

04/05/10

J.-F. Charvat (ADA) : « Nous innovons en permanence pour répondre aux besoins des consommateurs »

, Interview réalisée par la rédaction et relue par l'enseigne

Positionné sur le marché de la location de véhicules à prix discount, ADA multiplie les offres auprès des clients et mise sur l'accompagnement de ses franchisés. Formations, service juridique et centrale d'achat. Jean-François Charvat, le directeur de la franchise, nous présente les outils qui soutiennent la croissance du réseau.



Crédits photo : Droits Réservés Jean-François Charvat, directeur de la franchise, ADA S.A

L'originalité de votre concept ?

Avec plus de 480 agences, ADA dispose du maillage le plus important sur le marché de la location de véhicules en France. Nous nous positionnons sur le marché porteur de la proximité, principalement en ville et dans leur périphérie mais aussi dans les secteurs plus ruraux. Nous

Évaluation du site

Les Échos de la Franchise émane du Groupe Les Échos. Le site s'adresse aux franchiseurs, franchisés et futurs franchisés. Il leur propose des outils de mise en relation, des dossiers ainsi que l'actualité de la franchise au sens large.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* :8

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

offrons à nos clients une très large de gamme de véhicules particuliers et utilitaires à des tarifs très attractifs.

Valeur ajoutée par rapport au marché ? Location de deux roues avec Holiday Bikes, espace de stockage avec ADABOX. Au-delà de la location classique de voitures et d'utilitaires, nous innovons en permanence pour répondre aux besoins des consommateurs. Début 2008, nous avons ainsi lancé l'auto-partage à travers le concept ADA malin qui propose aux clients de louer un véhicule particulier ou utilitaire à l'heure. Nous étions également précurseurs en lançant le rachat de franchise pour les véhicules utilitaires. Ces efforts profitent à nos franchisés : en 2009, nos agences de proximité (hors gares et aéroports) ont vu leur chiffre d'affaires progresser de 2,1 % dans un contexte de crise. Aujourd'hui, une agence ADA implantée dans une grande ville voit son chiffre d'affaires annuel tourner autour de 500 000 € hors-taxes. Nous mettons également à disposition de nos franchisés une centrale d'achat de véhicules ce qui nous permet de disposer d'un parc moyen de 8 500 véhicules régulièrement renouvelés. Nous bénéficions aussi de tarifs préférentiels très attractifs auprès des assureurs, des professionnels de l'assistance et de nombreux partenaires tels que les opérateurs de téléphonie, cabinets d'expertise comptable. Quels sont les points-clés de votre accompagnement ?

Grâce à ses 7 responsables de région, ADA offre à ses franchisés une assistance permanente sur le terrain, depuis les premières étapes du recrutement jusqu'à la fin du contrat de franchise. A la fois développeurs et animateurs, les responsables de région aident les candidats à faire l'étude d'implantation, le montage financier, la réalisation du business plan, les démarches administratives pour la création de société et leur première commande de véhicules. La formation théorique des franchisés se déroule pendant une semaine au siège de l'enseigne. Elle est suivie d'un stage pratique en agences de 4 à 8 semaines, selon le profil du candidat, et réalisé sous le contrôle d'un franchisé et du responsable de région. Tout au long de leur contrat, les franchisés ont accès à une hotline informatique, ainsi qu'à un service de conseils juridiques.

Multi-franchise

Les franchisés ADA ont en moyenne 2 points de vente de l'enseigne.

Comités d'entreprise, compagnies d'assurance et d'assistance, tour operators. Pour apporter de la clientèle à ses franchisés, ADA noue des relations commerciales avec de nombreuses sociétés ayant besoin de recourir à la location de véhicules partout en France. Nous misons également sur la publicité et les nouvelles technologies. Nous organisons chaque année une grande campagne télévisée pendant 23 semaines sur France 2 et France 3. Nous avons conçu et développé un site Internet marchand qui génère aujourd'hui plus de 10 % du chiffre d'affaires global de l'enseigne et qui a été élu 2ème meilleur site de location de véhicules en 2009 (**Travel d' or**).