



(/membre/martinadministrateur)

# L'Echelle Européenne, la franchise française qui monte au Canada et vise les USA



()

Echelle Européenne, l'aventure américaine

## Croissance et détermination pour L'Échelle Européenne

[Un article du cabinet canadien Classe Affaires.](https://classeaffairescf.com/lechelle-europeenne-la-franchise-francaise-qui-monte-au-canada/)

[\(https://classeaffairescf.com/lechelle-europeenne-la-franchise-francaise-qui-monte-au-canada/\)](https://classeaffairescf.com/lechelle-europeenne-la-franchise-francaise-qui-monte-au-canada/) que nous diffusons et commentons pour son intérêt général car les franchiseurs français en Amérique ne sont pas assez nombreux. Il faut du temps, des moyens, de la volonté et des budgets.



En France, la marque est bien connue pour son savoir-faire en conception, fabrication et commercialisation de matériel pour le travail en hauteur en toute sécurité.

*Note du Franchise Business Club : L'enseigne est connue dans les milieux professionnels français mais moins dans le milieu de la franchise car elle n'a plus de secteur à pourvoir en France et ne fait donc plus de pub dans les milieux "franchise".*

Malgré la pandémie, **L'Échelle Européenne** est en pleine croissance et poursuit son développement à l'international. Aujourd'hui l'entreprise est considérée comme une ETI et ses objectifs sont posés. D'un chiffre d'affaires consolidé en 2021 de 60 M €, ils dépasseront 80 M € en 2025. À l'international, la marque prévoit 20 ouvertures d'ici 2025. *(Note du FBC : A comparer avec la quarantaine d'unités qui suffisent à couvrir le marché français, la taille moyenne des unités étant importante.)*

Philippe Weiss, Administrateur et responsable du Développement extérieur nous fait part de son développement à l'international qui contribue à cette croissance.

Rappelons en quelques mots l'histoire de **L'Échelle Européenne**.

Au début des années 80, à peine sorti de ses études, Philippe Weiss reprend le magasin de Montpellier qui peine à croître. Il développe très vite de nouveaux produits sur mesure et après deux ans, il s'associe à Georges Morales *(Note FBC : qui devient PdG)* et ouvre un deuxième magasin. Ils se rendent vite compte que le concept est original et duplicable, principales forces pour un développement en franchise. *(Note de Jean Samper du FBC : Il aura fallu quelques années pour trouver le bon niveau d'assistance aux franchisés. Je me souviens d'un rdv que j'ai eu à Lille avec M Georges Moralès à la veille d'une assemblée de concertation avec la dizaine de franchisés pionniers de l'époque pour trouver le bon équilibre entre redevances et assistance. Le franchiseur apporta la preuve de sa capacité à remettre en cause son niveau de services pour satisfaire les besoins de ses franchisés et la base d'un développement satisfaisant pour le réseau et ses adhérents.)*

En 2000, ils innovent encore et créent leur propre centre de production. C'est un tournant important : la marque passe d'une franchise de distribution à une franchise de production. Vient ensuite l'international avec la Belgique



(Namur et Anvers), l'Espagne (*Note du FBC : pendant la profonde crise économique espagnole ce qui n'a pas facilité l'expansion*) puis le Canada.

## Le Canada, axe fort de la stratégie d'internationalisation de la marque

À chaque pays, son adaptation : la marque devient au pays à la feuille d'érable L'Échelle Canada. Elle s'installe d'abord dans la Grande région de Montréal avec un magasin à Laval et à Longueuil.



()

Georges Morales et Philippe Weiss

Le constat est clair : grâce à des **normes de sécurité européennes** très en avance, et l'utilisation de l'**aluminium comme matériel de production**, les produits sont très évolués, normés et novateurs. Ils rencontrent un accueil très favorable, comme par exemple les échelles à crinoline, légères et démontables. L'équivalent n'existe pas. Même si la fabrication reste française, les délais de livraison sont très courts et les prix toujours compétitifs. En deux heures le client reçoit son matériel grâce au stock de la Centrale Echelle Canada à Laval.

L'Ontario, province voisine du Québec, montre un fort potentiel et devient le prochain objectif d'implantation de la marque. Après les tests de conformité obligatoires pour le Québec, il faut passer ceux de l'Ontario. C'est aussi cela le Canada : chaque province a ses règles ! (*Note du FBC : Il ne faut pas négliger l'aspect normatif d'une exportation d'un concept de franchise, notamment en matière de sécurité pour le bâtiment et l'industrie. Les efforts du franchiseur ont été importants, longs et coûteux et le résultat est positif pour les points de vente canadiens.*)



C'est au **Salon de la Franchise de Toronto** que Philippe Weiss, accompagné d'Archie Bocchicchio, Consultant de Classe Affaires pour l'Ontario, rencontre celui qui prendra la master franchise de la région. Et, malgré la pandémie, la marque s'installe durablement.

Au Québec aussi, le développement se poursuit en parallèle. Toujours accompagné de Classe Affaires, la marque vient de signer avec un nouveau franchisé qui gèrera toute la région de Québec/Trois-Rivières. Son profil correspond parfaitement aux besoins de la franchise : ingénieur de formation, déjà importateur de produits connexes et disposant d'un local très bien situé sur la route de l'aéroport.

## **Le Canada, porte d'entrée pour les États-Unis.**

Georges Morales et Philippe Weiss voient haut et loin. Forte de ces ancrages au Canada, **l'Échelle Européenne vise maintenant les États-Unis** pour y créer un site de production et une zone d'activité couvrant l'Amérique du Nord.

Actuellement en discussion avec un développeur aux Etats-Unis, l'entreprise montpelliéraine sera, nous leur souhaitons, bientôt installée de l'autre côté de la frontière et desservira tout le marché nord-américain.

**Le Québec, le Canada sont bien au carrefour des échanges entre l'Europe et l'Amérique du Nord.** Les marchés, les habitudes de consommation, les normes sont très similaires. L'expérience canadienne qui s'est avérée performante sert de tremplin pour conquérir un nouveau marché de plus de 300 millions de consommateurs. *(Note du FBC : les différences sont cependant réelles et la préparation est essentielle. On notera le projet de création d'une unité de production aux USA. Plus globalement Georges Moralès nous a précisé il y a quelques années à quel point les différences de normes et d'habitudes professionnelles étaient importantes en traversant l'Atlantique ne serait-ce que pour la première étape au Québec. Il a fallu apprendre sur le tas et pas seulement lire les normes)*

[#l'echelle europeenne \(/recherche?terms=l'echelle%20europ%C3%A9enne\)](#)

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](#)

[#canada franchise \(/recherche?terms=canada%20franchise\)](#)

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter




(/membre/jeansamper)

**JeanSamper (/membre/jeansamper)** Consultant Expert e...  
note à [@AlainBry \(/membre/alainbry\)](#) [@PierreGuidel \(/membre/pierreguidel\)](#) de l'Echelle Européenne et [@XavierChambon \(/membre/xavierchambon\)](#) de Classe Affaires <https://franchisebusinessclub.com/p/classe-affaires-canada-france> (<https://franchisebusinessclub.com/p/classe-affaires-canada-france>)

♥ Répondre • 21/02/2022

## Recommandations d'article

(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)




(/membre/jeansamper)

Article

**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**

...

(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)



(/membre/jeansamper)


06 avril 2023

Article

**La transmission du savoir-faire en franchise**

(/article/la-transmission-

(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



(/membre/jeansamper)

28 mars 2023

Document

**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

(/article/30454-





[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan\)](#)

5

[1 \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)



[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)



[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

