

## Espace Chantier : un concept pour les installations provisoires

**D**e la location de matériel destiné à la mise en place de chantiers dans le domaine du bâtiment et des travaux publics, des contrats d'entretien, de la maintenance, de l'installation de bungalows et de leurs raccordements... Espace Chantier décline un concept de logistique, c'est-à-dire la mise en place d'"installations provisoires", ainsi que le souligne sa signature. Son concepteur, Serge Miguel, s'appuie sur son expérience passée de salarié dans ce domaine. "Je cherchais à me mettre à mon compte et j'ai réalisé qu'il existe un créneau à développer. Avant de me lancer, j'ai réalisé pendant deux ans une étude de marché."

Le potentiel qu'il pressent l'incite à créer un centre pilote à Valff, dans le Bas-Rhin, en avril 2003. Le succès de son entreprise le conduit à envisager le développement de son affaire. "J'ai pensé à la franchise." En 2005, Serge Miguel rencontre des spécialistes et commence à élaborer son projet, tout en continuant de faire fonctionner le centre pilote. "Nous avons mis en place les outils de la franchise, dont le manuel

*opérateur, et nous avons amorcé le recrutement à la fin de l'année dernière."*

Deux candidats potentiels, à Lille, ont été séduits par le concept, ils pourraient signer dans le courant du premier trimestre. Une localisation qui intéresse l'enseigne car ce secteur géographique est "fortement industrialisé et pas trop loin de l'Alsace".

Plus largement, l'enseigne souhaite se déployer dans un premier temps sur le trajet du futur TGV Est. Et désire amorcer son développement avec quatre ouvertures cette année.

"Nous privilégions des candidats issus du BTP", par exemple des techniciens du bâtiment ou des personnes qui possèdent une bonne connaissance de l'aspect commercial. Avec la capacité de gérer une équipe. Espace Chantier apporte une formation initiale de cinq semaines, la tête de réseau sera présente au démarrage de l'activité du franchisé et par la suite, ce dernier recevra sa visite. Les adhérents du réseau bénéficieront de la centrale d'achat et de référencement. ■



Serge Miguel, le concepteur d'Espace Chantier.

## Loding franchise son concept de chaussure haut de gamme

**U**n savoir-faire enrichi de dix ans d'expérience et porté par un développement succursaliste, Loding entreprend une expression en franchise de son concept de chaussures, chemises et accessoires pour hommes.

Un large choix de produits, un prix unique de cent trente euros quel que soit le modèle, un rapport qualité/prix et des collections permanentes sont autant d'éléments différenciateurs de l'enseigne, et ce, sur un positionnement haut de gamme. "Nous proposons des chaussures cuir pleine fleur, nos modèles sont cousus Goodyear", souligne Michel Gozlan, le président-directeur général.

Après l'ouverture de son premier point de vente dans le huitième arrondissement à Paris, Loding a confirmé sa présence dans la capitale avec huit implantations supplémentaires et a commencé à investir la province avec l'installation de deux points de vente, à Toulouse et à Nantes.

De façon à asseoir sa notoriété, l'enseigne fait le choix du commerce organisé. Non pas en commission-affiliation, type de contrat souvent utilisé sur ce marché, mais en franchise, mode qui est "plus impliquant pour l'adhérent du réseau".

Dans un premier temps, c'est aux salariés de

l'entreprise, la plupart responsables de magasin, que Loding destine son concept. Cinq points de vente à Paris et celui de Toulouse doivent donc devenir franchisés.

Un démarrage qui répond aussi à une demande, "des personnes nous approchent, elles viennent de la chaussure ou bien du textile",

précise Michel Gozlan. Des demandes qui émanent de personnes dans de grandes villes régionales. Des métropoles, comme Lille, Strasbourg, Lyon et Marseille, pourraient représenter les prochaines destinations de l'enseigne.

Loding, qui sera présent pour la première fois à Franchise Expo Paris, exprime son concept en centre-ville sur un emplacement n° 1 et réfléchit à des implantations en centre commercial. Avec un objectif de 3 ou 4 ouvertures en franchise et de 1 ou 2 en propre pour cette année. ■



Loding annonce sa première participation au Salon de la franchise.