



**Entreprendre** ■ **UNE RECONVERSION OUVERTE AUX CADRES DISPOSANT D'UN APPORT PERSONNEL. LA CRÉATION EN EST FACILITÉE.**

## L'AUTRE FAÇON DE DEVENIR PATRON

■ **Camille BIRMAN**

**C**ADRE, la quarantaine, avec apport personnel, voulant être son propre patron. Voilà le portrait robot de nombreux franchisés. En face, de nombreuses enseignes recherchent des hommes et des femmes motivés par l'aventure entrepreneuriale. Le principe de la franchise est simple : un contrat lie le franchisé et le franchiseur. Celui-ci a une durée de cinq à dix ans en général et prévoit des royalties versés par les franchisés en échange de l'apport d'un savoir faire, de logistique et d'actions de communication. « *Nous sommes des incubateurs d'entrepreneurs* », résume Jean-Louis Mochamps, directeur du développement de Domino's Pizza France. « *Un chef d'entreprise isolé rencontre de nombreux problèmes, explique Laurent Amar, responsable du développement de Monceau Fleurs. La franchise est là pour l'aider à ne pas tomber dans les pièges. Nous possédons les outils pour l'aider notamment une centrale d'achat puissante.* » Le taux de survie à 5 ans des entreprises isolées est de 30% seulement contre 80% pour le commerce associé (dont la franchise).

Mieux vaut prendre le temps de connaître le secteur d'activité et l'entreprise avant de se lancer. Premier exemple : Era Immobilier. « *La société existe depuis*

*1971 aux États-Unis, explique Arnaud Roche, directeur du développement d'Era Immobilier en France. La marque appartient au groupe Cendant. En France, nous sommes présents depuis 1993 et nous comptons 300 agences. Era Immobilier a 1380 agences en Europe* ».

### **Connaître le secteur d'activité**

Chaque agence compte en moyenne cinq personnes et travaille dans le domaine de la transaction, la location, et la gestion locative. Deuxième exemple : Ucar créée en 1999 par Jean-Claude Puerto Salavert, ancien président d'Ada. « *Ucar est une société spécialisée dans la location courte et longue durée low cost pour particuliers et entreprises, indique Laurence Jovignot, responsable du développement d'Ucar. Nous avons aujourd'hui 230 points de vente, dont 45 succursales avec 450 personnes dans le réseau.* » Autre piste : Domino's Pizza. Implantée depuis 1989 en France et créée dans les années 60 aux États-Unis, la société compte actuellement 70 points de vente en France. « *Nous en aurons 80 à la fin de l'année et nous visons un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros en France cette année, explique Jean-Louis Mochamps, directeur du développement de Domino's Pizza France. Un point de vente compte en moyenne 15 personnes et notre spécificité par rapport à nos concurrents consiste à travailler à partir de pâte fraîche.* »

Quatrième enseigne dans un tout autre secteur : Monceau Fleurs. « *L'enseigne a été créée en 1965 et s'est lancée en franchise en 1998, après avoir éprouvé le concept pendant plus de 30 ans, ajoute Laurent Amar. Nous avons plus de 80 points de vente en France et ouvrons une trentaine de magasins par an dont certains par des partenaires déjà franchisés. En effet, beaucoup de patrons Mon-*

toire dont 182 succursales et 81 franchises (totales ou en location gérance). Le groupe veut multiplier par deux son réseau d'ici 2010.

### **Savoir gérer des équipes**

Les profils recherchés varient selon les enseignes. La plupart du temps, elles ne demandent pas de connaissance particulière dans leur secteur : inutile d'être un pro de la mécanique pour devenir franchisé chez Ucar, ni d'avoir travaillé dans l'agroalimentaire pour entrer chez Brioche Dorée. « *Nous cherchons un personnel qui n'a pas de culture immobilière, souligne également Arnaud Roche. Nous recherchons avant tout des managers, habitués à gérer des équipes* ».

Même constat chez Monceau Fleurs, où les fleuristes de profession sont rares eux aussi... En revanche, un journaliste et un banquier font partie des récents franchisés. « *Nous avons presque un fonctionnement décisionnel associatif, lance Laurent Amar. Les décisions reviennent aux patrons des magasins. Ce qui explique en partie la bonne ambiance du réseau.* » Les cadres qui veulent se reconverter sont très présents parmi les candidats. « *Compte tenu de l'apport nécessaire, beaucoup de franchisés Brioche Dorée sont des cadres de 40 à 50 ans* », note Eric Grandjean.

Ucar cherche en priorité d'anciens cadres ou cadres supérieurs qui ont quitté leur entreprise. Chez Ucar, il faut pouvoir mobiliser 100 000 euros (hors

## **LE DÉVELOPPEMENT DES RÉSEAUX DE FRANCHISE EST RAPIDE. ET LES OPPORTUNITÉS NOMBREUSES !**

*ceau Fleurs ont 2, 3, voir 4 points de vente.* »

Enfin, dernier exemple : la marque Brioche Dorée. « *Le groupe Le Duff possède plusieurs enseignes (dont Pizza del Arte), Brioche Dorée est la plus importante, précise Eric Grandjean, directeur de la franchise Europe du Groupe Le Duff. Le chiffre d'affaires du groupe est proche de 550 millions d'euros. L'enseigne Brioche Dorée réalise à elle seule, au travers de ses 260 points de vente, un chiffre d'affaires d'environ 155 millions d'euros.* » Brioche Dorée compte actuellement environ 260 points de vente répartis sur tout le terri-



emprunt) qui constitueront le capital de la société créée. « *La société n'investira que 30 à 40 000 euros de ce capital pour installer son agence de location, droit d'entrée compris*, indique Laurence Jovignot. *Le ticket d'entrée est donc faible, mais les banques demandent des capitaux importants dans la société en raison de la flotte de véhicules qu'il faudra financer. Une agence a en moyenne une centaine de voitures.* »

### **Quel ticket d'entrée ?**

Le ticket d'entrée est un peu plus élevé chez Domino's Pizza. « *Nous demandons 100 000 euros d'apport pour le premier magasin*, indique Jean-Louis Mochamps. *Ce capital est entièrement utilisé et l'investissement total est compris entre 200 000 et 300 000 euros.* » Chez Monceau Fleurs, les franchisés doivent avoir un apport de 80 000 euros, un montant qui suffit généralement au développement, les royalties s'élèvent à 6% du chiffre d'affaires et le contrat est généralement de 7 ans. Chez Brioche Dorée, le contrat de franchise est de 9 ans, avec un apport de 150 000 euros, des royalties de 5% (hors publicité nationale). L'investissement total atteint 500 à 700 000 euros, foncier inclus et le franchisé doit donc souscrire un prêt. Chez Era Immobilier, l'investissement est de 80 à 100 000 euros et le candidat doit disposer de 40 à 50 000 euros d'apport. Le contrat de 5 ans est reconductible. Passer du monde du salariat à la franchise n'est pas toujours évident. Les avantages sont clairs : le franchisé est son propre patron, il développe une affaire qu'il pourra revendre plus tard et se fabrique donc son propre patrimoine. « *Certains anciens livreurs sont arrivés avec 100 000 euros pour repartir avec un million d'euros quelques années plus tard* », note Jean-Louis Mochamps. Les enseignes sont prudentes dans leur recrutement. « *Nous retenons un candidat sur 20* », indique Eric Grandjean. Un contrat de franchise s'apparente en effet à un mariage. Mieux vaut réfléchir avant... ■