

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE, POURQUOI SE LANCER ?

GUILLAUME VAROBIEFF NOUS EN PARLE.

À Montpellier, le 13 mars 2024 - Créer son entreprise tout en bénéficiant d'un soutien, d'une expertise, de la notoriété d'une marque et de son image, d'une rentabilité rapide. Nombreux sont les avantages à se lancer en franchise, mais encore faut-il bien la choisir. Guillaume Varobieff, directeur général de l'enseigne Repar'stores nous en parle.

ENTREPRENDRE OUI, MAIS EN LIMITANT LES RISQUES.

Qui n'a jamais rêvé de devenir son propre patron ? De mener les rênes de son entreprise, de fixer son propre cap ? Et pourtant, sauter le pas fait peur, comporte des risques, et même des inconvénients, bien réels. La franchise, pourtant, semble être une bonne alternative pour limiter les risques. On en parle.

"Si j'avais un conseil pour un jeune entrepreneur ? Ce serait de choisir un concept qui a, idéalement, déjà fait ses preuves et qui partage avec ses collaborateurs/ ses franchisés, son expérience et son expertise du marché. J'opterai également pour un modèle économique aux charges d'exploitation faibles, pour assurer une rentabilité rapide." s'exprime Guillaume Varobieff, directeur général Repar'stores.

C'est le désir d'indépendance qui pousse souvent un entrepreneur à créer son activité, et *"la franchise est un joli tremplin"* ajoute Guillaume Varobieff.

Car devenir indépendant, oui, mais il est aussi très important de savoir bien s'entourer. Le réseau de franchise est là pour épauler ses franchisés, les former, les faire grandir, leur divulguer les meilleures pratiques et outils, afin d'en faire des chefs d'entreprise heureux et épanouis. Une aide est souvent apportée dans le plan de financement, et de développement. Bien plus qu'un accompagnement au démarrage, le soutien est présent dans la durée.

DÉVELOPPER UNE OFFRE PRÉSENTANT UNE VALEUR CONSIDÉRABLE AU YEUX DES CLIENTS.

15 ans et déjà culte. Guillaume Varobieff a fait de Repar'stores, une enseigne française qui "répare plutôt que remplace", une valeur considérable aux yeux des clients. Depuis sa création en 2009, elle ne cesse de s'étendre, y compris à l'étranger.

Le réseau a atteint en 2023 un chiffre d'affaires de 89 millions d'euros pour les franchisés et de 50 millions d'euros pour la tête de réseau, et couvre l'ensemble du territoire avec plus de 300 franchises rien qu'en France.

"Tout est une question de concept." s'exprime-t-il. "C'est le concept qui va conquérir le coeur des clients, les marchés, ses collaborateurs." Sans oublier, les valeurs de l'entreprise. "Chez Repar'stores, les clients et les franchisés nous appellent pour faire partie de cette grande famille."

Entreprendre, avec du sens. Entreprendre sans se consumer. Entreprendre, et changer un peu les choses. Voilà pourquoi se lancer - avec Repar'stores.



À propos de Repar'stores

Fondée en 2009, Repar'stores est la première entreprise nationale de réparation et de modernisation de stores et volets roulants toutes marques. En 2023, le chiffre d'affaires est de 89 millions d'euros pour les franchisés et de 50 millions d'euros pour la tête de réseau. Repar'stores s'affiche comme un réseau fort ayant dépassé le cap des 300 agences.

En 2023, Repar'stores a réalisé une enquête de satisfaction globale avec l'Indicateur de la Franchise (organisme d'enquête indépendant) auprès de ses franchisés et a obtenu des résultats inédits pour un réseau de cette taille avec **96% de satisfaction générale.**

