



Henri-Jean Vercken, franchisé Sequoia à Puteaux et Rueil-Malmaison (Hauts-de-Seine).

Choisir sa franchise

Une
journée
avec

Henri-Jean Vercken, franchisé Sequoia

Henri-Jean Vercken possède deux points de vente Sequoia, les pressings écologiques, un à Puteaux et l'autre à Rueil-Malmaison (Hauts-de-Seine). Ses journées se partagent principalement entre des remplacements du personnel, la résolution de différents petits problèmes et les tâches administratives qu'il effectue chez lui.

Innocentia AGBE

09:00 Ce jeudi 26 novembre, c'est Henri-Jean Vercken qui a ouvert le point de vente de Puteaux. "C'est le jour de congé d'une des employées. Je m'occupe de l'ouverture sinon il faudrait que quelqu'un effectue une journée en continue et récupère ensuite", explique-t-il. Ainsi, comme les salariées le font habituellement, il allume les machines, lance les programmes de mise en route, trie le linge de la veille, s'atèle au détachage de certains vêtements. "La seule chose que je ne fais pas est le repassage", confie-t-il. Sinon, il tient à être présent dans le point de vente, même s'il n'a pas vocation à y passer toute sa journée, afin notamment de se concentrer sur le développement de ses deux unités. "Ma philosophie est d'être proactif". Ses deux pressings sont ouverts en continue de 9h à 20h pour Puteaux, et jusqu'à 20h30 pour

Rueil-Malmaison. En fonction des besoins, il s'occupe de l'ouverture ou de la fermeture. Aujourd'hui, la responsable du magasin, Marisol, doit venir prendre la relève vers 12h.

10:00 Une dame vient déposer un vêtement à laver. Elle habite au-dessus. Henri-Jean Vercken et la cliente discutent un peu de tout, notamment du nouveau dynamisme du quartier. Le pressing est installé à Puteaux depuis mars 2013. "C'est une création. Ici, avant il n'y avait rien". Depuis, plusieurs magasins se sont installés dans la rue, située à proximité de l'Esplanade de la Défense, mais en dehors du centre-ville. En revanche, à Rueil-Malmaison, il a repris un ancien pressing dans un centre-commercial, qu'il a transformé aux couleurs de Sequoia en septembre 2010.

11:15 La couturière vient récupérer des vêtements à retoucher. Cela fait partie des prestations proposées par le pressing mais externalisées, comme l'entretien des draps, des tapis, du cuir et de la fourrure. Durant la fin de la matinée, les clients arrivent petit à petit. "Les jours les plus chargés sont les vendredis, samedis et lundis", confie Henri-Jean Vercken. Le jeudi est donc traditionnellement plus calme. Pourtant, il s'active car il faut faire des allers-retours entre l'arrière-boutique où sont traités les vêtements et l'accueil des clients. Aujourd'hui âgé de 57 ans, le franchisé a dû apprendre un nouveau métier. Il s'agit d'une reconversion professionnelle. "J'ai travaillé 18 ans comme directeur commercial dans une PME. Ce poste m'a amené à travailler dans le monde entier pour créer des filiales. Mais à 50 ans, après le rachat de



© Innocentia Agbe

Henri-Jean Vercken, le franchisé, échange beaucoup avec ses deux responsables de magasin, Marisol (à gauche) et Myriame (à droite).



© Innocentia Agbe

Quand il effectue le remplacement d'une de ses salariées, Henri-Jean Vercken réalise toutes les tâches sauf le repassage.

l'entreprise, j'ai été remercié". Au début, il pensait reprendre une société. Mais un de ses amis lui a alors parlé de la création des pressings écologiques Sequoia. L'entreprise recherchait un investisseur. "Je suis rentré dans le capital". Puis, il s'est lancé en franchise. La formation dispensée par l'enseigne lui a permis d'être un peu formé, mais il s'appuie surtout sur ses responsables de magasin au contact desquels il apprend. Le pressing est un métier.

12:00

Arrivée de Marisol, la responsable du magasin de Puteaux. Elle travaille dans le milieu du pressing depuis 25 ans. Une cliente entre en même temps. Henri-Jean Vercken s'occupe de la recevoir le temps que Marisol prenne son poste. Cette dernière veut savoir si le vêtement qu'elle a posé est prêt en avance. Ce n'est pas le cas. "J'habite à côté, donc je passais à l'improviste. D'ailleurs ce ne sera pas la peine de l'emballer dans du plastique", explique-t-elle. Le franchisé note. Il dispense un service personnalisé dans la mesure du possible. "Le pressing, c'est un marché de proximité. Les clients traversent rarement tout Paris pour ce service". Même s'il remarque que quelques personnes viennent de plus loin, attirées par l'argument écologique. Entre temps, Myriame, la responsable de Rueil-Malmaison est arrivée dans le point de vente pour récupérer des vêtements. En effet, le franchisé profite de la proximité géographique des deux unités (15 minutes environ en voiture) pour créer des synergies entre elles. Celle de Puteaux, neuve, disposant d'un équi-

"Un pressing, c'est une petite usine."

pement plus performant et ayant moins d'activité, les employés s'occupent aussi de traiter des linges du point de vente de Rueil-Malmaison. Myriame, Marisol et Henri-Jean Vercken en profitent pour discuter des demandes de clients. On sent qu'il y a beaucoup d'échanges entre eux. C'est Marisol et Myriame qui ont l'expertise, Henri-Jean Vercken écoute.

13:30

Direction Rueil-Malmaison. Même si le franchisé n'a personne à remplacer, il tient à passer. Cela lui permet notamment de régler quelques petits problèmes, comme une ampoule à changer. "Il faut savoir tout faire", plaisante-t-il. Son plus grand défi a été le recrutement. "Il faut pouvoir s'appuyer sur des responsables de boutique qui ont autorité". Mais la profession suscite peu de vocation et trouver des employés est difficile. "C'est un métier fatigant. On est debout toute la journée. On détache et lave des vêtements, il faut vraiment aimer ça. Il y a de moins en moins d'élèves dans les écoles spécialisées, beaucoup de centres de formation ont fermé." Après plusieurs échecs, il a finalement trouvé ses deux perles rares, Marisol et Myriame sur

qui il peut s'appuyer. Et surtout, lui trouve ce métier très beau. "Un pressing, c'est une petite usine. On nous apporte des linges froissés, à nettoyer. Nous les traitons et ils ressortent lavés, repassés, emballés. Cela a un côté valorisant".

16:00

Henri-Jean Vercken s'apprête à quitter le magasin de Rueil-Malmaison pour s'occuper de tâches administratives, chez lui. "Je dois notamment me pencher sur la question de la mutuelle obligatoire". Il n'hésite pas à solliciter l'enseigne même si la décision lui revient. "Je communique avec eux pour voir ce qu'ils ont choisi comme offre". Cela fonctionne pour tous les sujets. "Par exemple, pour le cabinet de paie, nous nous sommes concertés. Il y avait la possibilité d'une mutualisation. Même si j'ai finalement fait le choix de passer par mon expert-comptable". L'administratif lui prend environ une journée et demi par semaine. "Pour effectuer les bulletins de salaire, passer les commandes ou encore régler les litiges avec les clients".