



## Étude de Cas

Un guichet unique pour les  
franchisés de la plus importante  
entreprise d'entretien de  
pelouses du Canada.

# Défi

Depuis déjà 50 ans, Weed Man fournit des services d'entretien des pelouses de qualité aux propriétaires de maisons en Amérique du Nord. Au fil du temps, cette entreprise a pris de l'envergure et offre maintenant les mêmes services au Royaume-Uni. L'entreprise a créé un réseau de plus de 300 franchises prospères qui fournissent des services horticoles professionnels sous la bannière et l'infrastructure opérationnelle de Weed Man.

Un changement de propriétaire au niveau de la franchise principale de Weed Man au Canada a poussé les nouveaux propriétaires à revoir les aspects opérationnels dans le but d'améliorer la valeur de la franchise. L'un des principaux domaines d'amélioration a été l'intégration d'un partenaire de location de véhicules afin d'offrir un service plus réactif et plus complet que celui qu'offraient leurs fournisseurs actuels.

L'équipe de direction de Weed Man avait une relation professionnelle avec Alan Reisler, un de nos représentants. Cette équipe, a jugé que la meilleure façon de procéder, était de s'adresser à Foss National Leasing. Donc, lorsque le siège social de Weed Man nous a contactés pour la première fois en décembre 2018, les dirigeants ont décrit un système qui nécessitait une réforme, et, de plus, ont mentionnés qu'un certain nombre de leurs franchisés avaient un besoin urgent de véhicules neufs. Selon le propriétaire d'une des franchises, Tom Davies, *« il devenait de plus en plus difficile de nous procurer les véhicules dont nous avons besoin. Nous devons chercher à plus d'endroits que jamais pour les trouver. »* En raison de ce défi, ils recherchaient un partenaire de location à long terme capable de fournir des véhicules neufs de façon régulière, tout en s'occupant de tout aménagement nécessaire.

Puisque le mois de décembre est tard dans l'année pour commander des véhicules, nous devons donc agir rapidement et livrer les véhicules appropriés. C'est ce que nous avons fait.

# Stratégie

Au début, nous avons travaillé avec huit franchisés Weed Man afin d'identifier leurs besoins initiaux en matière de véhicules. Grâce à nos relations avec divers manufacturiers, nous avons rapidement trouvé les véhicules requis, les avons immatriculé et avons conclu des contrats de location avec les franchisés concernés. Et ce, seulement quelques mois après la réception des demandes initiales.

Grâce à notre efficacité, nous avons été recommandés à un nombre croissant de franchisés Weed Man au Canada. Pendant la durée de notre relation à long terme, Foss National Leasing a fourni 186 véhicules adaptés à 28 des franchises Weed Man.

Ce qui différencie notre approche est l'importance que nous mettons sur l'établissement et le maintien de relations à long terme avec chacun de nos clients. Nous nous engageons à agir rapidement, car nous savons que les franchisés sont trop occupés pour courir après leurs demandes. Nous leur facilitons donc la tâche en gérant leurs processus d'acquisition et de location de véhicules, tout en étant toujours disponible lorsqu'ils ont besoin de nous.

Comme l'explique Alan Reisler, notre principal directeur de compte pour Weed Man : « Notre engagement est d'être un endroit central, à guichet unique, pour chacun des franchisés Weed Man, où nous prenons le contrôle et leur fournissons les véhicules dont ils ont besoin, avec la marque Weed Man bien en vue. Puisque nous sommes une importante organisation de gestion de parcs à une échelle nationale, je peux utiliser mes ressources à travers le Canada, et faire en sorte que nos clients n'aient pas besoin de faire cinq appels différents pour obtenir différents services. On s'occupe de tout. »

## Principaux services fournis



Acquisition, immatriculation et location de véhicules



Aménagement de véhicules



Location à court terme



Conseils stratégiques



## EXEMPLE ÉDIFIANT NO 1

### Fournir des véhicules appropriés à un bon prix

Dès le début de notre relation avec Weed Man, nous avons été en mesure de fournir aux franchisés les véhicules appropriés, au moment où ils en avaient besoin.

Chris Lemcke, directeur technique national chez Turf Holdings inc./Weed Man USA, explique : « Nous commandons des véhicules, ensuite il faut attendre six à huit mois avant de les recevoir. Nous devons donc travailler avec une entreprise sur qui nous pouvons compter pour nous aider à obtenir ces véhicules à temps pour le début des applications au printemps. Foss National Leasing a été un excellent partenaire pour travailler de concert avec nos franchisés afin de trouver les véhicules requis au meilleur prix. »

Là où d'autres compagnies de location pourraient avoir du mal à trouver des véhicules, les contacts que nous avons développés au fil des décennies dans ce secteur nous procurent un avantage pour obtenir ce dont nos clients ont besoin. Et non seulement nous trouvons et louons des véhicules, nous gérons aussi toutes demandes d'aménagement supplémentaires. Ceci nous permet d'obtenir des véhicules adaptés aux besoins et prêts à être utilisés.

« Foss National Leasing a été extrêmement utile pour nous aider à trouver des véhicules, et à les louer, si nécessaire »

*Chris Lemcke, directeur technique national chez Turf Holdings inc./Weed Man USA*



## EXEMPLE ÉDIFIANT NO 2

### Réduire les coûts grâce aux contrats de location de véhicules à court terme

Nous avons créé Flex, une solution unique de location à court terme, pour les besoins variables et à court termes. Flex permet à nos clients de louer un véhicule adapté à leurs besoins pour une durée d'un à vingt-quatre mois, sans pénalités en cas de résiliation anticipée. Ce programme permet aux propriétaires de franchises Weed Man de ne pas payer un contrat de location à long terme s'ils n'en ont pas besoin, et d'éviter l'immobilisation d'un conducteur suite à un accident ou un événement imprévu.

De plus, nos prix de location à court terme sont parmi les plus abordables au Canada.

« Sans aucun doute, Foss nous a obtenu les meilleurs prix que n'importe quel autre fournisseur avec qui nous avons fait affaire jusqu'à présent pour la location à court terme. »

*Chris Lemcke, directeur technique national chez Turf Holdings inc./Weed Man USA*



### EXEMPLE ÉDIFIANT NO 3

## Entretenir des relations bénéfiques à long terme avec les franchisés

L'une des valeurs fondamentales de Foss National Leasing est le développement de relations gratifiantes à long terme avec les clients. Notre engagement à faciliter la vie des franchisés Weed Man consiste notamment à faire en sorte qu'ils n'aient jamais à chercher ailleurs pour répondre à leurs besoins en matière de véhicules. Nous sommes donc efficaces, axés sur les relations et réactifs.



*Alan Reisler explique : « Nous traitons chaque franchisé comme un client unique. Nous nous engageons à ce qu'il n'ait rien d'autre à faire que de s'adresser à nous. Par exemple, nous nous occupons du véhicule, de tout aménagement, du lettrage s'il y a lieu, et de la livraison. Il suffit au conducteur de prendre son véhicule et de se rendre directement sur le lieu de travail. Ils font notre promotion en tant que leur fournisseur et nous les soutenons en faisant en sorte que leurs franchises paraissent bien. »*

L'équipe de Foss National Leasing a également comme mandat de garder les franchisés Weed Man et le siège social informés de tous changements dans l'ensemble du secteur des véhicules (en particulier les camionnettes). Nos connaissances et nos conseils stratégiques ont été de véritables atouts pour les aider à comprendre l'évolution du marché.

Lorsqu'on a demandé au franchisé Weed Man Tom Davies s'il recommanderait Foss National Leasing à ses pairs, il a répondu : « Oui, absolument. D'ailleurs, je les ai déjà recommandés à d'autres. »

« C'est génial et facile de travailler avec Foss. Il n'y a aucune raison de ne pas travailler avec eux. C'est ce que recherchent la plupart des franchisés. Ils veulent que ce soit simple, pas compliqué. Foss rend le processus facile. »

*Chris Lemcke, directeur technique national chez Turf Holdings inc./Weed Man USA.*

« Alan est une personne très énergétique et efficace, qui fait tout son possible afin de s'assurer que les besoins de ses clients soient satisfaits. »

*Tom Davies, propriétaire d'une franchise Weed Man.*

## Le moteur de l'innovation

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE, COMMUNIQUEZ AVEC NOUS À L'ADRESSE COURRIEL SUIVANTE: [HELLO@FOSSNATIONAL.COM](mailto:HELLO@FOSSNATIONAL.COM)



Toronto  
T 905-886-2522

Montréal  
T 514-873-5932

Calgary  
T 403-663-8778

Vancouver  
T 604-880-1131

Sans frais au Canada  
1-800-461-3677

[FOSSNATIONAL.COM](http://FOSSNATIONAL.COM)

Suivez-nous

 [@fossnational](https://www.facebook.com/fossnational)

 [@fossnational](https://twitter.com/fossnational)

 [Foss National Leasing](https://www.linkedin.com/company/foss-national-leasing)