



Réseau de franchise

2010

L'année

du

Développement

Dossier de presse





Sommaire

La franchise Car'Go

P. 3 & 4

Une affaire qui roule

La suite logique d'un métier maîtrisé

Le réseau Car'Go

P. 5

Une mine de possibilités

Nouvelles formules

P. 6

Responsabilité et dynamisme : la MASTER Car'GO

Pour les pros : l'AGENT Car'Go

Témoignage

P. 7

Yvon Daim, agent Car'Go....

La franchise Car'Go

Une affaire qui roule..



Geoffroy de Saint Leger, directeur général de Car'Go, explique :

« Nous cherchons des candidats qui « collent » au profil et disposent réellement de la capacité de financement. Une fois engagés, les franchisés doivent **s'intégrer au profil** tracé dans le réseau, qui est basé sur l'**interactivité** entre les membres, car le côté relationnel a toujours été un élément incontournable dans le concept Car'Go.

L'animation est un point fort chez nous ; en plus des visites en agence, nous organisons aussi de nombreuses réunions de commissions qui permettent d'impliquer les membres du réseau à différents niveaux.

En général, nous insistons plus particulièrement sur la gestion et le recouvrement, des éléments importants dans notre métier. L'automne est une période de développement au cours de laquelle nous accompagnons nos franchisés sur la relance commerciale ».

Pionnière de la location de véhicules aux entreprises, l'enseigne savoyarde s'est positionnée dès sa création (en 1988) sur un créneau qui allait devenir « le » réservoir de développement des loueurs après l'an 2000.

C'est sur une expérience de location aux professionnels impliquant **prix, souplesse, réactivité** et adaptation que Car'Go a maintenu et développé son image de loueur « **astucieux** » offrant des services « **malins** » à des prix « **sympas** » !

C'est pourquoi les particuliers ont très vite rejoint les clients professionnels dans les agences Car'Go, pour louer des véhicules répondant à leurs besoins spécifiques de déplacement, choisir un véhicule correspondant à des critères d'utilisation précis (notamment pour le déménagement) ou simplement pour partir en vacances.

EN 1999, SURE DE SA CAPACITE A FAIRE VENIR LES CLIENTS DANS SES AGENCES, L'ENSEIGNE DUPLIQUE SON SAVOIR FAIRE EN LOCATION COURTE DUREE ET DEVIENT RESEAU DE FRANCHISE.

FICHE D'IDENTITE FRANCHISEUR 2 0 1 0

Nom de l'enseigne	Car'Go
Directeur du réseau	Philippe Soulier
Date de création de la franchise	1999
Agences en franchise	53 (France)
Agences en propre	6, dont 1 LLD - (Rhône Alpes)
Corners « Points Car'Go »	300 (France)
Licences de marque	3 (La Réunion)
Agents Car'Go	3 (France)
Totalité du réseau	365 points de vente
Membre de la	Fédération Française Franchise
Conditions d'accès	au réseau
Profil recherché	Gestionnaire et développeur
Apport de départ	50 000 €
Droit d'entrée	17 000 € (dont formation & kit démarrage)
Royalties sur CA	5%
Participation communication nationale	1%
Durée de l'engagement	5 ans
Zone d'exclusivité	Ville de + de 40 000 habitants
N° d'accès Réseau franchise & points	0825 16 17 16 www.franchise-cargo.fr

La franchise Car'Go

La suite logique d'un métier maîtrisé...



« Nous estimons que seules les entreprises imaginatives et réactives peuvent affronter la crise systémique que nous traversons. Notre fil conducteur ? Faire du commerce, au sens premier du terme ! Quand on évolue en période compliquée, l'entreprise doit s'appuyer sur une très bonne organisation, une gestion au cordeau, un relationnel fort et des salariés impliqués ... Et c'est comme cela que nous travaillons ! Parallèlement, nous effectuons de gros efforts de développement du réseau, pour être plus fort au plan national».

Ainsi s'exprime **Henry de Saint Leger, Président du directoire de Car'Go, un des rares groupes de location français indépendant au capital 100% familial.**

FICHE D'IDENTE DU LOUEUR

Raison sociale	ACT FINANCES
Secteur d'activité	Location de véhicules (courte et longue durée)
Date de création de l'entreprise	1988
Forme juridique	SA au capital de 400 000 €
Adresse du siège	38, rue du marais. ZI des landiers 73026 – Chambéry CEDEX
Téléphone /Fax	04 79 68 66 30 /04 79 68 66 51
Sites Internet	www.cargo.fr www.franchise-cargo.fr www.cargo-demenagement.fr
Effectif salarié global	86
Produits	Véhicules utilitaires, minibus : 60% Voitures de tourisme : 40%
Nombre de véhicules à la route	4400
Distribution	Carrossiers, agent auto, MRA, agences
Président du Directoire	Henry de Saint Leger

2010 : CARGO RECRUTE DANS LES VILLES SUIVANTES

STRASBOURG, MULHOUSE, PARIS, NIMES, NANCY, METZ, CAEN, BOURGES, ORLEANS,
ANGERS, LAVAL, LE MANS, AMIENS, ROANNE, CLERMONT FERRAND,
RENNES, BREST, MORLAIX, QUIMPER, FOUGERES.

En 20 ans, Car'Go a pris sa place sur le marché de la location auto de courte durée, car elle a compris l'importance d'avoir une démarche originale envers le client utilisateur. Elle a travaillé sur les techniques et les services permettant de proposer une offre encore trop rare sur le marché :

La location de proximité

Le choix du client se fait en priorité sur le prix, la qualité et la sécurité du véhicule proposé, la facilité avec laquelle se déroule la transaction. Car'Go maîtrise ce type d'offre et répercute son savoir faire dans son réseau, dont les agences peuvent ainsi satisfaire la demande de proximité, un état d'esprit dans l'air du temps !

Car'Go a choisi de mener son réseau au succès en se développant à un rythme mesuré et réfléchi.

L'EXPERIENCE DU METIER, LA REUSSITE DES FRANCHISES ET LE CONTEXTE ACTUEL FONT DE 2010 UNE ANNEE PROPICE A L'ACCELERATION DU DEVELOPPEMENT DU RESEAU.

Devenir franchisé Car'Go

Le réseau Car'Go

Une mine de possibilités !



La location de véhicules de tourisme et d'utilitaires a de très beaux jours devant elle, quand on sait qu'aujourd'hui le français a bien intégré les contraintes financières et matérielles de la propriété automobile. Ce n'est pourtant pas synonyme d'une désaffection pour la voiture, car le plaisir de conduire reste et la nécessité de se déplacer en voiture représente toujours une réalité pour 80% des français. L'impact environnemental et la sécurité de la conduite sont des éléments qui comptent pour beaucoup d'entre nous. Citadin à 50%, le français conjugue donc toutes les bonnes raisons de faire appel à la location de véhicules courte durée pour tous les besoins du quotidien et même de l'exceptionnel !

C'est pourquoi l'enseigne Car'Go a mis en place un réseau qui offre une solution adaptée à chaque professionnel implanté ou en création d'entreprise, désireux de s'impliquer dans une activité complémentaire ou principale.

- Grâce au système **Car' Assistance**, **Point Car'Go** ou **Agent Car'Go**, possibilité de mettre en place ou développer une activité complémentaire pour les carrossiers, réparateurs, dépanneurs, les personnes pratiquant un métier lié à l'automobile.
- **Franchise** et **Master Car'Go** sont destinées à ceux qui souhaitent ouvrir et exploiter une ou plusieurs agences de location auto.

PRESTATION	DROIT D'ENTREE	REDEVANCE par MOIS	TRANSMISSION du SAVOIR FAIRE	NBRE de VEHICULES en PARC	SERVICES COMPLEMENTAIRES du FRANCHISEUR
Car' Assistance (activité complémentaire)	1000 €	0	7 heures de formation	Jusqu'à 2	Véhicules, financement, assurance & assistance fournis.
Point Car'Go (activité complémentaire)	2990 €	0	14 heures de formation	Jusqu'à 6	Véhicules, financement, assurance & assistance fournis.
Agent Car'Go (activité complémentaire)	6700 €	600 €	35 heures de formation	Jusqu'à 15	Véhicules, financement jusqu'à 2 véhicules. libre au-delà ; assurance & assistance libres.
FRANCHISE Car'GO	17 000 € minimum	5% du CA + 1% communication	70 heures de formation	illimité	libre
MASTER Car'Go	50 000 €	5% du CA + 2% communication	95 heures de formation	illimité	libre

Nouvelles Formules

Responsabilité & dynamisme !



Le MASTER Car'Go

Accessible aux franchisés souhaitant évoluer et insuffler une nouvelle dynamique à leur entreprise

C'est une formule née en 2010 pour aider les franchisés dans leur commercialisation et augmenter le volume d'affaires par la création de leur propre réseau d'agents. Il faut avoir une expérience de l'enseigne en tant que franchisé, mais aussi le souhait et la possibilité de développer des activités sur un territoire géographique assez vaste.

Acquis & bénéfiques :

Le franchisé qui devient MASTER Car'Go bénéficie du droit de commercialisation de l'enseigne et de transmission du savoir faire Car'Go, avec le soutien des équipes d'animation du franchiseur. Il peut s'appuyer également sur des process et des outils de gestions qui lui sont exclusivement dédiés, obtenir une formation spécifique et un accompagnement commercial pour le développement de sa zone de chalandise. Commercialement, la prise de cette responsabilité ouvre sur une garantie d'optimisation de présence sur le terrain - en se faisant représenter par des partenaires implantés dans des zones à plus faible densité de population - assurant ainsi un service de proximité au maximum de personnes souhaitant en bénéficier.

L'AGENT Car'Go

Accessible aux entrepreneurs du milieu automobile souhaitant développer une activité complémentaire dans la location :

Situé à mi chemin entre le Point Car'Go et la franchise, le statut d'Agent Car'Go permet de limiter le droit d'entrée et d'accéder à des prestations d'accompagnement de la part de l'enseigne. C'est une formule souple et adaptée aux villes d'environ 30 000 habitants. De plus, avec la transmission d'un savoir faire et la possibilité d'offrir un choix de véhicules assez large, c'est également une transition aisée vers la création d'une agence franchisée.

Philippe Soulier, Directeur du réseau de franchise et d'agences Car'Go, présente les objectifs et les méthodes du réseau

« La réussite du réseau Car'Go est basée sur l'interactivité, ce qui crée un mouvement permanent au niveau relationnel. Il est important pour les franchisés de parler avec nous (le franchiseur) mais aussi entre eux, car cela leur permet d'échanger leurs expériences et d'éviter ainsi des erreurs. Mon équipe est constituée d'une dizaine de personnes, dont 5 développeurs, 1 animateur et 1 formateur. Dans le contexte automobile actuel, le principal travail d'un directeur de réseau est le terrain ! Je veux rencontrer le maximum de personnes pour leur faire connaître le concept et les « emmener » avec nous dans une activité valorisante, qui présente de nombreuses ouvertures.

Et vos priorités ?

Nos priorités sont accordées à la gestion, pour que nos franchisés puissent être efficaces et évoluer de manière sereine. Le réseau doit être constitué de maillons forts, fiables et référents, pour promouvoir la location et se développer harmonieusement dans le contexte actuel.

Nos 2 axes principaux sont « l'hyper gestion » et le commercial sur le terrain ».

Témoignage

Yvon Daim, Agent Car'Go

Il exploite BALESMES AUTO à Descartes et devient Agent Car'Go à Châtellerault.

Professionnel de l'automobile, ancien agent d'un constructeur, les circonstances du marché l'ont fait évoluer vers un autre métier, qui l'a poussé à adopter le statut de MRA.

Yvon Daim explique ses motivations au changement :

« Je subissais une baisse d'activité qui m'a incité à chercher une nouvelle formule. Je trouvais que la location auto était une bonne idée et je me suis mis en quête d'une enseigne à laquelle m'affilier. A ce moment, j'ai été contacté spontanément par Car'Go, via un fax me proposant de devenir **Point Car'Go**. Cela tombait bien, aussi ai-je demandé à rencontrer quelqu'un. L'animateur du réseau est venu me voir, le concept me convenait et j'ai signé le partenariat dans la foulée, en 2005 ».

Après avoir exploité un **Point Car'Go** pendant 2 ans avec une première voiture, **Yvon Daim** voit les possibilités de développement, grâce à un utilitaire supplémentaire. 2 ans plus tard, la demande croissante de la clientèle l'emmène un peu plus loin, cette réflexion coïncidant avec la baisse des activités « mécanique » et « vente de VN ». L'orientation vers la location se précise, il reprend la discussion avec le franchiseur et décide **d'adopter le tout nouveau statut d'Agent Car'Go**, au début 2010. Il est d'ailleurs en France le premier **Point Car'Go** à devenir **Agent** !

Désormais, la problématique est de mettre en adéquation la demande croissante de la clientèle et le besoin d'acquérir plus de véhicules, en tenant compte du phénomène induit : la commercialisation ne serait pas assurée sur l'unique zone de chalandise de Descartes (4500 habitants). Yvon décide donc d'ouvrir une agence à Châtellerault (36 000 habitants, à 23 km de sa première implantation) ce **qui le fait entrer dans un autre « format » professionnel.**

Parcours :

“ J'ai trouvé assez facilement un local à louer dans une zone commerciale et j'ai recruté une personne ayant une formation commerciale. Je fais une parenthèse sur le fait que le métier d'agent de comptoir est attractif, du fait des relations agréables qui s'établissent généralement avec la clientèle (que je différencie de celles qu'on peut avoir dans un atelier de mécanique !)

J'ai maintenant 9 véhicules : 4 utilitaires, 4 véhicules de tourisme et 1 minibus, que je fais tourner sur les 2 agences.

Prochains objectifs :

Passer à 15 voitures d'ici 2 ans. Les indicateurs que j'ai pour l'instant sont plutôt favorables, je m'adresse aux particuliers et aux artisans commerçants. Je loue beaucoup de 23 m3 pour les déménagements, l'enseigne à laquelle j'appartiens ayant fait de gros efforts dans ce domaine.

A quand la franchise ?

Bonne question ! C'est dans les prévisions à long terme, car il y a du potentiel. ”

