



NathalieSchlemmerMaire (/membre/nathal...
11 mai 2019

(/membre/nathalieschlemmermaire)

Interview de Nathalie Schlemmer-Maire



()

Nathalie Schlemmer-Maire

Le Franchise Business Club a souhaité interviewer Nathalie Schlemmer-Maire qui a accompagné plusieurs franchiseurs et a notamment créé ex-nihilo la franchise Dépil Tech en 2011 avec un succès réel. Elle envisage de nouveaux challenges désormais au service de franchises ou organisations où elle pourra apporter sa contribution.



Pourriez-vous décrire votre parcours professionnel et ce qui vous a conduit à la franchise ?

- De formation ingénieur complétée par un MBA à l'INSEAD, j'ai toujours été attirée par l'entreprise et plus précisément par la **création de valeur** qu'une organisation peut générer lorsqu'elle met en action ses talents et ses idées.

- J'ai volontairement suivi un parcours où j'ai transféré mes compétences de **grands groupes** (Air France, L'Oréal, GE) , vers des **family business** (Réminiscence, Banana Moon) , des start ups et des PME. Je pense que la meilleure façon de devenir meilleure est de le faire dans un environnement où l'on **sort de sa zone de confort** et où l'on apprend à chaque fois un nouveau secteur d'activité, un business model différent et surtout une culture d'entreprise différente. J'ai occupé des postes avec des responsabilités de développement marketing, commercial et essentiellement des missions où **l'objectif était de développer la croissance économique et commerciale** d'une organisation en utilisant et améliorant ces leviers de fonctions.

- J'ai découvert le monde de la franchise très tôt à l'étranger aux USA puis ensuite en Europe et sa particularité en terme de concept m'a immédiatement séduite.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur cette séduction ?

- Je trouve que la franchise est le schéma de distribution et de rayonnement d'une marque/enseigne le plus abouti car il suppose un parfait équilibre entre deux parties qui deviennent incontournables chacune d'elles pour l'autre, j'entends par là, le franchisé et le franchiseur. Le fait de **trouver le business model qui soit win / win rend justement ce concept puissant et universel.**

- Durant mon expérience de plus de 15 ans dans ce concept, j'ai particulièrement apprécié le fait que chaque ouverture d'un point de vente franchisé représente à chaque fois le succès d'une création d'entreprise en soi et **accompagner les franchisés du premier échange avec eux jusqu'à leur ouverture puis au fil de l'eau de leur exploitation est une responsabilité que j'ai assumée comme une chance et un luxe.** On se sent fière et heureuse d'avoir pu répondre à leur projet qui est souvent un projet de vie tout en enrichissant un réseau qui devient à chaque ouverture plus fort.



Quelle est la mission qui vous a le plus marquée ?

- Beaucoup et même quasiment toutes , mais si je ne devais qu'en citer une , je dirais celle d'**avoir créé depuis ex-nihilo un réseau qui après 7 années démontre aujourd'hui 200 points de vente et présent dans sept pays.**

Quels sont vos défis à présent ?

- Mon objectif aujourd'hui est de **continuer à transférer mon expérience et mes compétences afin qu'elles soient une réelle contribution pour d'autres marques, enseignes, concepts** qui sont ou veulent se lancer dans la franchise et ceci toute activité ou secteur confondus.



- Je suis fondamentalement passionnée par ce que représente et permet la franchise et je souhaite à tout chef d'entreprise, leader ou tout simplement passionné par l'entreprise d'avoir l'opportunité d'y goûter durant sa carrière professionnelle. C'est un monde où chaque jour des nouvelles idées et concepts naissent et permettent de séduire les amateurs à la recherche de la création d'entreprise et d'aventure commune.

Interview recueillie par la rédaction de Franchise Business Club

[#interview](/recherche?terms=interview) (</recherche?terms=interview>) [#emploi](/recherche?terms=emploi) (</recherche?terms=emploi>)

[#développeur](/recherche?terms=d%C3%A9veloppeur) (</recherche?terms=d%C3%A9veloppeur>)

[#animateur](/recherche?terms=animateur) (</recherche?terms=animateur>) [#directeur](/recherche?terms=directeur) (</recherche?terms=directeur>)

4  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



Recommandations d'article



(/article/reseau-d-enseigne-6-cles-de-succes-pour-federer-votre-reseau-autour-de-votre-image-de-marque)

Article

Réseau d'enseigne : 6 clés de succès pour fédérer votre réseau autour de votre

2 ♥

1 ○

(/article/reseau-d-enseigne-6-cles-de-succes-pour-federer-votre-reseau-autour-de-votre-image-de-marque)

(/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils)

Article

Le Personal Branding, définition et principaux outils

4 ♥

3 ○ (/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils)

(/article/l-animation-cle-de-voute-de-la-perennite-du-reseau-de-franchise)

Article

L'animation : Clé de voûte de la pérennité du réseau de franchise

5 ♥

1 ○ (/article/l-animation-cle-de-voute-de-la-perennite-du-reseau-de-franchise)

