



UNE FILIALE DU GROUPE 

## **Le Saviez-Vous ?**

### **De la création de fonds à l'école de formation en passant par la location-gérance : les solutions sont multiples pour rejoindre le réseau ADA**

A l'occasion du **Salon des Micro Entreprises**, qui se tiendra du 9 au 11 octobre 2012 au Palais des Congrès à Paris, **ADA** rappelle les 4 possibilités offertes aux futurs entrepreneurs pour rejoindre son réseau de franchise.

Paris, le 18 septembre 2012

**ADA**, société du Groupe G7, 1<sup>er</sup> réseau de franchise de location de véhicules et n°1 de la location de véhicules de proximité, facilite l'accès à son réseau de franchises en mettant à disposition des futurs entrepreneurs des solutions simples, efficaces et accessibles pour devenir franchisés.

#### **4 solutions pour rejoindre le réseau de franchise ADA**

##### **1. La location-gérance : la formule la plus simple et la moins onéreuse**

La location-gérance présente de nombreux avantages. Elle permet notamment au locataire-gérant d'intégrer le réseau avec un apport d'environ 50 000 € seulement. Après une année d'exploitation, le franchisé a le choix d'acheter ou non le fonds de commerce.

- Type de contrat : **franchise**
- CA HT moyen annuel : **300 000€**
- Droits d'entrée : **10 000€**
- Redevances d'exploitation : **5%**
- Redevances publicitaires : **3%**
- Redevances de location-gérance : **3.33%**
- Apport personnel minimum : **30 000€**

##### **2. Créer sa propre agence : le meilleur moyen de valoriser son fonds de commerce**

Fait pour les entrepreneurs nés, la création de fonds est le meilleur moyen de développer sa propre clientèle et de la valoriser à moyen terme.

Vous disposez de 70 000 € ? La création est faite pour vous !

- Type de contrat : **franchise**
- Durée du contrat : **7 ans (5+2)**
- CA HT moyen annuel : **300 000€**

- Droits d'entrée : **10 000€**
- Redevances d'exploitation : **5%**
- Redevances publicitaires : **3%**
- Apport personnel minimum : **50 000€**
- Investissement hors local : **80 000€**
- Superficie minimum : **50 m2**
- Type d'emplacement : **axe passager, très bonne visibilité**

### 3. Reprendre un fonds de commerce : le prix de la sécurité.

La reprise du fonds de commerce est plus coûteuse mais les candidats la perçoivent comme un bon moyen de démarrer rapidement l'activité. Ceux-ci disposent, en effet, des comptes de résultats ainsi que d'une équipe formée et d'une clientèle déjà établie.

- Type de contrat : **franchise**
- Durée du contrat : **7 ans (5 + 2)**
- CA HT moyen annuel : **300 000€**
- Droits d'entrée : **10 000€**
- Redevances d'exploitation : **5%**
- Redevances publicitaires : **3%**
- Apport personnel minimum : **70 000€**
- Investissement moyen : **200 000€**

### 4. L'école de formation ADA : une opportunité pour les jeunes diplômés en recherche d'emploi de devenir leur propre patron !

L'Ecole de formation **ADA** propose sur une période de 4 à 6 mois **une formation qualifiante et rémunérée** pour devenir un professionnel de la location de véhicules en franchise.

Cette école propose aux futurs candidats à la franchise (jeunes diplômés, bac+2 minimum, ayant eu une première expérience professionnelle) d'être formés au métier de loueur de véhicules avant que le franchiseur leur confie une agence en location gérance.

Une expérience terrain couplée à des formations théoriques, le tout validé par un examen, leur permettent de se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat avec de solides atouts.

La formation ADA s'articule en 3 temps :

- **Créer et gérer une entreprise**
- **Maîtriser les outils**
- **Exploiter une agence**

Profils recherchés :

- Des candidats **entre 25 et 35 ans**
- De **formation commerciale (BAC +2 minimum)**
- Avec une **1ère expérience de 1 à 3 ans** (une connaissance du secteur automobile n'est pas obligatoire)
- Etre **mobile** sur le territoire national
- Se sentir l'âme d'un **entrepreneur**

- Un apport de 10k€ est demandé aux candidats afin de réserver un territoire à l'issue de la formation.

### **A propos d'ADA**

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

*En 1984, ADA, une filiale du GROUPE G7, 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 près de 500 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 600 000 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 ADA :**

##### **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 25 59 58 58 - [laura@rumeurpublique.fr](mailto:laura@rumeurpublique.fr)

Audrey Noel – Consultante - 01 55 74 52 03 – 06 03 45 75 39 - [audrey@rumeurpublique.fr](mailto:audrey@rumeurpublique.fr)