



ENTREPRISES

Cotis Intérim cultive la franchise

Travail temporaire. La société lyonnaise créée en 2004 par Jean-Luc Cohen, est l'une des deux seules entreprises françaises de travail en intérim à fonctionner avec un système de franchises. Fin 2006, Cotis Intérim comptera cinq antennes.

Il aurait pu se reposer sur ses lauriers. Depuis 1998, Jean-Luc Cohen travaillait pour Herco Contact, groupe de travail temporaire lyonnais (8 agences en Rhône-Alpes) fondé par son père en 1979. Après avoir redressé la barre de l'entreprise familiale avec ses frères, en multipliant le CA par cinq (12 M€ en 2006), il décide de développer l'activité de la société. Le 1er septembre 2004, il fonde Cotis Intérim, filiale du groupe Herco. Cette nouvelle enseigne entend se développer sur un système novateur pour le milieu, la franchise. "La franchise s'inscrit dans une culture de proximité, facilitant le contact humain et la fidélité des intérimaires", explique Jean-Luc Cohen. La première antenne, spécialisée dans le BTP, ouvre dans le 9e arrondissement de Lyon, dans le quartier de Vaise. L'objectif du fondateur est de proposer plus que du travail. "Le métier a changé. Les gens viennent chercher du travail, mais également des relations humaines approfondies, un accompagnement dans les démarches d'aides proposées par le secteur (mutuelle, prêt à la consommation, prêt au logement, aide et soutien scolaire)", poursuit Jean-Luc Cohen. La charte de l'entreprise s'inscrit d'ailleurs sur les murs des agences Cotis, bien visible pour tout le monde.



5 FRANCHISES FIN 2006, UNE DE PLUS EN 2007

Le pari est en passe d'être gagné. Deux ans plus tard, l'agence lyonnaise compte 70 intérimaires. En avril 2006, une seconde franchise pilote ouvre à Grenoble. En septembre, elle regroupe déjà 45 travailleurs temporaires. Le groupe ne s'arrête pas là. Le 21 août dernier, une nouvelle antenne ouvre à Melun. Viendront ensuite

Bordeaux (18 septembre) et Saint-Etienne (20 novembre) pour 2006, et Dijon pour 2007 (15 janvier). Chez Cotis, les néo-franchisés ont en quelque sorte des droits et des devoirs. Les dirigeants des nouvelles antennes s'engagent sur un contrat de 7 ans (sans clause de non-concurrence au bout) et doivent parvenir à un objec-

L'agence de Lyon Vaise, dirigée par Raphaël Sibarita, compte près de soixante-dix intérimaires.

tif de 4 ouvertures d'agences par an et un CA de 1,7 M€ la première année. En contrepartie, ils bénéficient du savoir-faire et des avantages procurés par la maison mère : externalisation des paies et factures, externalisation de la comptabilité et de la gestion et enfin présence d'un consultant Cotis Intérim pendant les

8 premières semaines d'activité. La formule semble fonctionner. Cotis Intérim a réalisé 1,885 M€ de CA en 2005, pour un résultat net de 56 K€. Cette année, Jean-Luc Cohen table sur 4,5 M€ en prévisionnel pour un résultat net de 90 K€. Une belle promesse pour l'avenir.

FLORENT ZUCCA

Le parcours du franchisé

Un candidat à la franchise doit attendre entre trois et six mois pour intégrer le groupe Cotis Intérim.

La plupart des candidats font connaissance avec Cotis Intérim par Internet. "Nous sommes bien référencés



PHOTO : D.B.

sur Google et bien évidemment sur le site web de l'Observatoire de la franchise", explique Jean-Luc Cohen. Après une première prise de contact, le Pdg de Cotis fait parvenir au futur franchisé une plaquette Pdf de l'entreprise, ainsi qu'un dossier de candidature. "Les plus motivés nous renvoient les dossiers dans les 2 heures qui suivent", poursuit Jean-Luc Cohen. Après avoir étudié la candidature, ce dernier procède à un entretien téléphonique d'une heure à une

heure et demie, afin de mieux faire connaître la société et de s'intéresser de plus près au profil du postulant (cadre familial, apport financier). Puis le groupe accueille les plus vaillants pendant une journée sur l'un des deux sites pilotes (Lyon ou Grenoble). Les candidats rencontrent le consultant qui les suivra lors du démarrage de l'activité et sont briefés sur les techniques d'ouverture d'agences, le système informatique... Aucun papier n'est signé ce jour-là.

DIX MILLE EUROS DE DROIT D'ENTRÉE

Le futur franchisé reçoit le contrat à domicile. Un délai légal de 21 jours doit être respecté avant la signature dudit contrat. Lors de cette phase, le candidat s'acquitte de 10 000 € de droit d'entrée, ainsi que de 30 000 € pour les quinze jours de formation dispensés par le groupe. Une bible technique est donnée au, désormais, directeur d'agence, avant que Jean-Luc Cohen ne vienne valider le

démarrage d'activité sur place. A ce stade, il s'est écoulé entre trois et six mois depuis le premier contact. Le consultant de la société s'installe alors pour huit semaines afin d'assurer le lancement de la nouvelle franchise. La première année, Cotis Intérim percevra 0,5% de redevances, 1% pour les années suivantes. Depuis 2004, Jean-Luc Cohen a refusé sept dossiers de candidature.

F. Z.

Septembre 2006

Article publié

dans

l'hebdomadaire

"Affiches

Lyonnaises"

spécialisé dans

l'information

concernant les

domaines

économiques et

juridiques.