



CécileTauvel (/membre/ceciletauvel)
23 octobre 2019

[\(/membre/ceciletauvel\)](#)

Se faire accompagner dans la croissance de son réseau

Le club donne la parole à Cécile Tauvel franchiseur la Minut'rit pour nous parler de son expérience de création d'entreprise et de franchise. Cécile Tauvel : "J'aimerais partager une interview que nous avons réalisée pour *Réseau Entreprendre*, pour vous confirmer ce que vous savez en tant que pros de la Franchise à savoir que l'accompagnement est primordial pour bien se développer." La Minut'rit ne participait pas encore au Franchise Business Club lors de sa création. Cécile Tauvel partage désormais son expérience, ses problématiques et bons tuyaux avec d'autres membres du Franchise Business Club sans abandonner bien entendu le réseau *Entreprendre* qui lui a tant apporté.

1/ Pouvez-vous vous présenter et raconter comment vous avez lancé votre entreprise ?

Nous cherchions un concept à travers lequel nous pouvions rendre service. Nous voulions réinventer le quotidien : un quotidien empli de sourire et de qualité à un tarif abordable, qui met en valeur les talents locaux. Quand on nous a suggéré l'idée de la conciergerie, nous avons tout de suite accroché et eu envie d'y mettre nos valeurs.

Nous avons créé La Minut'Rit en juin 2012, après 9 mois de préparation. On peut bien le dire, il s'agit de notre premier bébé ! Déjà en couple, mais pas encore mariés, nous nous sommes appuyés sur les compétences de nombreuses personnes, dont celles des membres de *Réseau Entreprendre*. Ainsi, nous avons



été très bien accompagnés, que ce soit par des chefs d'entreprise, des conseillers en création, d'autres étudiants... Être lauréats START de Réseau Entreprendre Seine Estuaire a été une vraie chance.

Notre objectif est aussi de nous investir pour notre territoire en créant des emplois et en permettant à des prestataires locaux de qualité, dont des ESAT et des entreprises d'insertion, de trouver de nouveaux débouchés. Tout ceci est 100% en phase avec les valeurs de Réseau Entreprendre.

2/ Quelles sont les clés de la réussite pour se lancer en couple dans une aventure entrepreneuriale ?

Que ce soit en couple ou non, la complémentarité entre associés est essentielle. Pour nous, cela a toujours été un atout pour le développement. Nos compétences étant différentes, les rôles ont été définis et partagés à l'avance : Cécile s'occupe de la communication, des ressources humaines et de la relation globale avec les différentes conciergeries et Antoine, de la partie financière et commerciale. L'avantage d'être en couple, c'est que l'on se connaît très bien. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre du temps sur des désaccords : nous n'avons pas le choix et il faut avancer pour l'entreprise. Nous parvenons toujours rapidement à une prise de décision rationnelle qui satisfasse les deux parties. Nous essayons de prendre régulièrement du recul et de nous rappeler que notre envie initiale était de travailler ensemble, d'apprendre et de partager au quotidien.

3/ Une anecdote de votre accompagnement Réseau Entreprendre Seine Estuaire ?

Les rencontres !

Nous sommes « doublement » Lauréats de Réseau Entreprendre. Notre accompagnateur Start était Michael GUERRAND de Napsis (ex- Universal Connect), il est parti vers d'autres aventure mais nous continuons à nous voir et à échanger sur l'entrepreneuriat. En tant que lauréats Booster, nous sommes désormais accompagnés par son ancien associé (qui est resté chez Napsis) et c'est aussi une formidable rencontre, tout comme Clarisse ABO-DIB VATINEL (Mazars Avocats) notre seconde accompagnatrice BOOSTER.



Notre amitié avec Jérémie Bigot, fondateur de Mychauffage.com est aussi née au fil des clubs lauréats, il est même le parrain de notre petit garçon.

4/ Comment gérez-vous la croissance de votre entreprise ?

Nous avons choisi un modèle de développement mixte avec des franchises et des entreprises en nom propre. Nous ne connaissions rien à la franchise en démarrant cette aventure. Lorsque nous nous sommes lancés, nous voulions plutôt favoriser un développement sous forme d'établissements gérés en direct partout en France. La franchise s'est imposée d'elle-même. Il est essentiel pour la réussite de travailler avec des personnes très investies et connaissant parfaitement leur territoire. Pour nos franchisés, l'activité est certes difficile à démarrer, mais elle assure à moyen terme un revenu très solide qui se consolide d'année en année. Nous avons en parallèle développé notre marque en nom propre (hors franchise) sur certains territoires en fonction des opportunités et des demandes clients, comme c'est le cas pour OVH qui nous a poussé à ouvrir à Brest. Nous développons aussi nous-mêmes à Paris du fait de son importance stratégique.

Pour bien gérer la croissance, nous nous appuyons sur les talents de nombreuses personnes, au premier rang desquelles, nos salariés. Nous avons sollicité Réseau Entreprendre pour être de nouveau Lauréats. Nous souhaitons continuer à échanger avec d'autres professionnels afin d'avoir un regard extérieur et bienveillant sur notre projet de développement. Sans cet appui nous ne pourrions envisager la croissance sereinement et nous projeter vers des objectifs toujours plus ambitieux.

5 / Comment motiveriez-vous un chef d'entreprise à se lancer dans le programme Booster ou Ambition ?

L'accompagnement Start avait été très efficace, cela nous a alors donné envie de poursuivre avec l'accompagnement Booster. Le programme Booster by Réseau Entreprendre est proposé aux entrepreneurs en phase de développement, à une étape cruciale de la vie de l'entreprise. Se faire challenger dans nos décisions stratégiques est devenu un incontournable : nous pensons au développement tout le temps mais nous avons besoin de retour de chefs d'entreprise car nous n'arrivons pas à y réfléchir seuls. Être accompagnés aide à choisir les bonnes options.



Nous nous rappelons encore notre première rencontre avec nos nouveaux accompagnateurs. Celle-ci a duré trois heures et à la fin de cet échange, ils avaient déjà saisi les enjeux ; nous parlons le même langage.



()

La soirée des Lauréats de Réseau Entreprendre Seine Estuaire (RESE) a eu lieu ce mardi 8 octobre 2019 au MUMA (Musée Malraux au Havre).

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

[#réseau entreprendre \(/recherche?terms=r%C3%A9seau%20entreprendre\)](#)

[#développement \(/recherche?terms=d%C3%A9veloppement\)](#)

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

1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article


[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques)
 (/membre/jeanhugon)

Article

Adapter sa convention de franchise pour le Québec et l'Amérique du Nord : les



[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques)

 (/article/comment-un-candidat-devient-franchisee) (/membre/jeansamper)

Article


Comment un candidat devient franchisé

[\(/article/comment-un-candidat-devient-franchisee\)](/article/comment-un-candidat-devient-franchisee)

3

2

[\(/article/comment-un-candidat-devient-franchisee\)](/article/comment-un-candidat-devient-franchisee)

[\(/article/articles-vraiment-indispensables-et-instructifs-pour-tout-franchiseur\)](/article/articles-vraiment-indispensables-et-instructifs-pour-tout-franchiseur)
 (/membre/jeansamper)

Article

Articles vraiment indispensables et instructifs pour tout franchiseur

2

2

[\(/article/articles-vraiment-indispensables-et-instructifs-pour-tout-franchiseur\)](/article/articles-vraiment-indispensables-et-instructifs-pour-tout-franchiseur)

19
avr
202





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

