



Contact presse : Agence ainsi com'
Isabelle Briglia. Tél. 04 79 34 92 82
isabelle.briglia@ainsicom.net

Chambéry, 16 mars 2010

Le réseau de franchise Car'Go a choisi son directeur

Entré chez Car'Go en juin 1999, Philippe Soulier fait preuve de fidélité et d'implication, puisqu'il vient de passer la barre des 10 ans de présence dans une entreprise qui ne cesse de développer de nouveaux projets autour de la location de véhicules.

Philippe Soulier, Directeur du réseau de franchise

Cursus

A 47 ans, ce «fan» de LCD vient de trouver la suite logique à un cursus sans faute chez Car'Go. Entré comme directeur d'exploitation de 3 agences à Grenoble (il y passe 2 ans), il s'attèle ensuite pendant 8 ans au développement commercial de la franchise en tant que développeur et animateur du réseau. Rôdé au concept, expérimenté en franchise et féru de relationnel, c'est donc assez logiquement qu'il prend la direction du réseau Car'Go, qui inclut la franchise, les points Car'Go et les agents Car'Go*. *nouveau statut, voir plus loin.



Mission

Pérenniser et développer le réseau, mettre en place et faire fonctionner de nouveaux produits de franchise (comme le statut d'agent Car'Go et d'un futur produit dont la sortie est annoncée pour le printemps).

3 questions à Philippe Soulier

Quel est votre objectif principal ?

« Au bout de 6 mois d'exploitation (avec une équipe d'une dizaine de personnes, dont 5 développeurs, 1 animateur et 1 formateur) et dans le contexte automobile actuel, mon principal travail 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.

Le réseau se compose de 54 unités franchisées ; pourquoi cette baisse de quelques unités par rapport à l'an dernier ?

Les franchisés les plus fragiles n'ont pas réussi à surmonter la crise. Ce sont notamment ceux qui ne sont pas entrés à 100% dans le concept... Etre franchisé, c'est aussi accepter de suivre les règles qui permettent de réussir !...

Le statut d'agent Car'Go , c'est nouveau et ça marche !

Statut mis en place et testé en 2009. Aujourd'hui, il existe 3 « Agents Car'Go », implantés à Dreux, Dieppe et Saint Marcellin. Ce statut permet à des structures comme les Points Car'Go (carrossiers ou garagistes qui se dotent de 2 ou 3 véhicules en location) de développer l'activité location en « conduite accompagnée » par le franchiseur, sans toutefois arriver au niveau de la franchise ; ils peuvent ainsi exploiter plus de véhicules - au maximum 15 - et paient une redevance sur l'exploitation. Pour certains, cela peut aussi être une passerelle vers la franchise....