



## **Chez Car'Go, 85% des contrats de franchise sont reconduits : le loueur sait garder ses franchisés.**

Depuis 2005, le réseau Car'Go accélère le rythme de ses ouvertures. De nouveau conforme à ses prévisions en 2006 avec la signature de 14 contrats, l'enseigne augmente son objectif pour 2007 et se fixe un plancher de 15 ouvertures.

Si le loueur met l'accent sur le développement de son réseau, il sait également garder ses franchisés. En effet, l'année 2007 marque une période de renouvellement de contrats pour l'enseigne et après un premier bilan, il s'avère que 85% des franchisés re-signent.

*« Si la conquête de nouvelles agences est difficile, il est aussi facile de perdre des franchisés ! C'est pour cette raison que nous développons tous les outils nécessaires à la pérennisation de notre réseau »* explique Geoffroy de Saint Leger, Directeur Général de Car'Go.

### **Une entreprise familiale à échelle humaine.**

En grandissant, Car'Go a su conserver sa dimension humaine. Réelle culture d'entreprise, aujourd'hui le facteur humain est devenu un argument qui pèse lourd au moment du choix de l'enseigne. *« J'ai choisi Car'Go parce que la dynamique de l'entreprise me plaisait bien. M'étant bien reconnu dans l'identité du loueur, à savoir une entreprise familiale à échelle humaine, j'ai tout de suite été conquis ! »* témoigne Youssef ELMIR, arrivé dans le réseau en février.

### **Un réseau de partenaires fiable.**

*« La qualité de notre réseau dépend de la santé de chaque agence et inversement. Nous considérons nos franchisés comme des collaborateurs que nous soutenons afin qu'il deviennent le plus possible autonomes. Et cela passe notamment par le développement d'un solide réseau de partenaires, à même de leur apporter, par exemple, d'excellentes conditions d'achat de véhicules et les solutions de financement qui vont avec.*

*Travailler au développement de ces partenariats est important car ils sont aussi une opportunité de faire évoluer l'offre des produits proposés en agence. Grâce à notre partenaire Aller Simple, 8 agences du réseau proposent depuis peu à leurs clients, le voyage en « one way », c'est à dire que le client peut rendre son véhicule dans une agence différente de celle où il l'a loué »* poursuit Geoffroy de Saint Leger.

### **Des franchisés impliqués dans les orientations stratégiques de l'entreprise.**

Les franchisés Car'Go ont leur place en tant que décideurs dans l'évolution de leur enseigne. C'est ce qui a motivé le franchiseur à organiser les échanges avec son réseau. *« En 2001, nous avons créé un comité de réseau, composé de 4 franchisés, élus pour l'année, représentants de l'ensemble du réseau. Ils sont pour nous des interlocuteurs privilégiés avec lesquels nous nous réunissons 2 à 3 fois par an pour définir les grands axes de travail et les problématiques émergentes. C'est ensuite lors des commissions de travail (nouveaux produits, développement commercial, achat, informatique, communication) que nous trouvons des réponses aux questions posées. Elles ont lieu toutes les 5 semaines et sont ouvertes à l'ensemble des franchisés qui sont de plus en plus nombreux à y participer ! »* conclut le Directeur Général.

<b>A propos de Car'Go</b>	
Chiffre d'affaires global	42 millions €
Représentation nationale	382 points de ventes dont 45 agences franchisées
Parc total	4300 véhicules
Président du directoire	Henry de Saint Leger
Numéro d'appel National	0825 16 17 16
Site Internet	<a href="http://www.cargo.fr">www.cargo.fr</a>