

## TRAVAIL TEMPORAIRE

# Cotis Intérim mise sur la valeur « humaine »

Cotis Intérim a été créé en septembre 2004 par Jean-Luc Cohen sur le marché du travail temporaire. Le pilote fonctionne depuis la création et le développement du réseau a été lancé en décembre 2005. Le réseau a pour objectif de couvrir l'ensemble du territoire français.

Jean-Luc Cohen décide en 1998, après avoir revendu sa première entreprise, de rejoindre la société familiale lancée par son père en 1979, *Herco Contact* et spécialisée dans l'intérim pour les métiers du second œuvre.

## Une histoire de famille

Jean-Luc Cohen et ses frères vont la restructurer et multiplier par 5 le chiffre d'affaires de *Herco Contact* en le portant à 13 M€. Conscient du fait que le travail temporaire devra se développer en réseau et que la meilleure manière est de s'appuyer sur de vrais partenaires, Jean-Luc Cohen décide de lancer le réseau *Cotis Intérim*, et crée pour l'occasion une unité pilote chargée de mettre en application le savoir-faire acquis au cours des années précédentes. Ainsi est né *Cotis Intérim* qui offre l'opportunité de bâtir sa propre entreprise de travail temporaire.

Aujourd'hui, créer des agences d'intérim nécessite de s'appuyer sur un savoir-faire, et un réseau de partenaires solides. Avec cette franchise, vous pouvez construire votre entreprise dans les meilleures conditions. Vous bénéficierez de son expérience du métier (26 ans) et de la puissance du groupe de travail temporaire. Vous êtes également porté par l'image et la notoriété d'une marque nationale. Vous aurez alors en main, toutes les clés pour devenir une véritable référence sur votre région.



## Un marché stable et prometteur

Depuis plus de vingt ans, le travail temporaire connaît une forte croissance. Il est devenu un puissant acteur économique et social. Il est une clé de la réactivité et de la rentabilité des entreprises. Véritable partenaire des entrepreneurs, l'intérim leur permet de faire face aux contraintes de flexibilité et de compétitivité sur des marchés de plus en plus exigeants. Simultanément, de plus en plus de candidats à l'emploi, jeunes ou expérimentés, choisissent l'intérim pour accéder à l'emploi et gérer leur carrière. Ce dynamisme et cette capacité à répondre aux attentes du marché de l'emploi, constituent de riches perspectives d'avenir.

## Un réseau en mouvement

Le réseau recherche aussi bien des chefs d'entreprise que des cadres

expérimentés qui souhaitent bâtir leur société. Le sens et le goût pour les ressources humaines sont des qualités essentielles, ainsi qu'une importante puissance de travail. Il est également nécessaire d'avoir un bon relationnel et d'être ouvert à la diversité. L'enseigne s'adresse également à des Développeurs qui ont l'ambition de construire leur propre réseau d'agences. La solide connaissance d'un secteur d'activité et de ces métiers constitue un atout supplémentaire.

*Cotis Intérim* privilégie les valeurs fortes que sont la culture du travail et la chaleur humaine. Le franchiseur fournit une assistance au démarrage durant les deux premiers mois, en dépêchant un consultant aux côtés du franchisé. Tout l'administratif peut être externalisé afin de laisser plus de place au développement du centre de profit. Il propose également des formations trimestrielles, ainsi qu'un département entier dédié à la franchise. L'équipe est à taille humaine et dotée d'un fort sens du « terrain ».

Le chiffre d'affaires national du travail temporaire est de 21,7 milliards d'euros (2007).

- En 2007 le chiffre d'affaires de l'activité du travail temporaire a augmenté de 6,5%.

\* source : PRISME - Syndicat des professionnels de l'intérim, services et métiers de l'emploi.

Aujourd'hui, le succès du concept permet aux franchisés *Cotis Intérim* de réaliser des taux de croissance soutenus. Une réussite qui suscite des vocations, et génère une nouvelle création d'agence tous les 40 jours (moyenne établie depuis l'ouverture du premier franchisé). ■

E.S.

## Infos & chiffres clés Cotis Intérim

- Date de création de l'entreprise : 1<sup>er</sup> Septembre 1999
- Date de création de l'entreprise en franchise : 1<sup>er</sup> Janvier 2005
- Nombre d'implantations : 17
- Apport personnel : 70 000 €
- Droit d'entrée : 10 000 €
- Surface moyenne : 60 m<sup>2</sup>
- Investissement global : 120 000 €
- CA ht moyen d'une implantation après 2 ans d'activité : 2 300 000 €
- Royalties : 1% la première année et 2 % les suivantes
- Contact : Jean-Luc Cohen, Dirigeant du Groupe  
76 rue Pierre Delore - 69008 Lyon  
Fax : 04 72 71 31 13
- [www.cotis.fr](http://www.cotis.fr)