l'étranger et parlant l'anglais, l'allemand et l'espagnol.

De plus, nos produits, quels qu'ils soient, ont un avenir dans tous les pays, quel que soit leur niveau de développement.

**TLF : Quelles sont les erreurs que vous ne recommenceriez pas si vous démarriez votre réseau maintenant ?**

Au niveau du recrutement, il est nécessaire d'être vigilant et sincère. Nos concepts sont accessibles d'un point de vue investissement. Mais cela n'enlève pas toute la partie commerciale et prospection que représente la création d'une entreprise. Je préfère désormais prévenir mes candidats qu'eux et eux seuls sont responsables de leurs résultats, en disposant de notre soutien bien sûr. Mais comme dirait l'autre, on a rien sans rien. Cela est très clair. Un travail de qualité finit forcément par générer de très bons résultats.

**TLF : Quels sont les freins à votre développement ?**

Peut être le niveau d'investissement requis pour rejoindre l'un de nos réseaux. Nous demandons 9 990 euros H.T. Cela constitue naturellement un avantage car les risques sont limités pour les personnes qui nous font confiance et que bien souvent, nos candidats sont en situation d'autofinancement.

En revanche, ce petit investissement peut aussi désintéresser un certain profil d'entrepreneurs. Cela peut éventuellement décrédibiliser nos concepts en quelque sorte. Alors, nous travaillons à démontrer le contraire à ces personnes...



**TLF : Si vous avez besoin de locaux commerciaux, comment trouvez-vous vos emplacements ?**

Nous n'avons pas besoins de locaux commerciaux. Les activités que nous proposons sont toutes exploitables depuis le domicile. Mais nous y viendrons en temps voulu, comme précisé plus tôt.

**RECRUTEMENT :**

**TLF : Quelle est votre politique de recrutement, pourquoi ?**

Nous recrutons principalement sur trois critères :

- la motivation
- les affinités de nos candidats à l'égard de nos gammes
- l'expérience commerciale (pour savoir cibler ses objectifs et mettre en place des actions)

Nos produits sont faciles à vendre car personnalisés. Nous touchons aux émotions, à l'affectif... Pas de compétences commerciales « pures » particulières.

**TLF : Quelle procédure de sélection avez-vous adoptée ?**

Nous recevons nos candidats dans nos locaux. D'abord pour faire connaissance, considérant que c'est avant tout un échange à dimension humaine. Mais aussi et surtout pour leur montrer nos différentes Licences, faire des démonstrations... Suite à ces rencontres, le candidat dispose de temps pour mûrir sa réflexion, jusqu'à la journée de formation.

**TLF : Quel est le parcours d'un candidat ?**

Nos candidats ont tous des parcours très différents. Cela présente l'avantage de pouvoir profiter d'expériences diverses et variées. Chacun peut apporter sa pierre à l'édifice, quel que soit son parcours.

**TLF : De quel apport personnel doit-il disposer ?**

L'apport minimum dont il doit disposer est de 9 990 euros + TVA.

**TLF : Quel est l'investissement global ?**

Encore une fois, 9 990 euros + TVA. Il faut aussi prévoir un peu de trésorerie pour un premier stock de matières premières conséquent et les premières semaines de prospection. Disons autour de 15 000 euros pour commencer dans de bonnes conditions.

Cet investissement met tout à disposition de notre nouvel adhérent pour qu'il puisse fabriquer et commercialiser nos produits très rapidement.

**TLF : Une fois la candidature d'un candidat validée, quelle est la procédure d'intégration ?**

Une fois la candidature validée, nous fixons une date pour la journée de formation. C'est une journée durant laquelle nous transmettons notre savoir-faire. A la fin de cette journée, le Licencié repart avec l'ensemble du matériel.

**TLF : Quel est le délai moyen de recrutement d'un candidat ?**

C'est assez difficile à dire. Certaines personnes vont très vite pour se décider, d'autres plus lentement. Disons qu'en moyenne, il faut compter autour de 3 mois.



**TLF : Quelle est la durée de la formation ? Comment s'articule-t-elle ?**

Notre formation porte essentiellement sur la partie fabrication. Elle dure de 1 à 2 journées, en fonction des compétences infographiques du candidat. Puis, ce dernier est invité à nous contacter quand il le désire pour ses questions d'ordre technique ou commercial. Nous soutenons du mieux que possible nos adhérents, surtout pendant les premiers mois de l'intégration au réseau.

**TLF : Pratiquez-vous l'immersion dans un point de vente ? Si positif, combien de temps ?**

Non. Les activités se lancent depuis le domicile. Il n'y pas de points de vente.

**EN ACTIVITE :**

**TLF : Votre nouveau franchisé, peut il compter sur votre assistance régulière, opérationnelle ?**

Bien sûr. Nous sommes à leur disposition 6 jours sur 7, de Janvier à Décembre, sans interruption.

**TLF : Qu'est-ce qu'un bon franchisé pour vous ?**

Une personne qui fasse de son entreprise une réussite. Et quelqu'un satisfait de nos services.

**TLF : Qu'attendez-vous de vos franchisés ?**

Une implication et un investissement intègre et sans relâche.

**TLF : Comment sont ils impliqués au développement de votre enseigne ?**

Au fil du temps, nos franchisés se voient demander par leurs clients des choses, parfois inexistantes dans nos gammes. Ces infos nous sont remontées et cela nous donne de temps en temps de bonnes idées. Etre à l'écoute du client, c'est primordial. Considérer ses remarques, c'est nécessaire et essentiel. De cette façon, chaque adhérent contribue en quelque sorte à l'émergence de nouveaux concepts et de nouvelles idées.

**TLF : Comment s'organise la relation franchiseur/franchisé au quotidien ?**

Comme je le dis plus haut, nous garantissons une assistance permanente à nos adhérents. Des réunions vont s'organiser dans un futur proche.

Par ailleurs, nous avons mis au point un système de newsletter sur notre portail [www.franchise-domicile.com](http://www.franchise-domicile.com).