



Le réseau STORES DE France accueille un nouveau franchisé à Bordeaux !

Caen, le 23 mars 2015 – Après des ouvertures à Caen, Aix-en-Provence, Orléans, Cherbourg, Angers, Toulouse et Lyon, Stores de France poursuit son implantation nationale avec l'ouverture d'une franchise en Gironde.

Stores de France commercialise et installe des solutions de protection solaire décoratives pour l'intérieur et l'extérieur, à destination des particuliers, des entreprises et des collectivités. L'aventure débute en 2002 avec la création de deux sites pilotes à Caen et Aix-en-Provence. Elle se poursuit depuis 2009 avec le développement d'un réseau de franchises sur tout le territoire.

« La signature d'une sixième franchise en Gironde nous permet d'accentuer notre implantation nationale et de nous poser comme un acteur majeur du store pour les particuliers et les professionnels », se félicite **Jean-Marc Désert, Président de Stores de France**.

Un investissement de départ modéré, un retour sur investissement rapide

Deux mois après le début de son activité, **Vincent Lagorce, Directeur de la franchise Stores de France à Bordeaux**, se réjouit déjà des premiers résultats. *« Je suis ravi d'avoir rejoint un réseau de spécialistes dont le nom est synonyme de qualité et de confiance dans toute la France »*, déclare Vincent Lagorce. *« Grâce au soutien apporté par ce réseau à taille humaine, j'ai pu me lancer dans cette nouvelle activité pour un investissement initial très raisonnable, tout en gardant une totale liberté d'action. J'ai réalisé 15 000 euros de CA en moins de deux mois. Une belle performance à rapprocher de l'apport très modéré nécessaire pour devenir un franchisé Stores de France (20 000 €). »*

Stores de France limite les risques de ses franchisés

De son côté Jean-Marc Désert, Président de Stores de France se dit très satisfait de cette nouvelle signature et des résultats de son entreprise. *« Nous connaissons une croissance régulière depuis 2002, souligne-t-il. C'est le signe que nos franchisés sont satisfaits de leur expérience. Stores de France offre un accompagnement adapté, que le candidat ait un profil*

technique ou commercial. L'absence de magasin physique et de stock réduit considérablement les risques, mais aussi l'apport initial. De plus, le franchisé bénéficie d'une formation et d'une assistance de qualité tout au long du contrat. Il accède également à une série d'outils de productivité qui lui permettent de finaliser un devis dans la journée. Un avantage concurrentiel décisif ! Avec 20 000 € d'apport, un nouveau franchisé réalise en moyenne 50 000 € de résultat net la première année. »

L'objectif 2015 : séduire de nouvelles régions

Bien décidé à poursuivre le développement de son réseau, Stores de France lance une campagne de communication qui vise principalement à renforcer sa présence dans le Nord, l'Est, en région parisienne et en Bretagne.

Rejoignez à votre tour le réseau Stores de France:

www.storesdefrance.com/

Contact presse - Green Lemon Communication

Laurence Le Masle - Tél : **06 13 56 23 98**

l.lemasle@greenlemoncommunication.com

www.greenlemoncommunication.com