

C. Poncelet (Shiva) : « Grâce à la franchise, mon activité a rapidement démarré »

12.05.2014, Interview de la rédaction relue par l'enseigne

“ Après plusieurs années en tant que salariée, Corinne Poncelet a tout plaqué pour devenir franchisee Shiva. En 2007, elle a ouvert son agence d'aide à l'entretien du domicile à Reims (51) et ne regrette pas d'avoir franchi le pas, à l'âge de 46 ans. ”



Crédits photo :
Corinne Poncelet, franchisee Shiva à Reims (51).

Construction du projet

CE QUI VOUS A MOTIVÉ À DEVENIR CRÉATRICE

D'ENTREPRISE ? Lorsque j'ai décidé de sauter le pas et de **créer mon entreprise Shiva**, j'avais 46 ans. Auparavant, j'avais passé toute ma vie en tant que salariée, d'abord dans la grande distribution puis dans une PME spécialisée dans les bouchons à champagne. Dans cette entreprise rémoise, je cumulais les rôles et les missions. Alors, j'ai souhaité obtenir une revalorisation de mon salaire, proportionnellement au travail que j'abattais. Mais cela n'a pas fonctionné. Au même moment, j'ai reçu un mail annonçant l'ouverture du **salon Franchise Expo Paris**. J'ai saisi l'opportunité et m'y suis rendue

avec mon époux. J'en avais assez de cette situation et souhaitais plus de reconnaissance dans mon travail. **Je voulais aussi mieux gagner ma vie et m'établir à mon compte.**

POURQUOI AVOIR CRÉÉ EN FRANCHISE ? J'ai pris cette décision à l'âge de 46 ans, alors que j'avais déjà une carrière professionnelle derrière moi. A cet âge-là, **je ne me sentais pas capable de me lancer seule dans l'entrepreneuriat**. Et puis, je démissionnais et laissais tout pour cette aventure, ce qui signifiait que je n'avais droit à aucune aide. Il me fallait donc gagner rapidement de l'argent. **La franchise m'a aidé au démarrage de ma société**, une phase essentielle, surtout quand on n'a jamais été entrepreneur.

Choix de l'enseigne

CE QUI VOUS A SÉDUIT CHEZ LE FRANCHISEUR ? Dans les allées du salon de la franchise, j'ai **rencontré plusieurs réseaux spécialisés dans les services à la personne**, car je savais déjà que c'était le secteur dans lequel je voulais créer mon entreprise. C'est finalement **Shiva qui m'a paru être l'enseigne la plus sérieuse**. Je considère la franchise comme un mariage : il faut que le franchisé et le franchiseur se plaisent mutuellement. Et c'est ce qui s'est produit. J'ai eu un très bon contact avec l'équipe sur le stand, puis plus tard avec le président, Maxime Aiach. **En m'engageant avec eux, j'avais le sentiment d'appartenir à un groupe**. Cela m'a rassurée.

COMMENT AVEZ-VOUS CONVAINCU LE FRANCHISEUR ? Certainement par ma motivation. **Le franchiseur savait que je misais tout pour créer mon entreprise avec Shiva, et que je pariais beaucoup sur ce réseau.** Il savait donc que j'étais convaincue par son concept et que je ferais tout pour réussir. Comme mentionné précédemment, je quittais volontairement mon poste de salariée pour devenir franchisée. Je partais de zéro et laissais tout pour m'engager avec Shiva.

Quotidien du franchisé

EN QUOI LE SAVOIR-FAIRE DE L'ENSEIGNE VOUS AIDE-T-IL AU QUOTIDIEN ? Dans mon agence, je réponds aux demandes de 450 clients et **gère une centaine d'employés.** En termes de gestion des plannings des salariés, des fiches de paie sans compter tous les autres aspects administratifs, cela demande un temps considérable. Heureusement, **Shiva dispose d'un back office très performant qui prend en charge toutes ces tâches.** De mon côté, un simple clic suffit. Cela me libère un temps précieux pour me consacrer à mon activité commerciale. De même, la tête de réseau a développé un logiciel me permettant de suivre en temps réel les principaux indicateurs de mon agence, ce qui me donne une bonne vision pour **piloter mon entreprise.**

BÉNÉFICES ET CONTRAINTES DE VOTRE NOUVELLE VIE DE FRANCHISÉE ? Aujourd'hui, je travaille pour moi. **Grâce à la franchise, mon activité a rapidement démarré et je gagne davantage ma vie que si j'avais entrepris seule.** En particulier, je ne m'occupe pas de communiquer au niveau national : l'enseigne le fait pour l'ensemble du réseau. Enfin, comme déjà expliqué, je ne m'occupe que très peu de l'administratif et peux consacrer l'essentiel de mon temps à l'activité commerciale. Comme tout avantage, il y a une contrepartie : les **redevances.** Mais c'est normal, c'est le deal ! Enfin, il faut se rappeler que rejoindre un réseau implique de souscrire à sa politique, même si parfois cela prime sur nos intérêts personnels.