



UNE FILIALE DU  
GROUPE 

## ADA, l'enseigne où les franchisés réussissent

A l'occasion du salon Franchise Expo 2014, qui se tiendra du 23 au 26 mars à Paris Porte de Versailles, le 1<sup>er</sup> loueur de véhicules de proximité en France dresse le portrait idéal du franchisé ADA : esprit d'entreprise, gestionnaire émérite, goût prononcé pour le management et le commerce, polyvalence, sens du discernement et du service, convivialité, sont autant de caractéristiques recherchées par l'enseigne ADA pour réussir

### Paris, le 20 janvier 2014 -

Chaque année, Jean-François Charvat, Directeur de la franchise chez ADA, réalise un état des lieux financier mais également opérationnel de chaque agence. Ce bilan permet à l'enseigne de révéler ses plus grands succès d'entreprises qui la constituent aujourd'hui.

### **Un processus de recrutement plus ciblé**

Dans le cadre d'une reprise de franchise (rachat ou location-gérance), ADA a diversifié son mode de recrutement : auparavant, les futurs franchisés s'adressaient directement à ADA, aujourd'hui c'est l'enseigne qui joue la carte de la proactivité et qui recherche ses propres profils ayant de préférence un parcours d'entrepreneur.

*« Nous avons mandaté depuis plus d'un an, responsable du recrutement qui nous aide à recruter des profils correspondant à nos critères qui ont été éprouvés par le passé au sein du réseau », dévoile Jean François Charvat. « Le franchisé ADA d'Argenteuil, Christophe Castenetto, en est le parfait exemple. Remarqué par son parcours professionnel (précédemment chef des ventes à l'Espace SFR de la région Picardie), Christophe possédait des compétences managériales, de par la soixantaine de personnes qu'il gérait précédemment, et commerciales très abouties » détaille Jean François Charvat, qui ajoute « mais la principale qualité que présentait ce quadragénaire était son désir d'entreprendre, essentielle pour intégrer le réseau ADA ».*

### **Un franchisé ADA qui réussit est avant tout un entrepreneur et un bon commerçant**

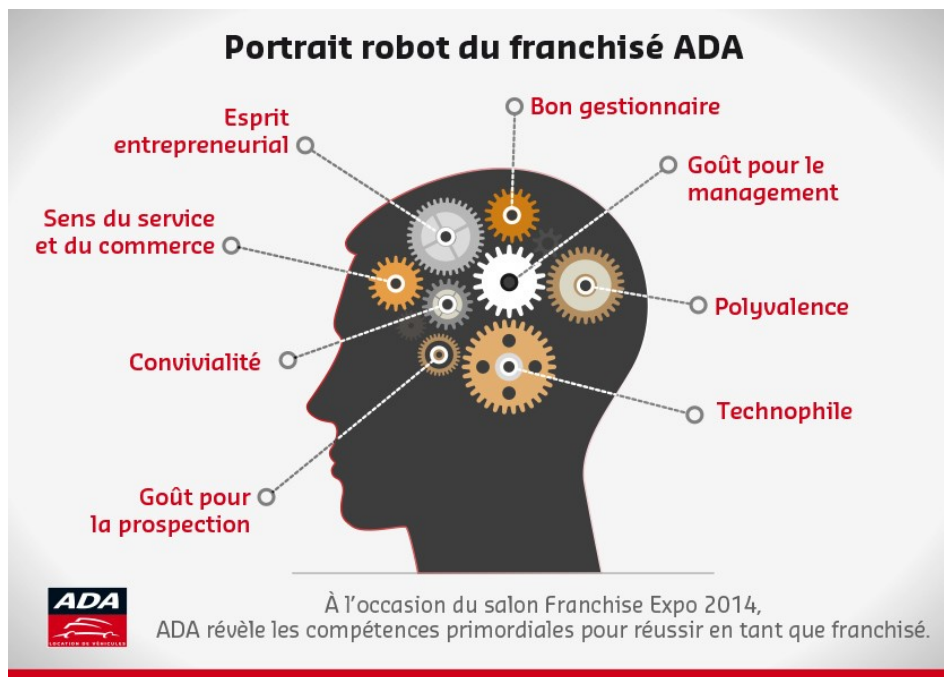
Le réseau de franchisés ADA connaît de véritables réussites avec, à chaque fois, des compétences bien définies. Tout d'abord, un bon franchisé ADA doit être à l'écoute de la clientèle mais également posséder un véritable sens du discernement notamment sur les besoins et les attentes des clients (déménagement, départ en weekend en couple, en famille nombreuse, besoin de services annexes : cartons, diable, GPS, livraison du véhicule à domicile,...). Autrement dit, être en phase avec ses clients pour mieux les conseiller et leur proposer des solutions sur mesure les plus appropriées à leur situation.

*« Au-delà du sens du discernement et du service, nous observons que nos franchisés qui réussissent sont des personnes dotées d'un goût prononcé pour le commerce et le management, d'un grand esprit entrepreneurial et possèdent un véritable sens de l'organisation et de la rigueur. Ces qualités sont indispensables aujourd'hui pour gérer au mieux une franchise ADA et la développer », souligne Jean François Charvat.*

## Un franchisé ADA qui réussit, est capable d'incarner la marque

Un franchisé qui saura développer son activité, a avant toute chose l'âme d'un entrepreneur qui incarne la marque ADA et sait profiter de sa notoriété pour valoriser son activité.

« Le franchisé qui souhaite se donner toutes les chances de réussir, doit partager et adhérer aux mêmes valeurs que la marque bâties sur un rapport de partenariat franchiseur/franchisé » **conclut Jean-François Charvat.**



### A propos d'ADA

#### **Le N°1 de la location de véhicules de proximité**

En 1984, ADA fut le premier à se lancer dans la location de véhicules de tourisme et utilitaires à prix discount. Intégré au Groupe G7 en 1992, c'est désormais un groupe implanté partout en France avec 450 agences. Ce maillage national fait d'ADA, le N°1 de la location de véhicules de proximité en ville, hors gares et aéroports. ADA enregistre 500 000 locations de véhicules par an, sur un marché qui représente 6,2 millions de locations en France. C'est également la volonté d'offrir à l'ensemble de ses utilisateurs, un service bâti sur le conseil et l'accompagnement durant tout le processus de location : de la réservation en ligne sur [www.ada.fr](http://www.ada.fr), à la restitution du véhicules en concession. ADA, c'est également le plus vaste réseau de location de 2 roues (vélos, scooters, motos) avec sa filiale Holiday Bikes. La plus belle réussite lui vient de la reconnaissance de ses clients : 92 % recommandent ses services selon l'étude de TBWA/OpinionWay de décembre 2010. ADA met, en effet, tout en œuvre pour répondre aux exigences de ses clients, à travers des services innovants, en phase avec l'évolution de leurs modes de vie et leurs modes de consommation.

#### Contacts Presse :

##### **Agence RUMEUR PUBLIQUE**

Hélène Laroche – Consultante Senior - 01 55 74 52 15 – 06 03 10 45 99 - [helene@rumeurpublique.fr](mailto:helene@rumeurpublique.fr)

Laura Sergeant – Consultante - 01 55 74 52 35 – 06 59 54 34 89 – [laura@rumeurpublique.fr](mailto:laura@rumeurpublique.fr)

Elodie Bailly – Consultante - 01 55 74 52 32 – 06 27 36 22 17 – [elodie@rumeurpublique.fr](mailto:elodie@rumeurpublique.fr)