

Franchise : une formule économique prometteuse et accessible

Pas forcément besoin d'un investissement important pour se lancer dans le commerce avec une enseigne.

► Combien un candidat à la franchise doit-il investir pour se lancer ? Le montant est très variable selon la notoriété de la chaîne et la nature de l'activité. Mais il existe aujourd'hui des enseignes accessibles à des investisseurs relativement modestes ou qui veulent limiter les risques financiers. Subway, une chaîne de restauration rapide spécialisée dans le sandwich, en fait partie. Le concept est malin : le client choisit les ingrédients, et le sandwich est préparé devant lui. « Dans la restauration, Subway est l'une des franchises les plus économiques, affirme Thierry Rousset, directeur France. Avec un ticket d'entrée de 100 000 à 250 000 euros, hors pas-ports, on peut s'offrir un restaurant clés en main. » Il faut dire que les points de vente ne nécessitent ni matériel de cuisson ni système d'extraction d'air. Ce qui permet d'économiser plusieurs dizaines de mil-

liers d'euros par rapport à un fast-food classique. Le franchisé peut espérer un retour sur investissement en moins de trois ans, sachant que 12,5 % de son chiffre d'affaires net en royalties et frais publicitaires lui sera prélevé.

Tout aussi accessible, Autocrea est spécialisée dans les sets de table publicitaires. Lancée il y a sept ans, l'entreprise cherche maintenant à se développer par le biais de la franchise. L'activité consiste à vendre des encarts de pub sur des sets de table proposés gratuitement à des brasseries. Un moyen efficace pour des annonceurs locaux (banques, supermarchés, concessionnaires auto...) « d'imposer leur image, le temps d'un repas, à une clientèle ayant un pouvoir d'achat élevé dans un moment d'attente où elle est très réceptive », estime Henry Cavelan, le créateur du concept. Les sets de table se renouvellent chaque mois. Leur diffusion peut atteindre les 100 000 exemplaires par ville. L'entreprise est présente dans 14 agglomérations (Rouen, Caen, Le Havre, Rennes...) et plus de 500 brasseries. Il reste



De gauche à droite, Thierry Rousset (Subway), Henry Cavelan (Autocrea) et John Goodhardt (Expense Reduction Analysts). Vialeron/Le Figaro

donc encore de nombreuses villes moyennes à prospecter pour les futurs franchisés qui ne devront déboursier en droits d'entrée que 20 000 euros, assure Henry Cavelan.

Activité pérenne

L'investissement n'est pas forcément très important non plus dans les services aux entreprises. Expense Reduction Analysts, un réseau de consultants indépendants spécialisés dans l'optimisation des coûts (PME et secteur public), compte pour le moment une soixantaine de franchisés. Mais elle veut à terme multiplier leur nombre par

deux. Le droit d'entrée ? 55 000 euros comprenant licence, formation, aide au démarrage. Le franchisé devra ensuite reverser 18 % de son chiffre d'affaires HT en royalties et redevance publicitaire.

« Nos actions portent surtout sur les achats non stratégiques, explique John Goodhardt, responsable de la France. Nos honoraires sont calculés sur la base de 50 % des économies générées sur une période de 18 à 36 mois. »

Accessibles, ces activités sont-elles pour autant pérennes dans un contexte économique difficile ? Chez Subway, on estime que la

baisse du pouvoir d'achat est plutôt favorable à l'enseigne. « Les consommateurs se rabattent sur une forme de restauration moins chère avec un ticket moyen de 10 euros. Toutes les entreprises sont aujourd'hui pré-occupées par la réduction des coûts. Cela multiplie nos opportunités. »

Henry Cavelan chez Autocrea estime que « c'est le bon moment de se lancer, car notre droit d'entrée est faible et le retour sur investissement très rapide par rapport à la plupart des autres franchises ». La société espère attirer 30 à 40 franchisés d'ici à 2012

BRUNO ASKÉNAZI

Des candidats aux profils très variés

Des qualités de « commerçant » priment sur les diplômes.

► En France, Subway est en pleine croissance. Assailli par des milliers de candidatures, le roi du sandwich à la carte peut se permettre d'être sélectif. Outre un dossier financier solide, le prétendant devra montrer « une âme de commerçant », aime à répéter Thierry Rousset, le dirigeant de l'enseigne en France. Cela signifie des qualités de gestionnaire mais aussi un contact facile avec la clientèle. Tous les autres critères, comme la formation ou l'origine professionnelle, passent au second plan.

Ex-agent d'assurances, jeune financé par ses



Chez Subway, des « agents de développement » sont chargés de sélectionner les franchisés d'une région. Vialeron/Le Figaro

parents ou même bachelier professionnel : les franchisés Subway présentent des parcours très divers. Ce sont les « agents de dévelop-

pement » de l'enseigne qui sont chargés de les sélectionner. Ces managers ont la responsabilité d'une zone géographique où ils vont

recruter les nouveaux venus, puis les accompagner au démarrage et les suivre dans leur évolution. « À terme, chacun de nos territoires - il y en a seize en France - sera animé par un agent de développement », ajoute Thierry Rousset.

Même tempérament de vendeur souhaité chez Autocrea. Sens du contact, engagement personnel, autonomie seront autant de qualités déterminantes pour faire partie du nouveau réseau. « Bien sûr, ce sera plus simple pour un ex-commerçant de la communication qui a déjà un carnet d'adresses dans la pub. Mais toute personne ayant la fibre commerciale et qui a l'habitude de travailler de manière autonome peut aussi très

bien s'en sortir », indique son dirigeant, Henry Cavelan.

L'expérience du B to B

Le profil est plus pointu chez Expense Reduction Analysts. « Nous recherchons des cadres ayant l'expérience du B to B depuis au moins huit à dix ans, explique John Goodhardt, directeur France. Ils devront savoir travailler en indépendant, ce qui représente un challenge non négligeable pour un manager habitué à jouer un rôle de salarié. » L'âge n'est pas un problème. « Nos franchisés ont entre 35 et 65 ans. C'est une activité où l'expérience peut être rémunérée à sa juste valeur. Pour preuve, celui qui obtient les meilleures performances actuellement a 62 ans ! » B. A.