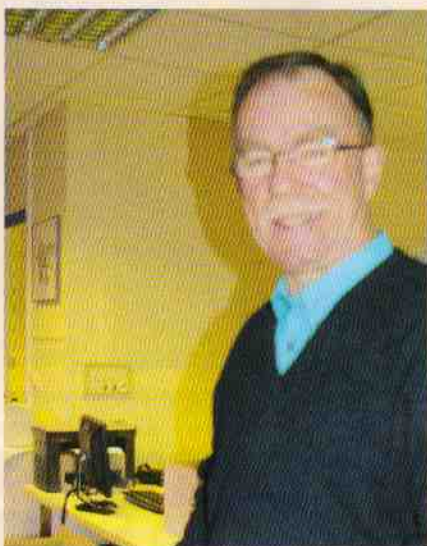


## Handirect Services : une franchise citoyenne

*Philippe Rondeau a ouvert il y a un mois l'agence Handirect Services, une jeune franchise citoyenne, tournée vers les services administratifs aux PME, axée tout particulièrement sur le routage.*



*Une nouveau tournant pour Philippe Rondeau à la tête de la franchise Handirect Services*

Si la société existe depuis dix ans, elle vient juste de s'ouvrir à la franchise. Autre point à signaler, l'enseigne porte bien son nom. Elle a en effet pour volonté d'associer handicap et entreprise.

Son métier qui exige en permanence qualité et rapidité peut parfaitement convenir à des personnes handicapées souhaitant prouver leurs capacités.

Handirect privilégie donc l'embauche des personnes handicapées, développe le télé travail sous forme de travail à domicile. Elle verse 10% de son résultat à une association humanitaire choisie en consultation avec les salariés, verse 10% de son résultat aux salariés. L'engagement est matérialisé par une charte déontologique.

### Envie de changer

La dimension citoyenne de Handirect a immédiatement séduit Philippe Rondeau : « le monde du handicap me touche, d'ailleurs mes deux filles travaillent avec ou pour des handicapés.

Philippe Rondeau, ingénieur Arts et métiers a longtemps travaillé pour une très grosse entreprise. Il y a un peu plus d'un an, en feuilletant un magazine, il découvre l'existence de Handirect. Il se rend alors au salon Franchise Expo et rencontre les deux créateurs : Nathalie Gerrier, une ancienne Sup de Co Amiens et Christophe Gerrier, ingénieur Supelec, qui possèdent déjà deux boutiques pilotes en région parisienne et qui ont décidé de franchiser leur concept. Entre le couple et l'ingénieur dijonnais le courant passe. Philippe Rondeau décide de se lancer dans l'aventure: « j'allais avoir 55 ans, j'ai eu

envie de changer de vie professionnelle, de me mettre à mon compte sans être vraiment seul ».

Le métier de Handirect est le marketing direct, une technique de communication et vente qui consiste à diffuser un message personnalisé, en direction d'une cible d'individus ou d'entreprises. L'objectif est d'obtenir une réaction immédiate et mesurable. « Nous avons constaté que le courrier publicitaire reste un média d'avenir. Selon une enquête Sofres 2006, 93% des français lisent ou regardent le courrier publicitaire qui laisse la liberté de consulter au moment choisi. Il semble bien plus apprécié que les appels téléphoniques ( 95% des français ne les apprécieraient pas) et que les mails publicitaires (75% n'aiment pas) ».

### Proximité

Handirect souhaite rester une entité de proximité et de petits volumes, un à 20 000 exemplaires. La société ne compte pas marcher sur les terres des grands groupes, mais se concentrer sur les PME. Ses clients ont un seul interlocuteur et le concept de boutique au coeur des villes a été retenu.

Handirect propose tout ou partie de la filière services administratifs, selon les besoins du client. Cela passe par la gestion de fichiers et d'abonnements, saisie et frappe, impression de lettres et d'enveloppes, mise sous pli et affranchissement, opérations téléphoniques, ouvertures d'enveloppes, gestion de concours..

Philippe Rondeau a démarré son activité en novembre. En ce moment, il prépare une expédition de cartes de vœux. Il a également imprimé les tarifs d'un viticulteur et travaillé pour une société qui souhaitait cibler une zone pavillonnaire. Handirect Dijon, située rue Parmentier, dans les anciens locaux d'un bureau de poste (!) va bientôt embaucher. Le patron est content.

Tel. 03.80.730.000

