



analyse

enquête



Il n'y a pas d'âge pour devenir franchisé

La franchise attire une majorité de quadragénaires. Néanmoins, certains ont choisi de se lancer très jeunes ou, au contraire, à l'aube de leur retraite car l'envie d'entreprendre, elle, n'a pas d'âge...

Enquête réalisée par Julie TADDUNI

“Quand j’ai affaire à des situations complexes avec des clients, ils me disent : ‘je veux voir votre supérieur’. À moi de leur faire comprendre que le supérieur, c’est moi.”

Quel est le profil type du franchisé ? Un homme, âgé de 46 ans, et ancien salarié si l’on se réfère à l’enquête réalisée chaque année par l’Institut CSA pour la Banque populaire en partenariat avec la Fédération française de la franchise. Et pourtant, cette moyenne ne reflète pas totalement le panel des candidats qui choisissent chaque année de se lancer en franchise. Alors qu’on les juge trop jeunes pour assumer une entreprise ou trop âgés pour prendre ce risque, certains ont choisi d’écouter leur instinct et de se lancer dans l’aventure pour beaucoup de raisons : créer leur emploi, se constituer un patrimoine à transmettre, rester actif ou encore par goût du challenge.

Trop jeunes, trop vieux... même combat ?

Si vous approchez la soixantaine ou que vous avez moins de 25 ans et que la franchise

vous intéresse, les encouragements risquent de vous faire défaut. Que ce soient les banquiers, les clients, ou encore votre entourage proche, tous peuvent juger que ce projet est une folie. C’est particulièrement le cas si vous êtes jeune... “J’ai un BTS vente et un CAP d’esthéticienne en poche et j’ai toujours travaillé dans la grande distribution même si les secteurs étaient différents, raconte Julie Gruzza, franchisée Radical’Epil à Aubagne (13). Je me suis rapidement rendue compte que j’avais peu de perspectives d’évolution qui s’offraient à moi. Je me suis donc mise à chercher des possibilités en franchise sur Internet. Je m’intéressais à ce système car il offre un réel accompagnement dont j’avais besoin. Étant moi-même cliente d’un institut spécialisé dans l’épilation définitive, j’ai cherché quelles étaient les enseignes à opérer sur ce secteur et j’ai finalement contacté Radical’Epil.” Pleine d’enthousiasme, mais consciente de ce que peut impliquer la gestion d’une entreprise au quotidien, elle opte pour la franchise afin de se décharger d’une partie de l’administratif. Julie Gruzza estime que de plus, cela permet d’être encadrée,

de ne pas être seule, un point qu’elle juge important quand on est jeune. Elle se heurte pourtant à un mur. “Mon âge a été un réel frein auprès des banques, quand je suis allée solliciter un prêt. Je n’ai finalement pas obtenu de financement de leur part, je me suis donc lancée sans eux, en rognant sur les dépenses. Ils me disaient que l’épilation définitive était un secteur trop récent, mais je sais très bien que c’était surtout mes 24 ans qui les effrayaient. D’ailleurs, maintenant que j’ai ouvert et que je suis à la tête de mon institut, je peux obtenir un prêt sans aucun problème...”

En revanche, lorsque que vous avez plus de 50 ans, les banquiers voient votre expérience d’un bon œil et peinent beaucoup moins à suivre. C’est notamment le cas de Jean-Marc Donce, multi-franchisé Monceau Fleurs. Titulaire d’une licence en droit, il a d’abord travaillé dans la grande distribution comme directeur de supermarché, puis franchisé. Ensuite, il est devenu directeur des achats chez Fauchon, et a créé, en 1998, un site Internet spécialisé dans la gastronomie française. À la suite de cela, il s’est retrouvé à

“Pour mon dernier emprunt, j'avais 54 ans passés, mais comme les résultats sont au rendez-vous cela rassure mon banquier.”

'aube de ses 50 ans en constatant que ce qu'il aime par dessus tout, c'est être en magasin, sur le terrain. Or, entre temps, les prix pour prendre une structure dans la grande distribution ont flambé. “Je me suis tourné vers le secteur du bricolage, puis de la jardinerie et naturellement j'en suis venu aux fleurs. Il n'y avait que quelques enseignes en 2003, beaucoup se développaient en indépendants. Cela m'a tout de suite intéressé

car j'ai trouvé que c'était l'avenir. À quelques mois près, j'avais 50 ans à l'ouverture. Mon âge n'a pas été un frein car mon franchiseur a apprécié mon expérience en grande distribution et distribution alimentaire spécialisée, il savait que j'étais un homme de terrain. À chaque nouveau magasin, j'ai dû prendre un emprunt. Pour le dernier, j'avais 54 ans passés, mais comme les résultats sont au rendez-vous cela rassure mon banquier. Et mon passage chez Fauchon lui plaît beaucoup.” L'avantage d'entreprendre quand on est senior en plus de l'expérience est bien évidemment de disposer d'un capital, afin de rassurer vos partenaires financiers. Il est plus rare d'avoir des dizaines de milliers d'euros à disposition sur un compte quand on a 20 ans.

Appelez-moi le directeur !

Après deux années d'université non concluantes, Baptiste Mudler se rend compte que la filière choisie ne lui plaît pas et que la fac n'est pas faite pour lui. Il se réoriente donc vers un BTS Management des unités commerciales en alternance et effectue les périodes en entreprise dans le magasin Cash

Express de son père, qui en possède deux à Rouen. Une fois son diplôme en poche, son père décide de racheter une unité à Clichy. Baptiste s'occupe alors du recrutement, ainsi que de la formation des équipes. À la suite de cela, il part faire une mission à l'international pendant un an. Lorsqu'il est de retour, son père cherche quelqu'un pour gérer le magasin de Clichy car la personne qui s'en occupe vient d'arrêter. Il prend donc la tête de ce point de vente en juillet dernier en ayant pour projet de devenir lui-même franchisé à 23 ans, ce qu'il est précisément en train de faire aujourd'hui en déménagement le magasin dans le XIV^e arrondissement de Paris. “À titre personnel, je n'ai pas rencontré de grandes difficultés car j'ai toujours baigné dans l'entrepreneuriat. Le fait d'être son propre patron, on aime ou pas, mais l'âge n'est pas un facteur déterminant. En revanche, cela peut poser problème à certains s'ils ne sont pas suivis par les banques. Je suis en parallèle un master en alternance qui m'apporte des outils théoriques me permettant de mettre en place et proposer de nouvelles choses. Bien sûr, ce n'est pas toujours évident

Baptiste Mudler, 23 ans, franchisé **Cash** Express à Paris (75)

Un œil nouveau

“Si j'ai choisi la franchise, c'est d'une part parce que cela donne des idées. C'est très important dans le contexte économique actuel. D'autre part, on se dit que c'est forcément quelque chose qui fonctionne quand il s'agit d'un réseau installé depuis des années et qui possède de nombreuses unités. C'est un système qui apporte beaucoup de suivi, de conseils, de logistique et la communication qui va autour. Ça permet de se sécuriser. Dans notre milieu, la jeunesse est un avantage car notre génération s'intéresse beaucoup aux nouvelles technologies. Cela permet aussi d'avoir un œil neuf et de nouvelles idées en termes de marketing même si on est déjà bien aidé. L'important est d'avoir confiance en soi, il ne faut surtout pas avoir peur de s'imposer. Quand on est jeune, c'est de loin l'aspect le plus compliqué, avoir à gérer des équipes avec des membres plus âgés que soi. Il ne faut pas se laisser marcher dessus.”



“Au premier contact, il arrive que des clients pensent que je manque d'expérience, mais une fois au travail ils se sentent en confiance.”

d'avoir une légitimité, de donner des ordres à des gens plus âgés que soi. Parfois, quand j'ai affaire à des situations complexes avec des clients, il me disent : 'je veux voir votre supérieur'. Il faut adapter son discours. À moi de leur faire comprendre que le supérieur, c'est moi.”

Un manque de crédibilité auquel a également dû faire face Ludovic Mathieu, franchisé Courtepaille qui vient tout juste d'avoir 24 ans, bien que les banques lui aient fait confiance. *“Je n'ai jamais été très scolaire. J'ai fait un Bac professionnel commerce puis un BTS Management des unités commerciales dans lequel je m'ennuyais un peu. À 18 ans, j'ai acheté un premier appartement sans apport, en me disant que je serais content de le trouver à 30 ans et d'avoir un apport à disposition. Entre temps j'ai fait d'autres opérations immobilières et lorsqu'un terrain, bien placé, a été mis en vente dans ma ville natale [Viry-Châtillon, ndlr], je me suis immédiatement positionné dessus. Tous les concurrents étaient déjà présents dans la zone et je regardais des enseignes depuis trois ans.*

J'ai donc pris contact avec Courtepaille et tout s'est très bien passé. Ils m'ont proposé une vraie relation gagnant-gagnant, contrairement à d'autres franchiseurs que j'ai pu approcher.” À ses côtés, une adjointe, au profil senior, s'occupe davantage du management que lui. Une relation qui se déroule très bien car, pour Ludovic Mathieu, il était important de savoir bien s'entourer dans cette aventure, de créer une équipe qui avance ensemble. Le jeune franchisé reconnaît toutefois qu'il aurait sûrement été plus charismatique auprès de ses salariés avec quelques années de plus. Mais il estime que c'est aussi une façon de motiver les collaborateurs de son âge qui servent dans son établissement.

Des freins, mais pas que...

“Dans chaque défaut il y a un avantage”, lance Ludovic Mathieu. Entreprendre très jeune ou lorsque l'on s'approche de la retraite comporte aussi des atouts et ceux qui se sont lancés ont choisi d'en tirer les bénéfices. “L'avantage de mon âge est d'avoir une cer-

Julie Gruzza, 24 ans, franchisée Radical'Epil à Aubagne (13)

Ne pas se laisser décourager

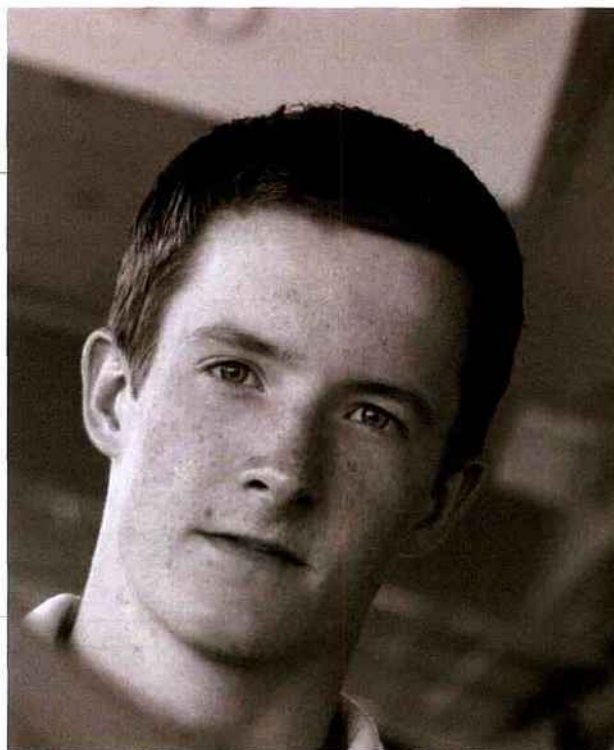
“Pour moi, le plus important quand on veut se lancer est de bien choisir son enseigne, d'analyser le contrat dans les détails, et de ne surtout pas se laisser démotiver à cause des organismes qui peuvent être frileux en raison de l'âge. Si je les avais écoutés je n'aurais jamais pu ouvrir !”



Ludovic Mathieu, 24 ans, franchisé Courtepaille à Viry-Châtillon (91)

La franchise, un système rassurant pour les jeunes

"Chez Courtepaille, la formation initiale est de trois mois, pas de deux semaines. Pour ma part, je voulais faire plus. Pour être au point et parce que je n'étais pas issu de ce secteur, ma formation a donc duré six mois. Ça m'a vraiment rassuré, c'est important d'avoir toutes les clés en mains quand on commence et que l'on a juste 24 ans. Je me suis rendu à Franchise Expo Paris pour la première fois à l'âge de 14 ans, cela m'intéressait déjà beaucoup. Je me suis toujours vu devenir chef d'entreprise. J'ai choisi la franchise pour plein de raisons. La création pure ne m'intéresse pas. Surtout dans un secteur comme la restauration car cela implique de créer les recettes, etc. C'est plus le projet qui m'intéresse, le développement. Et c'est beaucoup plus facile en franchise, car avoir une enseigne derrière rassure aussi les banques. Honnêtement, je ne me serais pas lancé autrement qu'en franchise."



taine maturité professionnelle. Quand vous gérez un magasin, c'est un peu comme être à la tête d'un rayon dans un supermarché. J'ai donc eu une certaine aisance à multiplier les points de vente car j'étais habitué à de très grandes surfaces. J'ai plus de recul également. On ne se lance pas tête baissée dès la première visite d'un magasin à mon âge. Et puis, vous tirez des leçons des problèmes rencontrés tout au long de votre vie professionnelle", constate Jean-Marc Donce. Une façon pour lui de s'être constitué une retraite plus confortable que celle à laquelle il pouvait prétendre en tant qu'indépendant. Ainsi, grâce à cela, elle sera composée des fonds de commerce qu'il a développés. Le jour où il prendra sa retraite, il lui suffira simplement de vendre ses points de vente. Comme il est actuellement locataire de ses murs, il pourra aussi utiliser cette somme pour les racheter et les louer.

Julie Gruzza pense, quant à elle, que son âge est aussi une manière de créer une plus grande proximité avec les consommateurs. "Cela permet de tisser plus facilement des

liens avec la clientèle, surtout quand, comme moi, on a été cliente de ce type d'instituts auparavant. Après, il arrive toujours qu'au premier contact, certains pensent que je manque d'expérience, ce sont des choses qui se ressentent, mais une fois que l'on se met au travail, ils sont en confiance."

Pour d'autres, la franchise sur le tard a été l'occasion de transmettre un patrimoine plus concret. C'est notamment le cas de Jean-Pierre Ray, franchisé Au Bureau, qui a été haut-fonctionnaire toute sa vie. Pendant vingt ans, il a dirigé un hôpital public, puis est devenu directeur général d'une clinique privée, là aussi pendant une vingtaine d'années. Fils d'hôtelier, ses deux fils travaillent aussi dans ce secteur. À 61 ans, alors qu'il s'appête à prendre sa retraite, Jean-Pierre Ray décide d'unir ses forces à celles de ses enfants pour se lancer ensemble. Aujourd'hui ils sont à la tête de deux établissements sous enseigne Au Bureau, et d'un restaurant d'une autre franchise. À 65 ans, il officie aujourd'hui plutôt en qualité de renfort de manière ponctuelle au sein des établissements, ainsi que

"Ce n'est pas toujours évident d'avoir une légitimité, de donner des ordres à des gens plus âgés que soi."

“Je n’ai pas les contraintes d’une famille à assumer, du crédit de la maison... Je n’ai pas grand chose à perdre si cela ne fonctionne pas.”

pour la prise de décisions importantes. “L’avantage de l’âge est que j’ai plus de recul que mes fils car j’ai moins la tête dans le guidon qu’eux, cela permet d’avoir un point de vue différent, plus extérieur.”

L’âge comme un avantage

Enfin, il y a ceux qui en jouent ! Si parmi les franchiseurs que Ludovic Mathieu a pu rencontrer avant de choisir Courtepaille, certains étaient certes un peu refroidis par sa jeunesse, la plupart étaient ravis d’avoir face à eux une personne à façonner selon leur méthode. Un exercice moins facile à opérer lorsqu’ils ont affaire à un ancien cadre de chez Carrefour ou Casino par exemple, qui a déjà une grande expérience et ses propres méthodes de travail. “C’est pourquoi je suis convaincu que sur certains points, mon âge est plutôt un avantage. Par exemple, le banquier et l’architecte qui m’ont épaulé ont été très paternalistes avec moi, très attentifs, certainement moins froids que si j’avais eu dix ou vingt ans de plus. Et je n’ai pas les contraintes d’une famille à assumer, du crédit de la maison, etc. Moi, je n’ai pas grand chose à

perdre si cela ne fonctionne pas. Disons en tout cas que les conséquences seraient moins lourdes. Mon conseil à une personne de mon âge qui hésite encore à se lancer ? De le faire ! De ne surtout pas complexer sur l’âge. En étant jeune, on prend beaucoup moins de risques et on peut profiter du côté bienveillant que peuvent avoir les partenaires avec des jeunes”, déclare-t-il, enthousiaste. Force est de constater qu’il est parfois difficile de raccrocher quand on a goûté à la vie de franchisé. Plus que quatre ans avant la retraite pour Jean-Marc Donce. Mais à déjà 60 ans, il peine à s’imaginer sans activité du jour au lendemain, tout d’abord parce qu’il aime profondément ce qu’il fait. “Je ne sais pas si j’arrêterais à 64 ans, comme prévu. Mais je freinerais peut-être le rythme car je travaille actuellement six jours et demi sur sept. Pourquoi ne pas continuer en levant le pied ?” Quel que soit l’âge, la franchise est avant tout une aventure entrepreneuriale qui passionne jeunes et moins jeunes, permet de créer son activité ou de rester actif mais aussi, de se constituer un patrimoine. ●

Jean-Pierre Ray, 65 ans, multifranchisé Au Bureau à Salon-de-Provence et Cabriès (13) Devenir franchisé pour transmettre

“Nous ne voulions pas créer notre propre affaire en simples indépendants, par facilité. Nous étions convaincus de l’intérêt du système. C’est un métier encore plus compliqué si l’on travaille sans cadre. J’ai la chance d’avoir des enfants à la hauteur de l’aventure, qui sont très bosseurs. Sans mes fils, je ne me serais jamais lancé dans ce projet, d’autant que je n’avais pas franchement besoin d’un complément de retraite. Mais cela me permet de leur transmettre un patrimoine qui soit palpable.”

