



Communiqué de presse
Stores de France s'installe à Rennes

Le réseau de distribution compte dorénavant 11 franchisés sur le territoire national et prévoit de prochaines ouvertures en Ile-de-France, Bretagne, ainsi que dans le Nord et l'Est.

Caen, le 19 novembre 2015 – [Stores de France](#), réseau de distribution de stores intérieurs et extérieurs sur mesure à destination des particuliers, entreprises et collectivités, annonce le recrutement de Frédéric LAURENT qui va développer la marque en Ille-et-Vilaine depuis Rennes. Avec cette nouvelle ouverture, le réseau porte à 11 le nombre de ses franchisés couvrant maintenant 11 départements. Son modèle de distribution original et à l'écoute des besoins spécifiques de ses clients a permis à Stores de France de réaliser en 15 ans plus de 10 000 installations en France.

Des besoins de stores aussi en région Bretagne

En Bretagne, comme dans toutes les régions de France, conformément à la réglementation européenne RT2012 applicable depuis le 1^{er} janvier 2013, les bâtiments neufs sont obligés d'être équipés de protection solaire. La RT2012 impose également d'avoir des surfaces vitrées au moins égales à 1/6^{ème} de la surface habitable pour profiter de l'énergie solaire à des fins d'économies d'énergie, ce qui conduit à l'adoption de grandes baies vitrées.

Par ailleurs, l'ensemble des bâtiments tertiaires (centres d'affaires, sièges d'entreprises, etc.), notamment dans les collectivités territoriales (écoles, collèges, lycées, centres administratifs, etc.) ont toujours besoin de stores intérieurs pour protéger de la luminosité extérieure comme pour assurer la confidentialité ou faire le noir dans les salles de vidéo-projection ou salles de réunion. Ces stores peuvent être nouvellement posés ou venir remplacer ceux qui avaient été installés dans le passé, tout en obéissant à des contraintes budgétaires de plus en plus serrées. Selon une étude e-marketing de juin 2014, 83% des Français déclarent être fans de déco : les particuliers sont nombreux désormais à solliciter les conseils de spécialistes pour leur décoration intérieure.

Portrait d'un nouveau franchisé : Frédéric LAURENT

Frédéric LAURENT, 44 ans, a décidé de se lancer en franchise après plusieurs années en tant que gestionnaire d'un magasin de 2000 m² dans la grande distribution.

« Le modèle Stores de France m'a séduit par son métier de conseil en protection solaire doublé d'une approche déco intérieure et non de pure vente de stores : en nous appuyant sur une large gamme de produits sélectionnés des meilleurs fabricants, nous sommes amenés à formuler des préconisations et à élaborer des devis en adéquation avec les impératifs de budget, de fonctionnalités et d'esthétique de nos clients. L'absence de magasin et de showroom à mettre en place était aussi un élément clé qui me permettait de ne pas dépasser le montant d'investissement de départ que je m'étais fixé », explique Frédéric LAURENT.

En outre, à la lumière des résultats réalisés par les autres franchisés du réseau, Frédéric LAURENT prévoit un retour sur investissement de sa mise de départ (20 000 euros) en moins d'un an - le résultat net moyen constaté étant en effet de 50 000 euros net la 1^{ère} année. Il sera soutenu et accompagné sur l'ensemble des aspects de sa fonction par le réseau (formations, assistance technique et commercial, outils logiciels...).

« Après avoir travaillé dans un groupe important, je comprends l'importance de faire partie d'une franchise, tous les coûts sont maîtrisés dès le départ et les erreurs que l'on peut commettre sont souvent évitées grâce à la connaissance du franchiseur. Je débute la formation, mais déjà je me rends compte que malgré mon expérience des affaires, mon entreprise n'aurait jamais avancée aussi vite si j'avais été seul : l'accompagnement a été permanent tout au long du processus de création de mon entreprise. De plus aurai-je pu me lancer dans un domaine que je ne maîtrise pas ? Non ! », poursuit Frédéric LAURENT.

Stores de France poursuit le recrutement de nouveaux franchisés pour déployer son réseau dans les régions non encore couvertes comme la région parisienne, le Nord et l'Est, tout en étoffant dans le Grand Ouest, notamment en Bretagne et en Normandie.

Contacts médias : Green Lemon Communication

Laurence Le Masle - l.masle@greenlemoncommunication.com - 06 13 56 13 98
Claire Flin – claifline@gmail.com - 06 95 41 95 90