

## Retour sur la convention nationale 2015

Franc succès pour la 3<sup>e</sup> convention nationale ayant réuni 18 franchisés HYDROPARTS Assistance dont 3 nouveaux, soit 90% du réseau présent au rendez-vous. Retour sur les temps forts de cet instant privilégié !

### Convivialité & implication au rendez-vous

Bilan 2014 du réseau, ateliers, remise des trophées de l'année, suivie d'une rencontre avec les entreprises partenaires des franchisés, échanges... Cette convention fédérant l'ensemble du réseau s'est déroulée dans la bonne humeur pour se conclure par une soirée conviviale.



Michaël LARAGNÉ, Directeur Général d'HYDROPARTS Assistance, se dit « fier de la réussite et surtout de l'implication des franchisés. Ces moments de partage ont été l'occasion de consolider nos liens et de les inscrire dans la durée, tous réunis autour des mêmes valeurs. »

### Un mini-forum pour un maxi succès !



Le mini-forum est une initiative bienvenue et fortement appréciée par les franchisés leur permettant un gain de temps important.

Les responsables des entreprises partenaires présentes : télécommunication, aménagement et marquage des véhicules-ateliers, etc. sont venus à la rencontre des franchisés pour échanger de leurs prestations respectives. C'est un événement qui concourt à la qualité irréprochable du savoir-faire reconnu d'HYDROPARTS Assistance et ses franchisés, participant à leur efficacité et à leur professionnalisme.

### Un exemple illustrant « l'esprit réseau » : la prospection « coup de poing »

Une large plage horaire a été donnée aux échanges informels avec les franchisés au cours desquels a émergé notamment un exemple incarnant l'esprit réseau : la prospection « coup de poing ». Une opération originale, qui n'existe dans aucun autre réseau de franchise, porteuse de profits. Unaniment saluée par l'ensemble des participants, cette initiative confirme que « L'union fait la force » !

Ce type de prospection collective consiste, sur une journée, à mutualiser les forces commerciales de plusieurs franchisés au bénéfice d'un seul, concentrant l'impact commercial de « l'enseigne à la girafe ». Expérimenté l'an dernier à Lyon, cette opération a ramené au franchisé couvrant le département du Rhône, Nicolas CAPDASPE-COUCHET, un vivier de plus de 500 entreprises

exprimant des besoins de maintenance sur des hayons élévateurs ! Preuve concrète que la prospection sur le terrain permet d'augmenter significativement son chiffre d'affaires.

En mai, ce sera au tour de Grégory LALAU, basé près de Toulouse, de bénéficier de la solidarité du réseau, en accueillant chez lui 5 à 8 franchisés. Certains viendront spécialement en avion de l'autre bout de la France lui prêtant main forte pour conquérir de nouvelles parts de marché : c'est cela l'esprit réseau HYDROPARTS Assistance !

## Les trophées de l'année

Il est de tradition chez HYDROPARTS Assistance de remettre, au cours de la convention annuelle, des trophées qui récompensent les meilleures performances de l'année. Ainsi pour 2014 :

- **Grégory LALAU (Haute-Garonne et Ariège) - Trophée spécial de l'année**

Ce trophée récompense le franchisé de l'année s'étant particulièrement investi dans le réseau, tant vis-à-vis de ses collègues franchisés qu'envers la tête de réseau, afin de contribuer à la réflexion sur les évolutions futures... « *Je dédicace ce prix à tout le réseau sans que cette belle aventure entrepreneuriale n'existerait pas* », précise Grégory qui a rejoint la franchise en janvier 2013 afin de diversifier l'activité de son entreprise spécialisée dans le chariot élévateur, Chariovalie, créée en 2009.

- **Philippe CHAUVEL (Charente-Maritime) - Trophée du meilleur démarrage**

Arrivé en décembre 2013, Philippe, âgé de 29 ans, est un bel exemple des possibilités de reconversion offerte par l'enseigne. Ce « touche à tout », précédemment scaphandrier durant huit ans, a décidé d'entamer une nouvelle carrière qui lui correspond parfaitement et lui offre d'excellentes perspectives économiques.

- **Patrice LEMASSON (Loire-Atlantique) - Trophée de la meilleure progression du chiffre d'affaires : +250 % en 18 mois !**

Dirigeant le garage du M.I.N. (Marché d'Intérêt National) de Nantes, créé en 1989, Patrice a multiplié le chiffre d'affaires de son activité dédiée aux hayons élévateurs par 2,5 depuis qu'il a rejoint l'enseigne en mai 2013 ! Un véritable succès.

- **Nicolas CAPDASPE-COUCHET (Rhône et Isère) - Trophée de la meilleure implication réseau :**

Commercial durant dix ans pour une grande enseigne de location de véhicules industriels, Nicolas rachète en 2009 un atelier de carrosserie. Il estime que son ralliement à la franchise lui a fait gagner trois ans sur son développement.

## Bientôt 5 ans pour « l'enseigne à la girafe » ...

« L'enseigne à la girafe », comme les professionnels du transport aiment désormais à l'appeler, fêtera dignement ses cinq ans d'existence cette année. Cette convention a donc été l'occasion d'aborder les évolutions à venir notamment en termes de communication qui interviendront à l'occasion de cet anniversaire ... À découvrir tout prochainement ...



Implanté avec succès dans 36 départements, HYDROPARTS Assistance a programmé de nouvelles implantations avec un objectif, d'ici à début 2016, d'atteindre une couverture de 60 départements.

Plus sur : <http://hydroparts-assistance.fr>