



Interview du groupe ALSE

« Différents et fiers de l'être ! »

C'est en 2004 qu'ils créent la marque A.L.S.E et son point pilote. Le réseau A.L.S.E est né en 2006.

Depuis l'expansion du groupe témoigne de la qualité des outils qu'il a su mettre en place pour séduire et fidéliser des franchisés chaque jour plus nombreux.

Pourquoi avoir créé A.L.S.E, et sur quel constat, vu qu'il existait déjà un grand nombre de société de portage salarial en France ?

En 2004, le portage salarial ne jouissait pas vraiment d'une bonne réputation, à cause de certaines méthodes utilisées par des sociétés peu scrupuleuses. Et pourtant, le métier est passionnant si on sait l'exercer dans les règles de l'art et avec éthique. Nous avons donc eu envie de donner une autre image du travail à temps partagé sous forme de portage salarial, plus moderne, plus sérieuse, plus compétente, en le dotant d'outils performants, en offrant aux clients particuliers et professionnels de nouveaux services pointus. Après avoir créé la marque A.L.S.E., nous avons développé le concept en franchise en nous entourant des conseils d'un excellent avocat spécialisé. Ça marche et le succès est au rendez vous. La mécanique est bien rôdée, le concept fonctionne, ce qui prouve qu'il est enfin arrivé à maturité. Depuis c'est vrai nous connaissons une croissance due à la qualité des outils mis en place et des relations de travail établies avec nos franchisés.

Comment expliquez-vous votre succès ?

« Nous savons que le succès est basé sur les différences du réseau A.L.S.E. En effet, lors de la création de l'enseigne, nous avons cherchés à repenser les rapports franchiseur- franchisé et du consommateur. Dès la création de la marque et de son agence pilote, nous nous sommes attachés à développer des outils d'accompagnement aux projets du portage salarial de notre clientèle. Aujourd'hui nous pouvons affirmer que lorsqu'un client rentre dans une de nos agences, ses attentes sont analysées et prises en considération et ce jusqu'à l'aboutissement de son projet. Le terme « service » au sein du réseau A.L.S.E n'est pas un simple slogan, mais une réalité. Nous accompagnons nos clients dans toutes leurs démarches .Nous souhaitons leur offrir une solution clé en mains. Cette volonté à nécessité le développement d'outils d'accompagnement spécifiques, mais aussi de nombreux partenariats.



A.L.S.E.

On sent que vous croyez fortement en vos franchisés.

« Une fois le concept développé, nous avons recherchés l'équilibre dans nos relations avec les franchisés A.L.S.E. ». Cet équilibre se retrouve dans notre contrat de franchise qui régit nos obligations de part et d'autre. Outre des redevances fixes, nous sommes entrains de développer de nombreuses instances de communication au sein du réseau.

En effet, nous sommes persuadés que les franchisés de notre enseigne constituent l'une des forces d'A.L.S.E. De ce constat est née la volonté de consulter régulièrement les membres de notre enseigne tous les trimestres. Ce concept séduit nos franchisés, nous en voulons pour preuves la progression des CA .

Justement, A.L.S.E s'annonce comme une enseigne « innovante »

L'innovation se traduit tout d'abord par nos outils de communication. Notre site internet, nos plaquettes, nos communiqués de presse. Notre image jeune et dynamique séduit les candidats de notre enseigne. Ils se reconnaissent dans notre charte graphique moderne déclinée sur tous nos supports de communication. « **Parce que la proximité c'est l'essentiel...** »

Comment recrutez-vous vos franchisés ?

« Comme nous l'avons dits précédemment, la force de notre réseau repose sur les franchisés qui le composent ». Notre réussite est également la leur et inversement.

Nous comptabilisons actuellement un grand nombre de candidatures par mois. Après une première sélection, nous ne recevons que 20% de ces prospects, afin de leur présenter dans le détail notre concept. Au cours de ces entretiens nous analysons leurs compétences et leur motivation. Après analyse de ces éléments, nous validons ou non leur entrée dans notre réseau.

Un message à faire passer à vos franchisés et aux candidats intéressés par A.L.S.E ?

« A nos franchisés : nous sommes fières de ce que nous avons construit ensemble, de leur motivation et de leur réussite ! Aux futurs candidats actuels et futurs : choisissez le réseau qui vous ressemble, car si c'est le cas, le succès sera forcément au bout du chemin ! »

www.alseportage.com