

SPÉCIAL FRANCHISE : La franchise, ça a du bon !

PUBLIÉ LE 17/09/2013

Par La Voix Médias

| FRANCHISE |

En dix ans, le nombre de franchisés a doublé en France. Avec une progression comprise entre 8 et 10 % ces cinq dernières années, la franchise n'en finit pas de séduire. Pour l'entrepreneur indépendant, elle offre plus qu'un cadre sécurisant : elle est devenue une véritable opportunité professionnelle. A condition de respecter le contrat et de ne pas compter ses heures.



Malgré sa carrure de deuxième ligne, Philippe L'Herminé n'est pas du genre à plastronner. « Ça s'est fait petit à petit, par opportunités. » Nous sommes au milieu des années 2000. Avec son ami Olivier Gallez, il fonde sans le savoir les prémices d'une future franchise : le Ch'ticharivari. Ou comment amener le terroir savoyard au pays du potchevlesh. Entre 2004 et 2007, cinq enseignes voient le jour en région. Puis tout s'enchaîne. Aujourd'hui, le Ch'ticharivari pèse douze restaurants franchisés (5000 clients/semaine) dont un petit dernier à Lomme, juste à côté du géant complexe cinématographique Kinopolis. Pour celui-ci, Philippe a enfilé son polo de franchiseur. Il détient 60 % des parts. Mais l'entrepreneur reste modeste. « *Les gérants sont indépendants. En tant que franchiseur, j'apporte un cadre, des conseils. A eux de développer le reste* », dit-il.

Investissement personnel et synergie de groupe

Apparue dans les années 30 à Roubaix, la franchise explose dans les années 70' avant de devenir la chasse gardée des grandes enseignes qui y voient l'occasion d'asseoir leur hégémonie commerciale. Depuis dix ans, la franchise cartonne. Chez Carrefour Proximité*, cette année, le nombre de magasins franchisés a passé la barre des 250 pour la seule région Nord-Pas-de-Calais/Picardie. « *Le candidat a le choix : soit il se pose en investisseur-franchisé, auquel cas il a un apport compris entre 80 K€ et 200 K€, soit il opte pour la location-gérance. Dans ce second cas, il n'a besoin que de 4 000 € pour créer sa SARL, explique Daphné Deffrennes, directeur Formation & Recrutement des Franchisés pour la région nord. Le but est de leur permettre de capitaliser sur les résultats d'activité pour devenir à terme franchiseur.* » Avec un salaire net compris entre 1900 et 2 500 € et des bénéfices annuels très corrects (entre 30 000 et 40 000 €), le concept séduit, « *à condition de retrouver ses manches* »

Sentiment partagé par Marianne Mercier. A la tête du Memphis Coffee (Satellium Valenciennes) depuis juillet 2011, cette ancienne éducatrice-spécialisée ne compte pas ses heures. Mais l'enjeu en vaut la chandelle. Aujourd'hui, son restaurant typé années cinquante (sièges rouges et bleus criards, pin-up imprimées sur les menus, musique rockabilly) emploie treize équivalent temps pleins et a atteint ses objectifs en terme de fréquentation grâce à « **la synergie d'un groupe** », résume-elle. Deux ans plus tôt, son frère Frédéric ouvrait la voie avec la Pataterie. « *Si j'avais pu le faire avant, je l'aurais fait. La franchise sécurise le franchisé mais aussi le client, souligne l'intéressé. C'est une aventure passionnante.* »

Ça tombe bien, Guy Boulan se dit « *hyper-motivé* ». A 59 ans, cet ancien négociant de véhicules utilitaires entame à Saint-Omer sa première semaine chez Autosmart. Spécialisée dans la fabrication de produits de nettoyage pour véhicules, Autosmart tient un concept : le camion-magasin. Les avantages ? « *On a tout en rayon, on peut les tester chez et avec le prospect, et en plus, on reste mobile. Mais le must reste la formation.* » Après ses entretiens à Saint-Gratien

en banlieue parisienne, sa semaine de formation à la maison-mère de Lichfield près de Birmingham, Guy peut maintenant compter sur l'appui d'un expert de terrain Autosmart. Et ce, trois jours par semaine pendant trois mois. Le temps de s'acclimater à son nouveau travail.

()marque du Groupe Carrefour qui regroupe les enseignes Carrefour Contact, Carrefour City, Carrefour Express, Shopi, Marché Plus et 8 à Huit.*