

Dossier de presse

Temporis®

1^{er} réseau national
de travail temporaire et de recrutement
en franchise

**Plus qu'un
coup de pouce,
pour créer
votre agence d'emploi !**



Temporis

Intérim CDI

Chez Temporis, vous avez toujours
la tête de l'emploi



L'emploi
nouvelle
génération



Vous cherchez
un emploi ?



et VOUS
verrez !



Sommaire

> Introduction

> L'enseigne Temporis	6
> Concept	7
> Historique	9
> Laurence Pottier Caudron	10
> De l'agence pilote au réseau	11
> Un réseau en développement permanent	13
> Les valeurs du réseau en image	14
> La franchise Temporis	15
> Les points forts de la franchise	16
> Devenir franchisé	17
> Profil d'un franchisé	20
> Paroles de franchisés	21
> Portrait d'un franchisé	22
> Animation du réseau	23
> Une équipe au service des franchisés	25
> Le marché de l'emploi en chiffres	26
> Le réseau et les prochaines ouvertures	27



Introduction

Créé par Laurence Pottier Caudron en 2000, Temporis est le 1^{er} réseau national de travail temporaire et de recrutement en franchise.

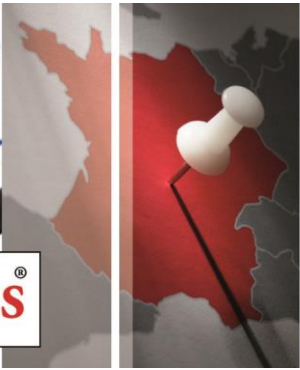
Réseau pionnier sur le marché de l'emploi grâce à cette forme de développement, atypique dans la profession, Temporis compte aujourd'hui plus de 130 agences franchisées en conservant une volonté farouche : **le développement 100% franchise.**

Intérim, formation, CDI... les agences d'emploi Temporis offrent des solutions RH à tous leurs clients, entreprises comme intérimaires.

Temporis est aujourd'hui un réseau reconnu dans le monde de la franchise. Sa longévité et son développement maîtrisés en font un réseau empreint de professionnalisme disposant d'un réel savoir-faire.

Le réseau Temporis en chiffres

- > 1^{er} réseau d'agences d'emploi en franchise
- > + de 130 agences généralistes partout en France
- > + de 7000 intérimaires délégués chaque jour (ETP) dans 3000 entreprises clientes
- > + de 250 permanents agence
- > 250 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015
- > 10^{ème} réseau national de travail temporaire
- > + de 90 franchisés



L'enseigne Temporis



Le concept

Avec la spécialisation par métier dans les agences de travail temporaire, les intérimaires sont souvent considérés comme un moyen de satisfaire les entreprises utilisatrices.

Chez Temporis, le moyen c'est l'agence !

L'agence Temporis est un outil de flexibilité :

- pour les intérimaires pour gérer un moment de leur carrière, 1^{er} emploi, reprise d'activité, complément de retraite...
- pour les entreprises qui doivent être en mesure de réagir à toute commande.

Pour s'imposer sur le marché du travail temporaire, le réseau de franchise Temporis s'est appuyé sur **trois spécificités** :

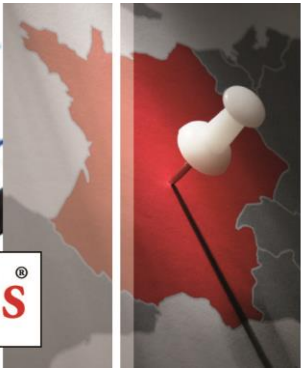
Les franchisés Temporis sont des chefs d'entreprises indépendants

Les franchisés Temporis sont fortement impliqués, ancrés localement et très réactifs. En tant que chefs d'entreprises, ils partagent les mêmes préoccupations que leurs clients entreprises.



La franchise apporte les moyens d'un grand réseau

Grâce à la remontée d'informations du terrain de la part des franchisés et de leurs équipes, le concept Temporis est constamment adapté à l'évolution du marché. Notoriété, expertise et accompagnement sont assurés par une structure d'une quarantaine de permanents dédiés.



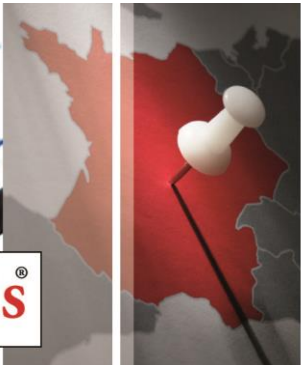
L'intérimaire est considéré comme un client

Dans le concept Temporis, **l'intérimaire est considéré comme un client**, tout au long des étapes majeures de sa relation avec les agences. Tout d'abord, il est prospecté par différentes sources : forums, parrainages, flyers, Internet, annonces... Ensuite, les rencontres spontanées sont incitées par une vitrine transparente donnant envie de pousser la porte de l'agence, comme indiqué sur la porte d'entrée : « **Entrez, et vous verrez !** ». Elles sont aussi favorisées par le fait que les horaires d'ouverture correspondent aux horaires d'inscription, ce qui n'est plus le cas depuis plus d'une dizaine d'années dans les grands réseaux succursalistes.

De plus, les agences Temporis sont spacieuses, équipées d'un mobilier chaleureux et prévoient des espaces d'échanges. Tout est pensé pour que le client intérimaire se sente bien, ce qui est indispensable pour créer une relation durable. Dans le concept Temporis, le premier entretien avec lui permet de lui trouver une mission qui correspond au mieux à ses attentes et à ses compétences. Enfin, on fidélise l'intérimaire à travers des attentions essentielles : **priorité au remplacement** si la mission s'est bien déroulée, invitation à des événements, cadeaux, bénéfice d'un comité d'entreprise...

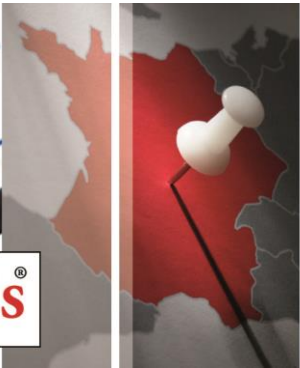


C'est grâce à ces spécificités que Temporis est aujourd'hui le 1^{er} réseau d'agences d'emploi 100% en franchise.



Historique

- Janvier 2000 Ouverture de l'agence pilote de Brive-la-Gaillarde
- Janvier 2001 Création de Valoris développement
Ouverture de la 1^{ère} agence à Tarbes
- 2003 1^{er} salon de la franchise et 1^{ère} convention nationale
- 2004 Fête de la 20^{ème} agence Temporis
- 2007 Renouvellement du contrat de franchise du 1^{er} franchisé de notre réseau
Palier des 50 agences atteint en novembre
- 2008 Fête de la 50^{ème} agence Temporis
Temporis Brest remporte le Trophée d'Or de l'IREF
- 2009 Maintien du nombre d'unités pendant la crise
Temporis Angers remporte le Prix du Développement de l'IREF
- 2010 Temporis a 10 ans
Temporis Bordeaux Rive Droite remporte le prix spécial du marketing de l'IREF
- 2011 Temporis lance son raid de l'emploi en montgolfière
Temporis Toulouse Nord remporte le Grand Prix de la rentabilité économique
décerné par l'IREF
- 2012 L'agence de Temporis Annecy remporte le trophée de la décennie lors du
concours « Meilleurs Franchisés et Partenaires de France » de l'IREF
- 2013 Valoris développement inaugure son nouveau siège
L'agence Temporis de Besançon remporte le trophée de la performance
économique décerné par l'IREF
- 2014 **Temporis fête ses 100 agences**
Temporis Chaumont remporte le trophée d'Or lors du concours
« Meilleurs Franchisés et Partenaires de France » de l'IREF
- 2015 **Temporis a 15 ans !**
Temporis Lille remporte le Grand Prix au Féminin lors du concours
« Meilleurs Franchisés et Partenaires de France » de l'IREF



Laurence Pottier Caudron

Présidente Fondatrice du réseau Temporis

Depuis 2001

Présidente Fondatrice de Valoris développement
(franchiseur du réseau Temporis)

Depuis 2000

Gérante de Temporis 19, le pilote du réseau

1994 / 1999

Directrice d'agences, puis Directrice de la région Midi Pyrénées / Corrèze du groupe Adecco

1990 / 1993

Responsable des « rendez-vous Catalogue » de la Redoute sur Rouen

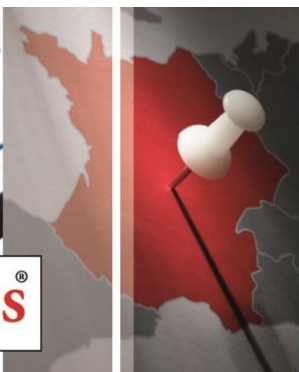
1986 / 1990

Chef de secteur grande distribution pour Danone - région Nord

1986

Diplômée de l' ISPP - Groupe ESC Rouen





De l'agence pilote... au réseau

Laurence Pottier Caudron raconte aujourd'hui, à travers son expérience et ses choix, le succès de sa franchise.

Pouvez-vous nous raconter l'histoire de Temporis ?

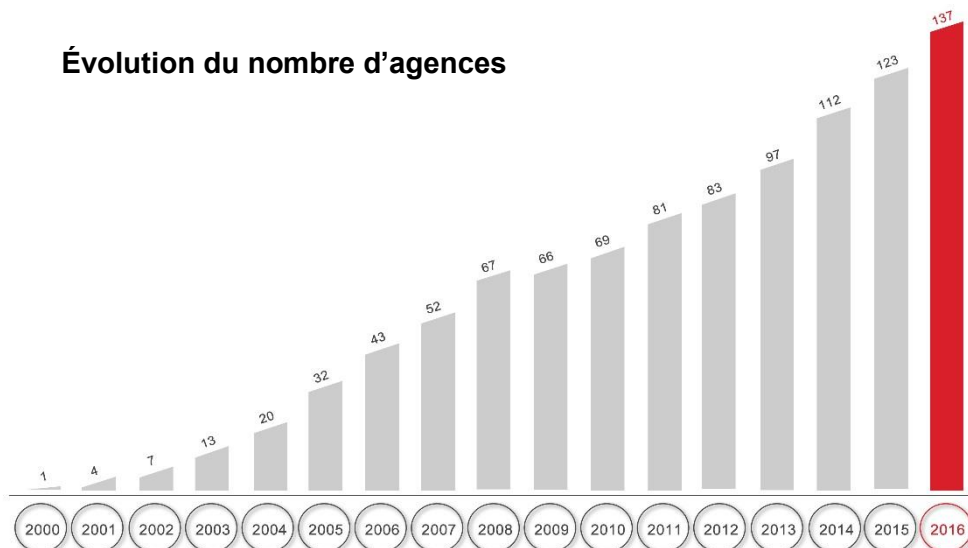
Après avoir contribué au développement important d'une agence dans un grand groupe de travail temporaire, je me suis posée la question : « Est-ce que ça existe en franchise ? » Avec les moyens d'une franchise, j'aurais pu le faire pour mon compte ! Temporis est donc le résultat de mon parcours dans le secteur de l'intérim et le constat d'un manque.

D'un côté, il y a les réseaux succursalistes dont je suis issue qui me semblaient manquer cruellement de souplesse et de réactivité, de l'autre des indépendants manquants quant à eux de moyens.

La franchise était dans ce secteur d'activité une solution originale, répondant mieux aux attentes des entreprises, des intérimaires et des permanents qui travaillent dans ce secteur.

Dans un premier temps, j'ai assuré le développement. Pierre Moritel, mon associé, m'a ensuite rejoint. Il intervient principalement dans le développement du réseau. Quant à moi, j'ai mis en place le service animation et étoffé l'équipe franchiseur qui comprend une quarantaine de personnes. Grâce à son positionnement atypique, Temporis poursuit son développement et continue de progresser.

Évolution du nombre d'agences





Comment définissez-vous votre cœur d'activité ?

Il s'agit d'apporter des solutions au niveau des ressources humaines à toutes les entreprises, que cela soit en intérim ou en recrutement. Ces solutions doivent coïncider avec les attentes de nos clients intérimaires. Nous sommes le moyen de satisfaire nos clients, intérimaires et entreprises.

En quoi Temporis est-il un réseau différent ?

Outre le fait que nous soyons le premier réseau d'agences d'emploi à s'être développé en franchise, Temporis est un réseau « nouvelle génération », comme le précise sa baseline. Nous nous remettons perpétuellement en question afin d'offrir à nos franchisés des outils à la pointe de la technologie. Nous avons également la particularité de considérer nos intérimaires comme des clients.

Comment vous démarquez-vous face à la concurrence ?

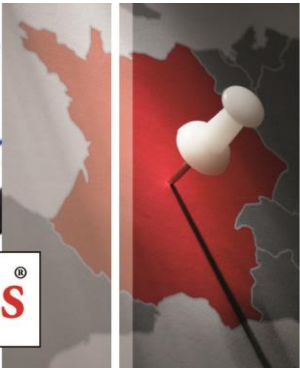
Nos concurrents sont d'une part de grands réseaux succursalistes et d'autre part, des indépendants isolés. Pour les uns, nous nous démarquons par notre autonomie et pour les autres par l'effet réseau. Et pour l'ensemble, par notre positionnement.

Pourquoi ?

Cela change tout ! Créer un réseau où les clients, entreprises et intérimaires, ont en face d'eux un patron indépendant et autonome ayant choisi d'intégrer un réseau partageant sa vision des ressources humaines, c'est fort ! Nous avons choisi ce mode de développement dès l'origine.

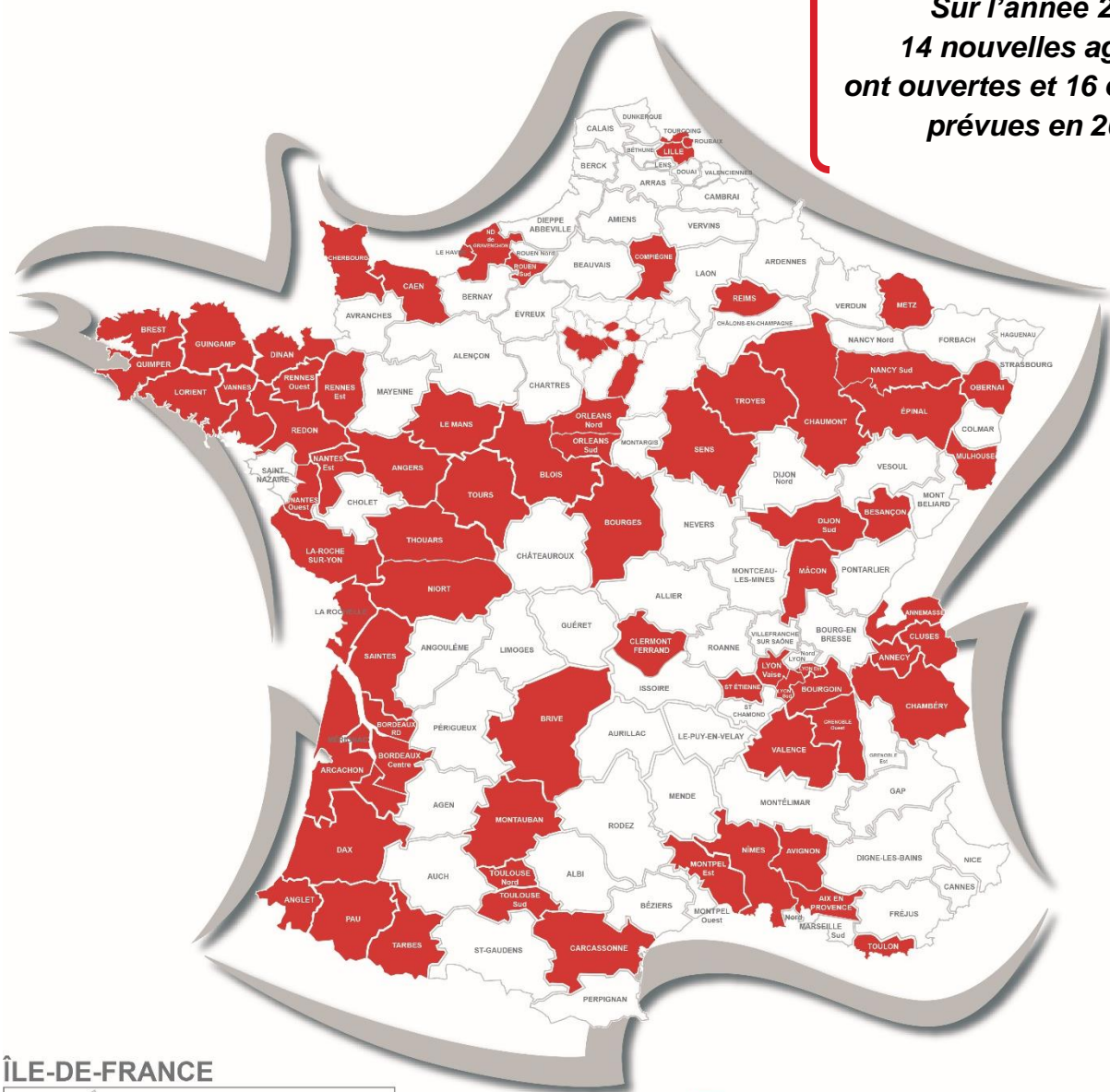
Selon vous, qu'est ce qui fait un bon franchiseur, un bon franchisé et un bon réseau ?

Une des qualités qu'un franchiseur doit forcément avoir est à mon sens : l'écoute. Un bon franchisé c'est quelqu'un qui a bien compris l'intérêt conjoint du franchiseur et des franchisés. Dans un bon réseau, il y a un respect mutuel entre franchisé et franchiseur, de la transparence et une remise en question permanente.

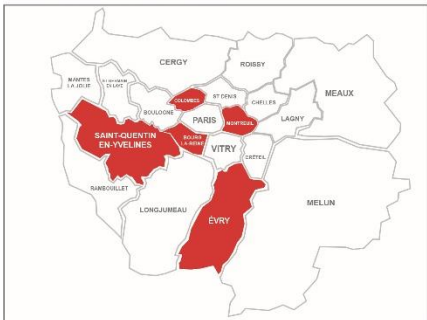


Un réseau en développement permanent

**Sur l'année 2015,
14 nouvelles agences
ont ouvertes et 16 ouvertures
prévues en 2016 !**



ÎLE-DE-FRANCE

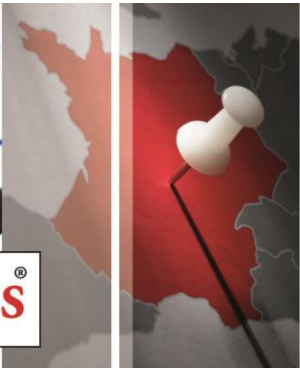




Les valeurs du réseau en image

Temporis se dote d'une identité forte à travers des affiches communiquant les valeurs de l'enseigne : disponibilité, convivialité, lutte contre les discriminations, égalité de traitement et professionnalisme des équipes Temporis. Elles sont apposées à l'intérieur de chaque agence et permettent d'accueillir le client intérimaire dans un cadre convivial.



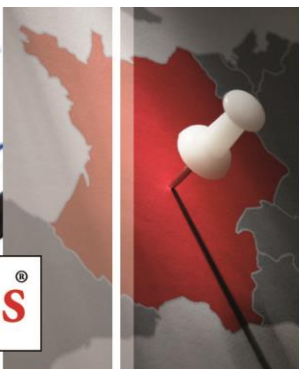


La franchise Temporis



Les points forts de la franchise Temporis

- > Temporis permet de devenir **un(e) patron(ne) indépendant(e)** au sein d'une agence en maîtrisant **100%** du process de prestation de service.
- > L'équilibre vie professionnelle / vie familiale est respecté, chez Temporis un franchisé travaille du lundi au vendredi.
- > Temporis, l'emploi nouvelle génération, offre une **avance technologique** en mettant à disposition des franchisés et de leurs équipes des logiciels performants.
- > Temporis permet d'allier un métier **humainement valorisant**, celui de l'emploi, et **économiquement performant**.
- > **L'accessibilité de la franchise** à tous. 50% des franchisés sont issus du travail temporaire, l'autre moitié est issue de secteurs d'activité extrêmement divers (sport de haut niveau, enseignement, commerce B to B, industrie, médical, banque, automobile, commerce alimentaire...).



Devenir franchisé Temporis

Les conditions d'accès pour devenir franchisé

Durée du contrat	7 ans
Droit d'entrée	36 000 €
Investissement Global	140 000 €
Apport personnel minimum	60 000€
Redevance d'exploitation	<ul style="list-style-type: none">- Progressive 1,5% la 1^{ère} année 1,8% la 2^{ème} année 2,2% la 3^{ème} année 2,5% ensuite- Dégressive dès l'atteinte de 3 000 000 € de CA- Plafonnée au-delà de 8 000 000 € de CA
Redevance de communication	0,3% du CA HT
CA moyen à 2 ans	2 050 000 €

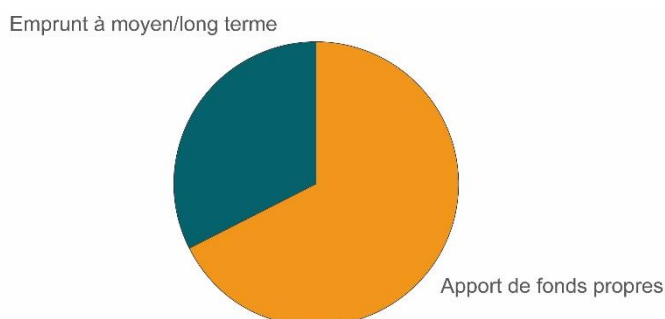
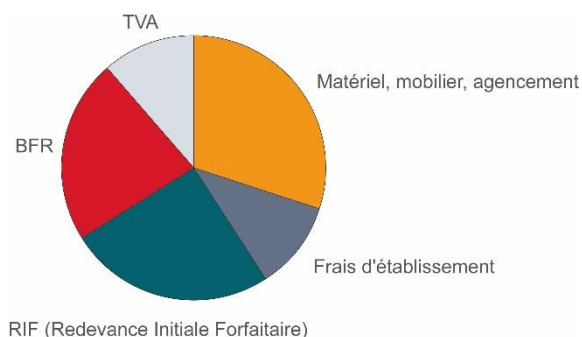


L'investissement

Il est de 140 000 euros Toutes Taxes Comprises. Il comprend essentiellement les dépenses liées au local commercial, le droit d'entrée (RIF) dans la franchise et le Besoin en Fond de Roulement (BFR). Il ne comprend pas le droit au bail, car la plupart des locaux des franchisés Temporis sont négociés sans cette dépense.

Le financement

Pour optimiser la solidité de la structure financière et pour faciliter l'obtention des concours bancaires et des cautionnements, l'apport en capital est fixé à 100 000 euros. Le capital peut être réuni soit par des fonds propres en totalité ou par une partie en fond propre (*minimum 60 000 euros*) et le complément par un prêt personnel (*bancaire ou familial*). Le financement global sera complété par un prêt à long terme contracté par la société exploitante.



Les charges de structure

En rythme de croisière, c'est-à-dire à partir de la troisième année et en respectant les normes Temporis, les charges de structures plafonneront aux environs de 6% du chiffre d'affaires. Elles comprennent essentiellement les frais de personnel permanent et les frais d'agence.

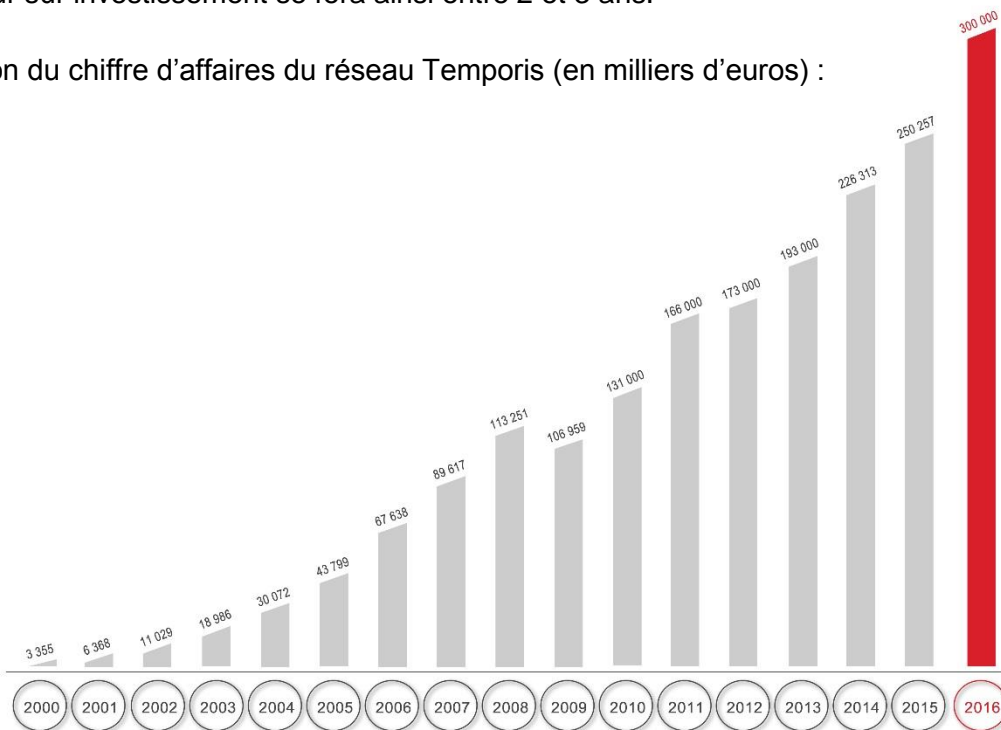


La rentabilité

La rentabilité d'une franchise Temporis est la résultante de l'application fidèle du concept Temporis et de l'engouement du franchisé pour notre métier. Le franchisé Temporis peut alors envisager un résultat d'exploitation (*avant sa rémunération*) au-delà de 5% de son chiffre d'affaires, en rythme de croisière.

Le retour sur investissement se fera ainsi entre 2 et 3 ans.

Évolution du chiffre d'affaires du réseau Temporis (en milliers d'euros) :



Les prévisions de CA

Le chiffre d'affaires hors taxes moyen (*données réelles non contractuelles établies à partir des chiffres de tous les franchisés Temporis à fin 2015*) sur les trois premières années évolue comme ci-contre (*en millions d'euros*).





Profil d'un franchisé Temporis

Les franchisés Temporis sont avant tout **des chefs d'entreprise indépendants**, parfaitement autonomes et décisionnaires au sein de leurs agences.

La maîtrise de 100 % du processus au sein des agences Temporis garantit une totale transparence à toutes les étapes : recrutements, payes, factures, décisions... Par le biais de la franchise, les clients Temporis bénéficient **de l'implication de franchisés indépendants, allié aux moyens des grands réseaux.**

Le réseau Temporis compte plus de 130 agences sur le territoire national. En 2015, les franchisés du réseau ont réalisé un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros.

Le métier

Le franchisé Temporis est un homme ou une femme de terrain. Il reste en permanence un commercial opérationnel au sein de son affaire. Il considère l'intérimaire comme un client et attache de l'importance au management de son équipe.



Paroles de franchisés

Découvrez sur notre site internet : www.interim-franchise.fr - rubrique « Paroles de franchisés » des portraits d'une trentaine de franchisés. Ces derniers permettent de découvrir leurs parcours à travers une longue interview et les valeurs qui leur correspondent. Cliquez sur la valeur qui vous correspond et rentrez dans l'univers d'un franchisé Temporis.





Portrait d'un franchisé

Grégory Gomez a démarré l'aventure Temporis en décembre 2009 en ouvrant une agence à **Chaumont** (52). Fort du succès de cette 1^{ère} unité, il a ouvert une 2^{ème} agence à **Langres** en décembre 2010, une 3^{ème} à **Saint-Dizier** en février 2012 puis une 4^{ème} unité à **Bar-le-Duc** en septembre 2015 afin de se rapprocher de ses clients, d'accroître sa réactivité pour les besoins en personnel urgents et de pouvoir capter de nouvelles candidatures.

Portrait

Grégory Gomez

Commercial dans l'automobile et l'assurance, il s'est approprié le métier du travail temporaire grâce au système de franchise et à la foi des franchiseurs en leur concept. A 40 ans, il a réussi à implanter le concept Temporis dans sa région d'origine, une zone semi-rurale.

Commercial dans deux grandes entreprises de l'automobile et de l'assurance
Après un cursus scolaire généraliste orienté commerce Grégory Gomez décide d'entrer dans la vie active. Par la grande porte, en tentant le concours de l'école de ventes Renault. Ses résultats sont si positifs qu'il intègre la division « Pièces de rechange » sur le secteur Côte d'Or - Franche-Comté. « Après deux ans à ce poste, j'ai eu l'opportunité de devenir conseiller commercial chez Groupama près de Besançon. J'avais la responsabilité d'une quinzaine de commerciaux et de six agences dans les Vosges. J'ai ainsi fait de la formation, du recrutement, de l'animation de réseau et du développement commercial durant deux ans. C'est alors qu'un ancien collègue, parti au Crédit Agricole développer les assurances pour les professionnels, me propose de le rejoindre. Et d'implanter la même activité sur quatre départements à Chaumont, dont mon épouse et moi-même sommes originaires. »

A partir de début 2008, Grégory Gomez commence donc à chercher son idée d'entreprise, directement dans le système de franchise.
« Je désirais reprendre un concept qui avait fait ses preuves, et changer de métier plutôt que de reprendre un portefeuille dans l'assurance. J'ai d'abord déterminé mes forces et mes faiblesses, ce que j'aimais faire ou pas au quotidien. J'ai visité les sites dédiés à la franchise, en sélectionnant les enseignes répondant à mes critères : une franchise de services, une structure légère ne nécessitant pas un investissement initial important, un retour sur investissement rapide, et une enseigne pas encore implantée à Chaumont. »

Un premier contact chaleureux

Temporis entrant dans le cadre de son projet, il appelle directement le siège à Toulouse. C'est Pierre Moritel qui décroche.
« Rien que son accent chaleureux m'a d'emblée fait rire ! J'ai tout de suite dialogué avec un franchiseur avec une foi impressionnante en son concept. Alors qu'il me parlait de zones de chalandise à Bordeaux ou Montpellier, je lui ai demandé si le concept Temporis était adaptable en Haute-Marne, dans une ville de 28 000 habitants. Il a demandé à étudier la zone pour savoir si mon projet était réaliste ou pas. Cela a été deux heures montrant une volonté d'échanges et ponctuées de francs moments de rigolades. »

Le soutien inconditionnel du conjoint

Nous sommes alors en plein déclenchement d'une crise mondiale, ce qui retarde le projet de Grégory Gomez.
« L'objectif initial était d'ouvrir début 2009. Je fais part à Pierre Moritel de mon inquiétude, lequel pense que ce sont les grands groupes qui souffriront davantage de cet événement, alors que le concept Temporis s'adresse essentiellement aux PME. Mes proches m'ont plutôt incité à me lancer, en particulier ma femme qui a été un soutien inconditionnel. Son attitude a agi comme un déclic, car si je doutais de mes capacités à réussir comme entrepreneur, cela n'a jamais été son cas ! En avril 2009, j'ai commencé les démarches pour créer mon entreprise. La principale difficulté a été d'expliquer la viabilité économique de mon projet notamment aux banquiers. J'ai aussi téléphoné à une dizaine de franchisés et en ai rencontré trois autres. Cela m'a rassuré d'entendre un réseau qui avait la pêche et vivait bien. »

L'humilité de tout recommencer à zéro

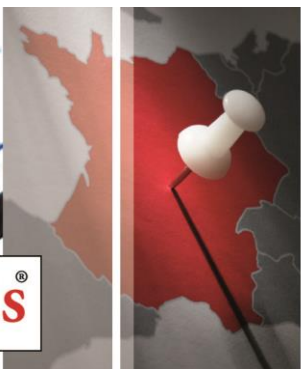
Novice en matière de travail temporaire, Grégory Gomez ouvre son agence Temporis en décembre 2009 à Chaumont. « Je me suis complètement approprié les méthodes du franchiseur à travers ses formations, sans idées reçues. J'ai intégré le système de franchise pour être soulagé de tâches qui ne sont pas directement productives de chiffre d'affaires au profit du développement commercial avec mes équipes. Ma connaissance du tissu économique local a accéléré le démarrage de mon affaire. Sur une zone de chalandise aussi restreinte, où les informations s'échangent vite, cela m'a permis d'éviter les clients mauvais payeurs et a favorisé mon entrée chez certaines entreprises. »

Equipe salariée de qualité et application stricte du concept

Grégory a depuis ouvert deux points d'accueil dans sa zone de chalandise : Langres en décembre 2010 et Saint-Dizier en mars 2012.
« Je devais ouvrir rapidement d'autres agences pour inscrire mon entreprise de façon durable. Elles ont plusieurs intérêts : seul de rentabilité très bas, inscription des intérimaires facilitée, etc... Il y a d'ailleurs, à mon sens, deux facteurs-clés de succès pour le concept Temporis. D'une part, son équipe salariée, bien entourée est le pivot de la réussite et la stabilité rassure le client. C'est parce que l'on a la bonne équipe que l'entreprise marche... et non l'inverse ! D'autre part, la stricte application du concept. Pourquoi se fatiguer à en chercher d'autres qui fonctionneraient mieux, alors que celles fournies par le franchiseur fonctionnent bien ? »

A l'initiative du Business Network International (BNI) local

Grégory Gomez a intégré une Commission Dialogue, Travail et Concertation dès son intégration dans le réseau Temporis, et continue d'y participer chaque année.
« Ces réunions permettent de faire partager son opinion et de participer à l'évolution du concept avec le franchiseur. On se sent alors vraiment acteur du réseau. Au niveau local, je m'investis aussi dans des clubs d'entrepreneurs. Je suis à l'initiative du Business Network International (BNI) local, un concept réunissant des entrepreneurs de corps de métiers différents, se rencontrant chaque semaine et dont l'objectif est d'échanger des recommandations sur des prospects.
Aujourd'hui, ma vie professionnelle, ce n'est que du bonheur. Cet épanouissement personnel se mêle à un sentiment de fierté de ce que NOUS avons fait avec l'équipe. De plus, le métier du travail temporaire n'est jamais redondant. Je suis toujours admiratif des savoir-faire présents sur ma région. »



Animation du réseau

Être franchisé Temporis, c'est faire partie d'un réseau qui bouge. De nombreux événements alimentent la vie du réseau et privilégient le contact humain. L'ensemble de ces moments ont été créé dès le début du réseau.

Temporis 1^{ère} : Opération commerciale de lancement d'une agence. Durant une journée, 8 à 16 membres du réseau prospectent la zone d'implantation du nouveau franchisé.

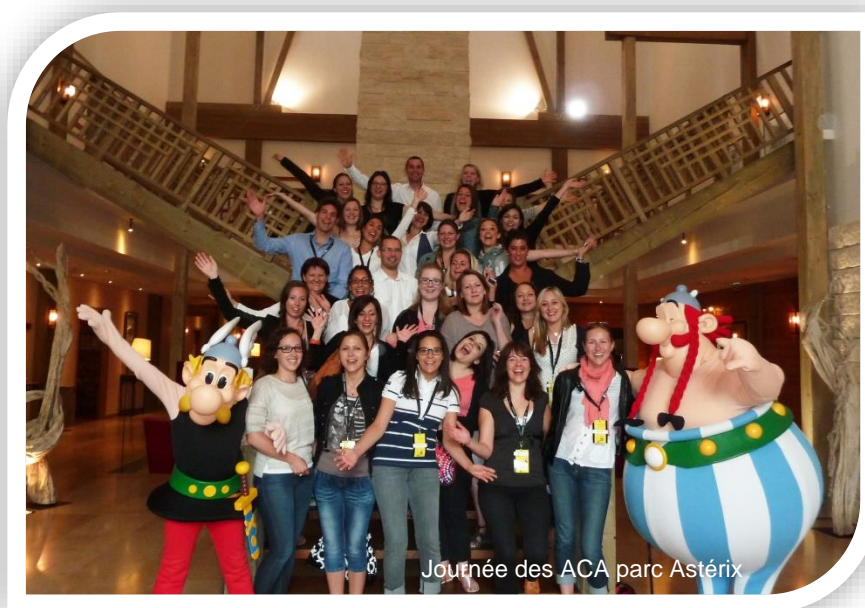


La Convention Nationale : Cet événement réunit tous les ans de l'ensemble des franchisés et l'équipe du franchiseur autour d'ateliers de réflexion et d'animations dans une ambiance conviviale. Une démonstration de la synergie réseau.





La journée des assistant(e)s commercial(e) agence et assistant(e)s de gestion : Événement alterné une année sur deux, réservé aux permanents agence. À l'image de la convention pour les franchisés, cette journée allie temps de travail et activités ludiques.



La fête de la 100^{ème} : Événement exceptionnel du réseau. L'ensemble des franchisés, des permanents agence et l'équipe du franchiseur ont célébré le passage du cap des 100 agences. La prochaine aura lieu en 2020 pour fêter les 160 agences.

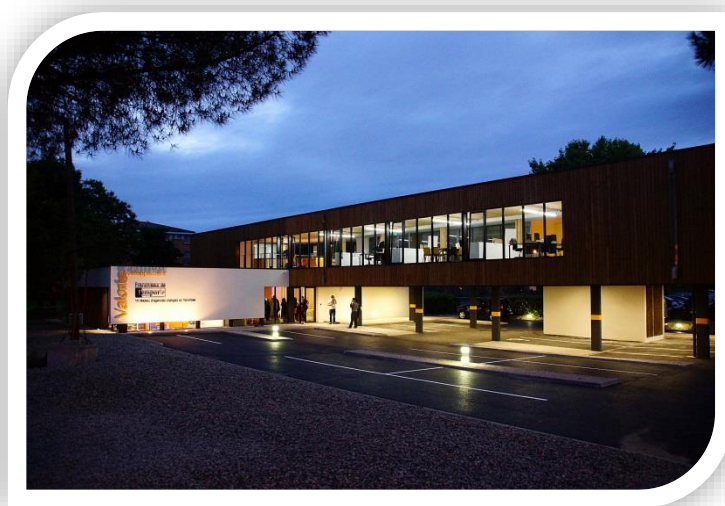




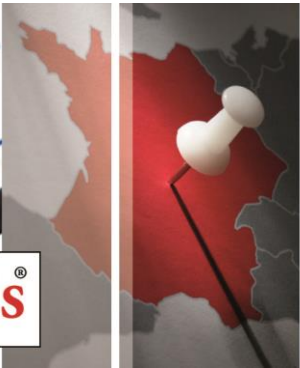
Une équipe au service des franchisés

Un back office d'une quarantaine de personnes est à l'écoute des franchisés et de leurs équipes sur le même créneau horaire d'ouverture des agences Temporis. De 8h à 19h, les agences Temporis disposent de solutions, apportées par de vrais professionnels.

- > Un centre de formation professionnel
- > Un service développement
- > Un service d'assistance informatique
- > Une hotline juridique
- > Une hotline logiciels
- > Un service logistique / achats
- > Un service communication / Web
- > Un service relations presse
- > Un service RH / Formation
- > Une équipe de 4 animateurs
- > Un service contrôle de gestion
- > Un service accords-cadres
- > Un service conseil financier
- > Un service qualité



Valoris développement
Domaine du Golf International de Toulouse Seilh
Route de Grenade
31 840 SEILH
Tél : 05.62.79.86.00 - Fax : 05.62.79.62.00



Le marché de l'emploi en chiffres

Le travail temporaire en chiffres (2014) :

- 518 994 emplois en équivalent temps plein
- 16,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires
- 6 982 agences d'emploi

Le recrutement en chiffres (2014) :

- 50 500 recrutements
- 131,9 millions d'euros de chiffre d'affaires

> 67,8 % du marché est entre les mains de quelques entreprises succursalistes.

**Le réseau Temporis représente 1,42 % des parts de marché du travail temporaire.
Quel potentiel !**





Le réseau et les prochaines ouvertures

- AIX-EN-PROVENCE 9, av St-Jérôme
- ALBERTVILLE 24 bis, av Jean Jaurès
- AMBOISE 21 bis, av de Tours
- AMIENS 5, rue de la 2ème DB
- ANDRÉZIEUX 12, av Hélène Boucher
- ANGERS 2 et 4, av Montaigne
- ANGERS Consulting prochaine ouverture
- ANGLLET 1, av Montbrun
- ANGLLET Consulting 1, av Montbrun
- ANGOULEME 109, rue de Périgueux
- ANNECY 10 ter, av de Genève
- ANNECY Consulting 1, rue André Fumex
- ANNEMASSE 2, rue de la Faucille
- ARLES 10, av Victor Hugo
- AUBAGNE 11, av du 8 mai 1945
- AUXERRE 9, rue Dampierre
- AVALLO 39, rue de Paris
- AVIGNON 5, rue Marcel Demonquo
- BAR LE DUC 27, place Reggio
- BEAUNE 42, rue Lorraine
- BESANÇON 25, av Carnot
- BIARS 53, av de la République
- BLOIS 9, rue de la Garenne
- BORDEAUX Centre 26, rue du Général Larminat
- BORDEAUX Consulting 26, rue du Général Larminat
- BORDEAUX Rive Droite 102, av Thiers
- BOURG-LA-REINE 10, rue de Fontenay
- BOURGES 9, bd de la République
- BOURGES Consulting 9, bd de la République
- BOURGOIN-JALLIEU 10/12, av des Alpes
- BRESSUIRE 3, rue de la cave
- BREST 460, rue Jurien de la Gravière
- BREST Consulting 460, rue Jurien de la Gravière
- BRIVE 69 bis, av Pierre Sémard
- CAEN 37, av du 6 juin
- CALAIS 5, bd Lafayette
- CARCASSONNE 48 bis, allée d'Iéna
- CARENTAN 58, rue Holgate
- CARHAIX 38, av du Général de Gaulle
- CAVAILLO 10, rue de la République
- CHALON-SUR-SAÛNE 37, rue du 11 nov 1918
- CHAMBÉRY 338, rue Nicolas Parent
- CHÂTEAUBRIANT 8, rue du 11 nov
- CHAUMONT 3, av du Général Leclerc
- CHERBOURG 3 bis, rue Paul Doumer
- CLERMONT-FERRAND 107, av de la République
- CLUSES 13, rue de Grenette
- COLOMBES 39 bis, rue du Général Leclerc
- COLOMBES Consulting 39 bis, rue du Général Leclerc
- COMPIEGNE 37, cours Guynemer
- CONTRES 54, rue Pierre-Henri Mauger
- DIJON Sud 5, rue Devosge
- DINAN 13, rue de Brest
- ÉPINAL 54, rue d'Épinal
- ÉVRY 27, bd François Mitterrand
- GRENOBLE Ouest 21, cours Jean Jaurès
- GUINGAMP 12, place Saint-Sauveur
- GUVAN-MESTRAS 51, cours de la République
- HAGUENAU 12, rue du Puits
- HAGETMAU 48, rue Carnot
- LA ROCHELLE 144, bd Joffre
- LA ROCHE SUR YON 82, rue du Maréchal Joffre
- LAMOTTE BEUVRON prochaine ouverture
- LANDERNEAU 4, rue de Brest
- LANGRES 19, pl des Etats-Unis
- LE HAVRE 80, rue Emile Zola
- LE HAVRE Consulting 121 bis, rue de Paris
- LE MANS 23, av du Général Leclerc
- LILLE 96/98, bd Carnot
- LORIENT 43, av Maréchal Foch
- LORIENT Naval 6, rue Anatole Le Braz
- LYON Est 122, av Franklin Roosevelt
- LYON Sud 44, rue de l'Université
- LYON Vaise 6, rue Marietton
- MÂCON 38/40, rue Victor Hugo
- MÉRIGNAC 135, av de l'Yser
- METZ 1, rue Antoine
- MONT-DE-MARSAN 149, av Maréchal Foch
- MONTAUBAN 3 et 3 bis, rue Léon Cladel
- MONTBRISON 12, bd Chavassieu
- MONTPELLIER Est 1134, av de l'Europe
- MONTREUIL 5, bd Rouget de l'Isle
- MORLAIX 25, pl Charles de Gaulle
- MULHOUSE 2, av du Président Kennedy
- NANCY Sud 19, rue de Serre
- NANTES Est 13, rue du Cher
- NANTES Ouest 3, pl du Commandant Jean L'Hermier
- ND-DE-GRAVENCHON 125, rue de la République
- NEUVILLE-SUR-SAÛNE 15, rue Pierre Dugueley
- NÎMES 2, rue Condé
- NIORT 23, rue du 24 Février
- NOGENT-SUR-SEINE 24, rue des Ponts
- OBERNAI 4a, rue du Général Leclerc
- ORLÉANS Nord 10, rue Albert 1^{er}
- ORLÉANS Sud 2, route d'Olivet
- ORNANS 13, rue St-Laurent
- OULLINS 9, bd Emile Zola
- PARENTIS-EN-BORN 1, av du Lac
- PAU 25, rue Carnot
- PLOËRMEL 20, rue St-Armel
- POITIERS bd du Grand Cerf
- QUIMPER 1 bis, rue Le Déan
- REDON 17, rue Victor Hugo
- REIMS 22, rue Cérés
- REIMS Consulting prochaine ouverture
- REMIREMONT 15, av Julien Méline
- RENNES Est 67, rue de Rennes
- RENNES Ouest 11, bd de la Tour d'Auvergne
- ROUBAIX 5, bd Leclerc
- ROUBAIX Consulting 3, bd Leclerc
- ROUEN Sud 15, av Jacques Cartier
- ROYAN 20, rue Gambetta
- SAINTES 104, av Gambetta
- ST-DIE prochaine ouverture
- ST-DIZIER 230, av de la République
- ST-ETIENNE 19, rue des Acières
- ST-ETIENNE Consulting 19, rue des Acières
- ST-MALO 17, bd des Talards
- ST-PAUL-LES-DAX 41, av de la liberté
- ST-QUENTIN-EN-YVELINES 1, rue Joël Le Theule
- ST-VIT 20, rue des Belles Ouvrières
- SALON-DE-PROVENCE prochaine ouverture
- SAUMUR 46/48, bd Charles de Gaulle
- SEGRÉ 16, rue Lazare Carnot
- SENS 14, cours Chambonas
- SOUILLAC 21, av Gambetta
- TARBES 8, rue Larrey
- TERRASSON prochaine ouverture
- THOUARS 39, av Victor Leclerc
- TOULON 5, av Philippe Lebon
- TOULOUSE Nord 157, bd de Suisse
- TOULOUSE Sud 48, all Forain François Verdier
- TOULOUSE Sud Consulting prochaine ouverture
- TOULOUSE Sud Santé 48, all Forain François Verdier
- TOURCOING Espace Commercial Saint-Christophe
- TOURS 43, rue Giraudeau
- TROYES 103, rue du Général de Gaulle
- VALENCE 62, av Sadi Carnot
- VANNES 31 bis, av Victor Hugo
- VANNES Consulting 31 bis, av Victor Hugo
- VENDÔME 2, rue Frincambault
- VIERZON 3 bis, av Pierre Sémard
- VILLEFRANCHE / SAÛNE 14, rue Antoine Arnaud

Contact Presse

Claire Haurie
presse@valorisdev.fr
05.62.79.86.12

Domaine du Golf International de Toulouse Seilh
Route de Grenade
31840 Seilh