

Une
formation
à la
loupe



WELDOM : apprendre le métier de A à Z

La formation proposée par l'enseigne Weldom, spécialisée dans le bricolage, alterne théorie et pratique en point de vente. À la fin du parcours, les candidats sont censés être des commerçants complets, capables de gérer la clientèle, le magasin au quotidien ou encore le management.

Innocentia AGBE

CRÉÉ en 1999, Weldom est un réseau spécialisé dans le bricolage. Depuis 2004, il fait partie du groupe Adéo (Bricoman, Leroy Merlin...). "Il s'agit d'une enseigne de bricolage de proximité implantée dans des petites et moyennes villes et qui se développe principalement avec des franchisés. Elle compte 210 magasins sur le territoire dont 21 en propre et le reste en franchise", explique Karim Houchi, en charge du recrutement et du développement des compétences des futurs franchisés.

Première approche du métier

Le parcours de formation initiale de Weldom mélange théorie et pratique en magasin. Le premier module dure deux mois. Il est dédié à la découverte et à la compréhension du métier de proximité. "Le futur franchisé

va être formé à tout ce qui concerne la relation client, au métier de distributeur comme l'approvisionnement, la mise en rayon, etc.", développe Karim Houchi. Le

"Le premier module est dédié à la découverte et à la compréhension du métier de proximité."

candidat acquiert ainsi les gestes quotidiens de la profession. Il y a aussi une partie dédiée au marketing, au concept et au commercial, par exemple à la construction et au pilotage d'une offre. Certains cours se passent en salle et d'autres au sein du magasin installé

au siège de l'entreprise à Clermont (Oise). Celui-ci est fermé aux clients et ne sert qu'à la formation. Le franchisé peut aussi être amené à être formé dans des magasins tuteurs.

Apprendre à recruter et manager ses collaborateurs

Le deuxième module de la formation dure environ un mois. "Nous allons davantage travailler sur le projet du futur franchisé, sur la partie financière", explique Karim Houchi. Le business plan, les études de marché ou encore le pilotage de la performance vont être passés au crible. La formation théorique se passe toujours au siège et est animée par des collaborateurs de Weldom, par exemple le responsable des études pour la partie développement ou encore par une personne de l'animation. La formation sur la

trésorerie et la comptabilité est assurée dans un magasin franchisé référent. Vient ensuite le module 3, également d'une durée d'un mois. Celui-ci se concentre sur les hommes, les équipes. Il s'agit de voir la structure et les compétences de l'équipe, ainsi que la partie législation et le management. "Il y a également une préparation au recrutement", ajoute Karim Houchi. "Le franchisé aura une dizaine de collaborateurs. Et les magasins font en moyenne 1 500 mètres carrés."

Immersion totale

Le module 4 permet de s'intéresser au système d'information. Il dure un mois. Le franchisé sera formé à l'intranet, au back office ou encore aux outils de gestion comptable. "Il verra aussi tout ce qui touche aux réseaux sociaux, sa page Facebook, son site Internet. À cela s'ajoute le pilotage des outils de suivi de performance et les outils informatiques qui lui permettent de gérer la fidélité client, le SAV...", décrit Karim Houchi. Cette partie se découpe entre théorie et formation en magasin. La 5^e et dernière étape dure deux mois et ne contient que de la pratique. "Le franchisé est dans un magasin référent qui correspond à son futur point de vente en matière de taille et d'équipe et qui a le

même back office. Il va être en immersion totale avec un adhérent ou un directeur", explique le chargé de recrutement et du développement des compétences des futurs franchisés. Cela lui permet d'exercer son

"Pendant deux mois, le franchisé est en immersion totale dans un magasin."

futur métier et de passer par tous les postes : caisse, responsable de magasin, etc. "Il va mettre les mains dans le cambouis, utiliser ce qu'il a appris et continuer de mettre à jour ses compétences", développe Karim Houchi.

Profil et formation continue

Côté pratique, pendant toute sa formation, le futur franchisé est en convention de stage avec Weldom. Pendant la dernière étape, celle de l'immersion en magasin, il y a la possibilité pour ce dernier d'être embauché en CDD afin qu'il n'ait pas besoin de puiser dans son capital. Les frais d'hébergement, de déplacement, etc., sont inclus dans le business plan. En ce qui concerne le profil des candidats, "l'envie et la motivation sont

les premiers critères", selon Karim Houchi. "Nous sommes vraiment dans une dynamique où l'on se choisit l'un et l'autre, c'est comme un mariage." Le candidat doit avoir des aptitudes entrepreneuriales. Sa capacité à exercer un métier de commerçant de proximité est également évaluée, c'est-à-dire sa passion de la relation client, mais aussi ses aptitudes managériales. Il doit également être un bon gestionnaire. En revanche, l'enseigne ne recherche pas de profil d'investisseur. "Nous sommes dans un métier où l'entrepreneur apporte beaucoup de valeur ajoutée à son business. Cela ne peut pas fonctionner avec un investisseur qui n'est pas présent." Weldom propose également de la formation continue comme l'explique Karim Houchi : "Nous avons notre propre campus avec tous les outils nécessaires pour évaluer les compétences. Nous recensons les besoins de tous les magasins chaque année." ●