



Ressources d'experts pour créateurs et chefs d'entreprise



Rechercher

Me connecter

Mon panier



Modèles de contrats

Outils de pilotage

Guides pratiques

Infos et conseils

Blog

Forum

Services +

Conseils d'experts



Etienne Dugny, franchisé Autocrea à Strasbourg et Nancy, élu meilleur franchisé de France.

En application du code de la propriété intellectuelle, toute reproduction totale ou partielle est strictement interdite sans autorisation écrite de NetPME. Ancien salarié, Etienne Dugny a choisi la franchise pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Avec

Pourquoi avoir choisi la franchise pour débiter votre parcours d'entrepreneur ?

Fort d'un parcours professionnel dans le domaine commercial, l'idée de me mettre à mon compte me trottait déjà dans la tête depuis un moment. J'avais envie de mettre à profit l'expérience acquise et j'avais un certain désir d'indépendance. En revanche, je n'avais pas d'idée précise du domaine dans lequel me lancer. A 44 ans, j'ai finalement profité d'une rupture conventionnelle pour passer à l'acte. Je me suis mis en quête des différentes possibilités et finalement, la franchise m'a semblé la meilleure méthode pour passer du statut de salarié à celui de chef d'entreprise.

Pourquoi avoir choisi Autocrea ?

Le profil de franchisé recherché par Autocrea était celui qui correspondait le plus avec mon tempérament car le concept de set de table publicitaire permettait de démarrer seul. De plus, c'était dans la vente, un domaine que je maîtrisais. Enfin, cela nécessitait un investissement plus léger

que dans d'autres enseignes car je n'avais besoin ni de locaux, ni de stocks, ni, dans un premier temps, de personnel. Enfin, bien entendu, je croyais au concept qui a de vrais atouts par rapport à d'autres médias publicitaires : sur ce support, tous les annonceurs sont en première page, la publicité n'est pas agressive et les tarifs sont meilleur marché que l'affichage en 4 par 3 ou la radio si vous décidez de cibler un bouquet de radios pour toucher une large tranche d'âge, par exemple. Cette enseigne était récente dans le développement en franchise.

Cela ne vous a pas gêné ?

C'est vrai qu'ils n'ont démarré en franchise que récemment, mais Autocrea existe depuis une dizaine d'années avec dans un premier temps un développement en propre. J'ai fait parti des pionniers de la franchise quand je me suis lancé fin 2010. Je grandis donc en même temps que le franchiseur. J'avais bien mesuré ce risque-là avant de m'engager : je partais un peu à l'aventure avec les avantages et les inconvénients que cela implique. Un jeune réseau,

soit il se porte bien et il vous tire vers le haut, soit vous pariez sur le mauvais cheval et ça peut patiner... Mais globalement, après près de deux ans d'activité, je suis satisfait, même s'il y a encore beaucoup à faire pour améliorer la franchise, tant au niveau de l'accompagnement du franchisé, que des outils ou même du démarrage des enseignes nationales.

Vous avez choisi de vous implanter presque simultanément dans deux villes, à Strasbourg et Nancy. Pour quelle raison ?

Lorsque j'ai signé mon contrat de franchise, c'était pour ouvrir deux villes dès le départ. C'était le seuil pour générer un chiffre d'affaires suffisant pour me dégager un salaire. Je voulais même en ouvrir trois au départ, mais j'ai finalement préféré donner la priorité à la consolidation de mon activité. J'ai démarré sur Strasbourg en février 2011 et lancé la première parution de sets publicitaires à Nancy, trois mois plus tard. Ca a été un peu chaud car les premiers mois d'activité nécessitent de nombreux réglages, mais je tenais à démarrer avant l'été, d'autant que (...)