

Pressing 5 à Sec

« Je ne vois que des avantages à la franchise ! »

A 28 ans, Benjamin Vialette est un gérant heureux. Conseils, chiffre d'affaires, ou échange d'expériences, la franchise 5 à Sec l'a convaincu d'entrée.

Quel est votre parcours professionnel ?

Je suis entré dans le métier en janvier 2002, c'est-à-dire récemment. Avec mon père Jean-Pierre nous avons constitué une Sarl, Pressing N° 1, dont je suis gérant. Nous avons un pressing 5 à Sec, qui est situé à Salayse-sur-Sanne dans la galerie marchande de Géant et deux pressings indépendants. L'un est en centre-ville, l'autre est dans la galerie marchande de Carrefour. C'est une affaire de famille : je gère le magasin 5 à sec, ma femme celui du centre-ville et mon père celui de la galerie Carrefour !

Comment avez-vous découvert 5 à Sec ?

En octobre dernier, quand nous avons racheté le pressing de Salayse-sur-Sanne. Auparavant, 5 à Sec, c'était surtout un concurrent... Nous aurions pu choisir de sortir de la franchise car le contrat nous le permettait mais nous sommes restés. Et nous avons bien fait ! D'ailleurs, nous sommes tellement convaincus que nous allons transformer nos deux autres pressings en 5 à Sec.

Quels avantages y voyez-vous ?

Je crois que, quel que soit le milieu dans lequel on évolue, c'est difficile de rester seul. Mieux vaut s'adosser à un groupe. C'est sécurisant d'être dans un réseau expérimenté et cela aide à être réactif. De plus, on peut bénéficier de la formation, des actions de communication, de la puissance d'achat... La franchise permet d'être conseillé et d'échanger avec des professionnels de son secteur. Et 5 à Sec, plus qu'un autre système de franchise, laisse leur liberté aux franchisés ! Je gère mes affaires comme je veux : je suis même libre de fixer mes tarifs. Et sur le plan technique, j'ai pu évoluer. Ainsi, je ne



traite plus les chemises de la même façon. Avant je les passais à sec avant de les laver à l'eau. Grâce aux produits de 5 à Sec, j'ai un résultat impeccable en une seule étape. C'est une économie de temps et d'argent !

De même j'ai découvert la vente active. Je propose désormais de moi-même de nouveaux services aux clients, par exemple le traitement anti-acarien des couettes. Deux clients sur trois acceptent. C'est un chiffre d'affaires additionnel de 5 euros à chaque fois ! Et c'est la même chose pour le service d'apprêt qui redonne de l'allure aux vêtements et qui est vendu 50 centimes. Avec 8 pantalons par jour, le calcul est vite fait !

Comment voyez-vous l'avenir ?

De mon côté, je vais mettre en place la Carte Privilège. Elle donne 10 % de réduction aux clients sur toutes les prestations. C'est une excellente façon de conquérir de nouveaux clients et de les fidéliser. Je vais aussi agrandir mes magasins pour monter un vrai système de retouches et développer encore la vente active. Ensuite, nous allons nous informatiser. En effet, 5 à Sec met à notre disposition des logiciels spécialement développés pour suivre l'activité des pressings. Nous allons pouvoir suivre au plus près ce qui se passe dans chaque magasin. Enfin, mon père a été contacté pour participer au groupe de travail franchisés/franchiseur sur les achats et la technique. Franchement, je ne vois que des avantages à la franchise !

« La progression de chiffre d'affaires a été immédiate ! »

Alexandre Gonay, directeur des Teintureries Gonay, pilote 18 pressings affiliés 5 à Sec. Et ne tarit pas d'éloges sur le support et les méthodes marketing.



Alexandre Gonay,
directeur des Teintureries Gonay.

Quel est votre parcours professionnel ?

Personnellement je viens de la grande distribution; j'ai été acheteur puis directeur de magasin pour le groupe Auchan. Je suis entré dans l'entretien des textiles en 1999, quand j'ai repris l'entreprise fondée en 1842 par mon grand-père, les Teintureries Gonay.

Quand je suis arrivé, nous avions 14 pressings indépendants, aujourd'hui nous avons 19 pressings dont 18 franchisés 5 à Sec. Le 19^e pressing n'est pas affilié car il est implanté dans une zone où se trouve déjà un pressing 5 à Sec. Les magasins sont situés en Savoie, en Isère et dans le Rhône et ils réalisent au total un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros.

Pourquoi avoir rejoint 5 à Sec ?

J'ai travaillé seul 4 ans et j'ai mesuré toute la difficulté de l'exercice ! En effet, je ne suis pas un professionnel du métier, je suis avant tout un financier. J'ai donc voulu sortir de l'isolement et début 2004, j'ai décidé de rejoindre une enseigne du monde des pressings. Et 5 à Sec est la seule qui soit vraiment organisée.

J'ai fait le bon choix : la progression de chiffre d'affaires a été immédiate sur l'année 2004/2005 et nous sommes très bien partis pour l'année 2006. Et j'ai un référent qui m'est d'un grand aide.

A quoi tient cette progression ?

La notoriété de l'enseigne va certes attirer les clients. Mais le plus important, c'est que 5 à Sec dispose d'outils et de méthodes professionnelles qui dopent le chiffre d'affaires. On peut citer la vente complémentaire avec le service retouche. J'ai aussi beaucoup investi dans la formation : la première année, mon budget formation s'est élevé à 35 000 euros !



La gestion de l'entreprise est-elle plus facile ?

Oui, l'association avec 5 à Sec est un gain de temps pour moi. Avant par exemple, j'avais en charge toute la communication. Aujourd'hui, je choisis dans le guide de communication de l'enseigne les promotions qui m'intéressent. J'envoie un mail et je reçois tout le matériel. Et en plus, j'adapte les opérations à mes magasins : prix, durée etc. De plus, 5 à Sec a des méthodes de marketing très pointues, par exemple le client-mystère, qui passe deux fois par an ou les logiciels de gestion de clientèle. Grâce à ces logiciels, nous pouvons établir le palmarès des meilleurs clients. Si l'un d'entre eux ne vient plus - cela nous est arrivé une fois - nous le repérons très vite. Dans le cas dont je vous parle, le client boudait le magasin pour un litige mal géré. Nous avons repris contact, revu le litige et récupéré notre gros client !

En d'autres termes, les patrons de pressing deviennent bien plus que des professionnels du repassage. Ils ont tous les outils pour faire la différence avec leurs concurrents.

Comment voyez-vous l'avenir ?

Je cherche à acheter un pressing sur Lyon. Là encore, 5 à Sec répond présent. Des experts se sont déplacés avec moi à Lyon pour évaluer les pressings que j'avais repérés. Ils m'ont déconseillé l'un d'entre eux. Comme quoi, l'enseigne ne pousse pas à l'ouverture systématique !