

EN TÊTES

PARCOURS DE FRANCHISÉ



**FRANÇOIS MORGAT**

Franchisé Ucar à Coignières (78)

**« Le low cost m'est apparu comme la formule ayant le plus de potentiel. »**

*teur, puis le low cost m'est apparu comme la formule d'avenir." Dès lors, François Morgat va rencontrer des franchiseurs dans des domaines variés : fournitures de bureau, transport de colis ou cartouches d'imprimantes... Pour se faire une idée, il n'hésite pas à passer plusieurs jours chez des franchisés installés. Comme souvent, c'est une rencontre qui fera la différence. Avec les dirigeants du réseau Ucar. "Ils avaient l'air sérieux, dynamiques. Ils me donnaient accès à une centrale d'achats performante, ce qui est aujourd'hui incontournable dans la location automobile. Et puis, j'ai découvert que j'allais faire partie, avec une poignée d'autres, des tout premiers franchisés du réseau. Même si le risque était accru, je n'ai pas résisté au challenge."*

**Le plaisir de l'autonomie**

Le contrat est signé début 2004. En avril, François Morgat participe à un stage d'immersion de trois

# Changement d'itinéraire

À 44 ans, François Morgat, ancien cadre dans un grand groupe de cosmétique, a décidé de changer de voie en rejoignant, en tant que franchisé, le réseau de location auto Ucar.

**OLIVIA LEROUX**

**I**l avait besoin d'air, d'autonomie et d'aventure... Après 18 ans passés chez L'Oréal, François Morgat a décidé, en 2004, de donner une nouvelle impulsion à sa carrière. Le déclic est venu de son licenciement, survenu fin 2003. Mais depuis plusieurs années déjà, le cadre songeait à la reconversion. "J'avais fait le tour de tous les postes possibles, de représentant à directeur national des ventes. La lassitude s'était installée", raconte-t-il. Une fois revenu sur le marché du travail, un grand groupe le courtise, mais François Morgat ne réfléchit pas longtemps. "Il était hors de question que je continue à faire la même chose. Je voulais quitter les rails du salariat", explique-t-il. Manager avisé, commercial aguerri, il estime alors manquer, malgré tout, des connaissances comptables et financières suffisantes pour se lancer en solo. Ce sera donc la franchise. Mais dans quel secteur? "Je me suis demandé lequel était le plus por-

semaines dans l'une des succursales de la chaîne. Parallèlement, il négocie le rachat d'un fonds à Coignières (78). Et se jette finalement à l'eau au mois de juillet. Grâce à sa situation sur un axe stratégique et à une campagne de publicité locale, l'agence se fait vite connaître des professionnels (60 % de sa clientèle) et des particuliers de la région. L'activité se met progressivement en place, même si, explique l'entrepreneur "le low cost nécessite beaucoup de volume avant de générer des résultats significatifs". De quoi faire naître quelques inquiétudes dans son entourage familial. Lui reste serein, malgré les 60 heures de travail par semaine, "largement compensées par le plaisir d'être enfin autonome". De fait, son unité rentre au bout d'un an dans les ratios prévus par l'enseigne. Aujourd'hui, son agence exploite une flotte d'une cinquantaine de véhicules, pour un chiffre d'affaires de 600 000 euros (+ 33 % entre 2006 et 2007). Si bien que François Morgat envisage d'en ouvrir une seconde. "Mais sans précipitation, précise-t-il. Je préfère, pour l'heure, continuer de pousser la croissance de la première." En attendant, il accueille régulièrement, "par prédisposition et goût", des candidats à la franchise Ucar qui viennent, chez lui, se familiariser avec le métier. Et n'en finit pas de savourer cette "liberté" acquise grâce à la franchise. ■