



(/p/franchise-business-club)

Intersport : Témoignage d'un adhérent

Intersport repose sur un modèle coopératif qui lui vaut sa pérennité. Les adhérents bénéficient de vraies valeurs dans le groupe. Stéphane Bourdin, 44 ans, a travaillé pendant 12 ans dans l'univers du sport avant de rejoindre la coopérative depuis dix ans.

Salariée avant de prendre les commandes !

Salarié de la centrale Intersport, il est désormais, aux côtés de sa femme, sociétaire de deux points de vente de l'enseigne, dont celui de Plan de Campagne (Bouches du Rhône) récemment ouvert par le groupe et détenant la plus grande surface commerciale.

Retour sur une carrière... à la longueur d'avance !

// Quel est votre parcours professionnel ?

J'ai travaillé 22 ans dans le domaine du sport en débutant dans un système franchisé avec GO Sport. J'y ai occupé tout type de poste ; vendeur, animateur de réseau, directeur de magasin avant de rejoindre le système coopératif et notamment l'enseigne Intersport.

Je fus dans un premier temps salarié de la centrale et occupais le poste de Responsable régional réseau. Pendant onze ans, j'ai ainsi conseillé et accompagné les différents sociétaires en termes de gestion, animation commerciale et développement.

Contaminé par la passion qu'anime les entrepreneurs du réseau, j'ai finalement décidé de franchir le cap moi-aussi en devenant, il y a un an, propriétaire avec mon épouse d'un premier point de vente situé à Avignon.

// Pourquoi avoir choisi le modèle coopératif ?

Pour l'indépendance et les valeurs humaines que défend ce système ! Dans une coopérative, chaque entrepreneur est maître de ses décisions et s'appuie sur la force et les services proposés par le groupement.

Ces derniers sont travaillés et pensés par les entrepreneurs mêmes, en binôme



avec les salariés de la centrale. Cette alliance, celle du savoir-faire de la centrale et de l'expertise terrain, fait toute la force de notre groupe et donc la performance de chacun des points de vente composant notre réseau ;

C'est pour moi une autre manière d'entreprendre, correspondant à mes valeurs, où l'horizontalité de la prise de décisions prime et fait avancer le groupe !

// Pourriez-vous nous décrire votre dernière ouverture, celle de Plan-de-Campagne ?

Quelques mois après l'ouverture de mon premier point de vente à Avignon, le groupement m'a en effet offert l'opportunité d'ouvrir la plus grande superficie commerciale du réseau, avec plus de 4 500 m² de surface de vente. Un format de magasin qui ne serait que le premier d'une longue lignée si le modèle se révèle performant !

Avec un très bon chiffre d'affaires sur mon premier point de vente et la culture du réseau que je connais bien, je n'ai pas hésité à me lancer dans cette aventure, qui plus est expérimentale, et ai déposé ma candidature. Nous ne pouvions laisser passer l'opportunité d'un tel emplacement, même si ceci est un vrai défi !

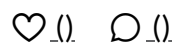
9 mois plus tard, et grâce à l'apport financier du groupement (Expansport), ma femme et moi étions à la tête d'une équipe de 45 personnes gérant plus de 30 000 références.

Nous l'avons totalement reconfiguré : le magasin s'étend désormais sur deux niveaux de 2 000 m² ; le rez-de-chaussée est dédié à la pratique -sportive, l'étage à la séduction, avec des gammes de sport et de loisirs approfondies. Nous voulons susciter envie et curiosité mais surtout que chaque chaland, sportif amateur ou aguerri, puisse se voir proposer un choix dense en sport individuel ou collectif. La superficie disponible a permis un agencement lisible et compréhensible par tout le monde. Grâce à l'engagement de la centrale et de notre équipe, le magasin ressemble vraiment à ce que nous voulions.

// Pourriez-vous nous décrire l'aide proposée par la filiale financière ?

Cette filiale a été créée il y a quatre ans pour assurer la pérennité du groupe -en encadrant les transmissions/reprises de points de vente- et accompagner le développement. Le dossier est validé par le conseil. Le sociétaire a quelques obligations pour que celui-ci soit accepté ; Il doit, en plus d'être solide, approuver et signer la charte Expansport Coop et un pacte d'associés destiné à préserver les intérêts de l'actionnaire minoritaire.

[#coopérative \(/recherche?terms=coop%C3%A9rative\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir

Connexion

commenter

Connexion



Commenter



Recommandations d'article

[\(/article/le-financement-participatif-et-solidaire-entre-franchises-par-temps-de-crise\)](#)



(/membre/gaetangarnier)

Article

Le financement participatif et solidaire entre franchisés par temps de crise

“ . . . ”

3 ♥

[1 \(/article/le-financement-participatif-et-solidaire-entre-franchises-par-temps-de-crise\)](#)

[\(/article/distribution-de-produits-cgv-convention-unique-dela-delai-paiement-promotions-du-nouveau\)](#)



(/membre/fredericfour)

Article

Distribution de produits : CGV, Convention unique, délai de paiement, promotions : du

1 ♥

[\(/article/distribution-de-produits-cgv-convention-unique-delai-de-paiement-promotions-du-nouveau\)](#)



[\(/article/franchises-en-petites-villes-possibilite-ou-illusion\)](#)

Article

Franchises en petites villes, possibilité ou illusion ?

[\(/article/franchis](#)

2 ♥

[/article/franchises-en-petites-villes-possibilite-ou-illusion\)](#)

01 octo 2018



