

EN 2022, HOMEBOX MISE SUR LA FRANCHISE POUR RENFORCER SON IMPLANTATION TERRITORIALE

HOMEBOX, leader français du self-stockage, est sorti renforcé de la crise sanitaire lors de laquelle l'entreprise a connu une accélération de son activité, soutenue par un secteur en pleine expansion. À l'occasion du Salon Franchise Expo 2022, la filiale du Groupe Rousselet souhaite consolider sa présence sur le territoire français et entend ainsi poursuivre sa stratégie de recrutement de franchisés.

Une enseigne proche des besoins de ses clients

Depuis 25 ans, HOMEBOX facilite la vie de ses clients en leur permettant de conserver, en toute sérénité, ce qui compte pour eux. Avec des box de stockage de 1 à 50 m², accessibles 7j/7, 24h/24 et ultra-sécurisés, HOMEBOX offre une solution qui séduit aussi bien des particuliers que des professionnels.

Au cours de ces deux dernières années, en tant que leader français du self-stockage et n°2 en Europe, HOMEBOX a été aux premières loges des évolutions des aspirations des Français : avec le télétravail et les confinements successifs, pour nombre d'entre eux, le self-stockage est apparu comme une solution pour réaménager leur domicile de vie et gagner de l'espace voire pour concrétiser un projet de déménagement.

Grâce à son maillage territorial fort de 140 centres de self-stockage en France et en Europe, HOMEBOX s'est montré présent pour répondre aux besoins et accompagner ces projets de vie. Le modèle de développement de HOMEBOX a ainsi démontré sa résilience avec, en 2021, l'ouverture de 19 centres de self-stockage, dont une douzaine en franchise.

La franchise, indispensable à la croissance du réseau HOMEBOX

Avec déjà près de 50 projets d'ouverture de centres de self-stockage pour les 24 prochains mois, HOMEBOX dynamise le marché pour être en mesure de répondre aux besoins croissants. Afin de renforcer sa position de leader français du self-stockage et accélérer son développement en Europe, HOMEBOX poursuit sa stratégie de recrutement de franchisés de sorte à consolider sa présence sur l'ensemble du territoire et proposer ses services au plus près des besoins.

Pour ce faire, la stratégie de recrutement de HOMEBOX suit 3 logiques :

1. D'une part, HOMEBOX recrute des entrepreneurs avec un capital foncier, que ce soit un terrain ou un bâtiment, pour développer avec eux ce patrimoine qu'ils souhaitent valoriser ;
2. D'autre part, pour les entrepreneurs qui ne disposent pas déjà d'un capital foncier ou ceux dont l'apport financier serait plus limité, l'entreprise peut étudier la possibilité d'un co-investissement ;
3. Enfin, HOMEBOX compte également sur son attractivité et l'accompagnement qu'elle propose aux membres de son réseau pour convaincre des indépendants qui opèrent sur le marché du self-stockage à intégrer son réseau pour bénéficier de sa force et de la puissance de la marque.

Soukaina ARHARBI, Directrice générale déléguée : « *La force de HOMEBOX réside dans la densité de son réseau d'entrepreneurs. Cet attachement à notre réseau, nous le tenons de l'esprit entrepreneurial au cœur de l'ADN du Groupe Rousselet, dont HOMEBOX est l'une des filiales. Désormais, grâce à notre stratégie de recrutement de franchisés, nous souhaitons développer et proposer notre offre dans des zones qui ne sont pas encore couvertes par notre réseau. Il nous reste de beaux territoires à servir, je pense notamment aux villes de Valence, de Narbonne, de Dieppe ou encore de Valenciennes.* »

Avec un riche portefeuille de clients grands comptes, à une forte présence sur les réseaux sociaux, sur Internet et sur les chaînes de télévision, HOMEBOX fait bénéficier de sa visibilité aux membres de son réseau pour soutenir la rentabilité de leur activité et ainsi sécuriser leur investissement.

Du dimanche 20 au mercredi 23 mars 2022, retrouvez HOMEBOX, le leader du self-stockage, sur le stand F32 au salon Franchise Expo Paris 20212, à la Porte de Versailles.

À propos de l'enseigne HOMEBOX

Filiale du Groupe Rousselet, HOMEBOX est le leader français du self-stockage et pionnier de l'activité en France depuis sa création en 1996.

Numéro 2 européen avec un maillage de près de 140 agences et espaces de stockage, dont 120 en France, HOMEBOX est également présent en Espagne, en Suisse, en Allemagne et au Portugal. En 2020, son chiffre d'affaires s'élevait à 70 millions d'euros.

L'entreprise propose des services de stockage complets, ultra-sécurisés et flexibles pour les particuliers (déménagements, travaux, etc.), de façon temporaire ou sur longue durée, et s'adresse aussi aux professionnels, Grands Comptes comme indépendants, artisans, entrepreneurs (réception de marchandises et colis, offres sur mesure).

HOMEBOX est présidée et dirigée par Nicolas ROUSSELET, PDG du Groupe Rousselet, et dont la direction générale déléguée est assurée par Soukaïna ARHARBI et Vincent POIROT. Pour en savoir plus, consultez www.homebox.fr et suivez HOMEBOX sur [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Twitter](#) et [Instagram](#).

Contacts presse :

Cyrielle VANDENBROUCKE
(+33) 1 41 27 46 71
c.vandenbroucke@homebox.fr

Hynd BOUMEHDI
(+33) 6 03 02 34 46
h.boumehdi@tilder.com

Service Franchise HOMEBOX
(+33) 1 41 27 46 43
franchise@homebox.fr