

« Faire partie d'un réseau est une vraie sécurité »

Exploitant agricole, Antoine Blondel a rejoint le réseau Adhap Services en 2013. Il est à la tête de l'agence de Rouen et du relais du Mesnil-Esnard en Haute-Normandie. Passionné par les relations humaines, sa nouvelle activité l'épanouit pleinement. Témoignage.

Mélanie Kessous : Qu'avez-vous fait avant de rejoindre le réseau de services à la personne Adhap Services ?

Antoine Blondel : Je suis exploitant agricole, producteur de betterave sucrière, de lin textile et de céréales. A 45 ans, j'ai assisté à un séminaire sur le thème « que voulez-vous faire de vos vingt prochaines années » qui a été un révélateur pour moi. J'adore mon métier d'agriculteur mais j'avais envie de faire autre chose de ma vie professionnelle et, surtout, de ne pas avoir de regret. Et aujourd'hui, je n'ai aucun regret car je suis vraiment épanoui dans ma nouvelle activité de franchisé. Mon exploitation agricole est gérée par mes collaborateurs et cela me convient parfaitement.

Pourquoi avoir choisi les services à la personne et l'enseigne Adhap Services ?

Je souhaitais reprendre une entreprise. En contactant le CRA (Cédant et Repreneur d'Affaires), je suis tombé sur une annonce d'entreprise de services à la personne à reprendre. Il s'agissait donc de la franchise Adhap de Rouen, qui avait vu le jour en 2006.

Je possède un BTS Gestion d'entreprise, je ne connaissais pas du tout le service à la personne, être accompagné par un franchiseur prenait donc tout son sens.

Avez-vous contacté d'autres réseaux avant de vous lancer ?

Non, pas du tout ! En revanche, je me suis renseigné sur l'enseigne Adhap Services. J'ai appelé des franchisés du réseau. J'ai vite eu la certitude que c'était une enseigne sérieuse avec qui je partageais certaines valeurs comme le goût de l'humain, l'honnêteté, la morale, le respect des salariés. J'ai rencontré des dirigeants sensés, extrêmement respectueux des salariés, cela m'a convaincu dans mon choix. Je me suis décidé très vite puisque j'ai repéré l'annonce en janvier 2013 et je reprenais l'agence et ses 70 salariés en octobre de la même année.

Avez-vous réussi à faire progresser votre agence ?

Quand j'ai repris l'entreprise, elle réalisait 1,5 million de chiffre d'affaires. Nous réalisons aujourd'hui 1,6 millions de CA avec 80 personnes. Le chiffre d'affaires a donc peu évolué. Si le chiffre d'affaires a peu progressé, nous avons doublé le résultat net cette année. L'entreprise était en difficulté lors de sa reprise et dès la première année, nous avons remis les compteurs dans le vert. C'est une vraie satisfaction. Nous gagnons de l'argent et, dans nos métiers, tout le monde sait que ce n'est pas facile.



Votre réussite passe par le redressement de l'entreprise. Et par quoi d'autre ?

Aujourd'hui, avec mes salariés, nous constituons une vraie équipe. La reconnaissance de mes collaborateurs est primordiale. Nous avançons ensemble. Aujourd'hui, un de mes objectifs est d'augmenter le salaire des auxiliaires de vie.

Quel est votre sentiment aujourd'hui après plus de deux ans au sein du réseau Adhap Services ?

Je résignerais dans la seconde si j'avais à le faire. Ma nouvelle activité m'épanouit pleinement. Gérer du personnel me passionne. Je veux donc continuer à développer mon entreprise avec l'objectif de passer de 80 à 250 collaborateurs à terme en construisant une entreprise qui apporte de la sécurité à ses salariés.

Que vous apporte le franchiseur au quotidien ?

J'ai la chance d'avoir un animateur régional très professionnel. Il nous apporte ses expériences du terrain. Il organise des réunions avec les franchisés du secteur durant lesquelles nous apprenons énormément. Il y a une véritable entente entre nous. Nous avons tous des parcours différents, des expériences terrain diverses et nos échanges nous permettent d'avancer et de ne pas réécrire des choses qui fonctionnent déjà. C'est un gain de temps considérable pour nous.

J'avais besoin d'être accompagné et le réseau remplit pleinement son rôle. C'est une vraie sécurité. Les royalties que je verse au franchiseur me paraissent en totale adéquation avec le service rendu même si je reste toujours vigilant et exigeant.