



Communiqué de presse – Portrait d'un franchisé

« Stores de France : un réseau où il fait bon se lancer pour changer de vie »

Vincent Lagorce, concessionnaire Stores de France à Bordeaux depuis janvier 2015, est l'un des nouveaux franchisés à s'être installés l'an dernier. Il revient sur les clés des succès qu'il a rencontrés depuis le lancement de son activité.

Caen, le 22 mars 2016 – En 2015, [Stores de France](http://www.storesdefrance.com/), réseau de distribution de protections solaires sur mesure (stores intérieurs et extérieurs, pergolas, voiles d'ombrages, films sur vitrages...) à destination des particuliers, entreprises et collectivités, a ouvert 5 nouvelles franchises en 2015 dont celle de Bordeaux dirigée par Vincent Lagorce. Cet ancien conducteur de travaux qui opérait depuis près de 15 ans dans un grand groupe français du BTP et cherchait un nouveau souffle professionnel tout en restant dans la région bordelaise, s'est en effet lancé dans l'aventure de la franchise avec un retour sur investissement déjà concluant après seulement un an d'activité.

Un marché porteur

Le chiffre d'affaires 2015 de la franchise de Bordeaux a avoisiné les 200 000 euros sur la 1^{ère} année d'activité, ce qui est d'autant plus satisfaisant que l'apport initial requis est modéré (20 000 euros). Stores de France mise en effet sur un modèle sans point de vente ni showroom, compensés par un très large catalogue de références et une capacité d'approvisionnement très rapide de la part de ses partenaires industriels fabricants.

Le secteur est quant à lui porteur : la demande de solutions sur mesure en protections solaires est plutôt forte, avec une grande variété de profils clients – particuliers, entreprises, collectivités. Ce segment du secteur du second-œuvre Bâtiment est aussi porté par l'arrivée de nombreuses innovations (modularité des équipements, motorisations, intégration de LEDs, matériaux inédits, personnalisation, systèmes connectés, etc.), confortées par l'adoption de plus en plus fréquente d'une approche « esthétique » que Stores de France promeut depuis sa création.

Une dynamique de proximité au sein du réseau

Ses succès, Vincent Lagorce les doit aussi au soutien qu'il a trouvé au sein du réseau auprès des autres franchisés expérimentés. Outre l'accès à plusieurs formations, le fondateur, Jean-Marc Désert, s'est mobilisé dès le départ pour l'accompagner dans ses démarches commerciales et sur le terrain à la rencontre des clients. C'est Jean-Marc Désert qui s'occupe et décharge donc les franchisés de la sélection et des négociations avec les fabricants et fournisseurs ainsi que de la mise à disposition des différents supports marketing du réseau pour assurer une bonne visibilité des franchisés localement.

Vincent Lagorce a par ailleurs pu échanger régulièrement avec ses collègues, en particulier de Toulouse et de Salon de Provence, pour trouver des réponses appropriées aux demandes plus spécifiques qui étaient formulées par ses premiers clients. Enfin, il bénéficie d'outils mis en place pour le réseau qui viennent soutenir sa démarche de prospection commerciale, tel que Google Adwords.

« Cette nouvelle aventure professionnelle répond au projet que je voulais mener : à savoir lancer ma propre activité entrepreneuriale sans être isolé et dans un secteur avec un réel potentiel de développement. Le réseau Stores de France le permet tout à fait, avec des perspectives de croissance réelles et une prise de risque financier modérée pour ce type d'activité, sans oublier la richesse humaine du réseau », souligne Vincent Lagorce.

2016 sera une année avec de nouveaux défis : évolution du portefeuille client, lancement de nouveaux types de chantiers, et peut être déjà, une 1^{ère} embauche. Une affaire qui marche donc et qui reste à suivre.

A propos de Stores de France - <http://www.storesdefrance.com/>

Stores de France commercialise et installe des solutions de protection solaire décoratives pour l'intérieur et l'extérieur, à destination des particuliers, des entreprises et des collectivités. L'aventure débute en 2002 avec la création du 1er pilote à Salon de Provence. Elle se poursuit à Caen depuis 2009 avec le développement d'un réseau de concessionnaires franchises sur tout le territoire. Aujourd'hui le réseau compte 12 agences et poursuit son développement dans l'Hexagone. L'excellence Stores de France accompagne les clients les plus exigeants, Palais des Papes à Avignon, Musée d'Orsay à Paris, EDF EPR à Flamanville pour ne citer qu'eux.

Contacts médias : Green Lemon Communication

Laurence Le Masle - l.masle@greenlemoncommunication.com - 06 13 56 23 98

Claire Flin – claireflin@gmail.com - 06 95 41 95 90