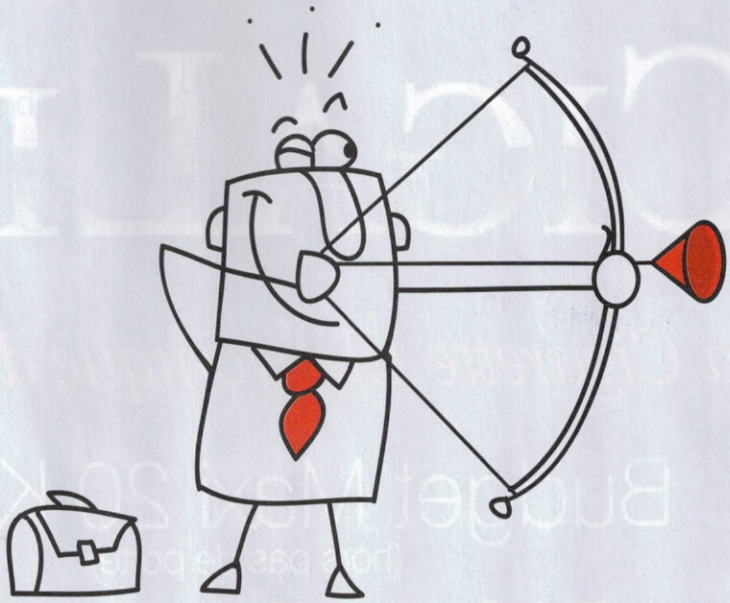
enquête



FAIRE FORTUNE

La franchise peut être un bon moyen de lancer sa propre entreprise et de gagner correctement sa vie plus rapidement qu'en créant une société de toutes pièces. Pour autant, l'ensemble des secteurs et des activités ne promettent pas les mêmes résultats et, dans cette perspective, le montant de l'apport personnel de départ est déterminant. Plusieurs astuces comme être attentif à ses comptes d'exploitation ou viser la multi-franchise peuvent aussi favoriser la réussite.

Enquête réalisée par Marie ROQUES

"Il faut être attentif à ce que va apporter le franchiseur en termes d'expertise et de valeur ajoutée."

EN FRANCHISE : un rêve conditionné

PEUT-ON faire fortune en franchise ? Vaste question à laquelle il est difficile de répondre tant les notions de fortune et de réussite peuvent varier d'un individu à l'autre. Seulement, passer d'un statut de franchisé vivant convenablement à un statut de multi-franchisé à la tête de plusieurs magasins et toucher les revenus et dividendes qui vont avec ne se fait pas du jour au lendemain. Pour autant, cette image d'eldorado à la peau dure en franchise. Certains franchiseurs n'hésitent d'ailleurs pas à promettre monts et merveilles aux candidats, et notamment des revenus importants et rapides alors que la réalité du marché et de la majorité des réseaux est tout autre.

L'apport de départ, une condition sine qua non

Toujours est-il, chacun a sa propre vision de la réussite. *"Une personne qui va réussir à se dégager 50 000 euros de rémunération annuelle plus des dividendes peut considérer qu'elle a fait fortune, tandis qu'une autre aura des exigences bien plus élevées,* illustre Christophe Bellet, directeur du cabinet Gagner en franchise. *De la même manière, tout dépend si on prend en compte la phase* ▸▸

Faire fortune en franchise : un rêve conditionné

Témoignage de Stéphane Regouby franchisé Memphis Coffee

"Le premier restaurant a bien fonctionné. Au bout de six mois on avait déjà gagné plus de 50 000 euros."

"J'ai travaillé pendant 22 ans chez McDonald's et j'ai gravi tous les échelons pour terminer superviseur. Ensuite, je souhaitais lancer une activité en franchise. Je me suis alors renseigné sur les enseignes. J'ai tout de suite aimé le concept de Memphis Coffee qui propose des produits qualitatifs et frais, le tout dans une ambiance conviviale et une décoration inspirée des diners américains. J'ai senti que ce réseau avait du potentiel.
De septembre 2011 à mars 2012, j'ai travaillé sur la recherche d'un site autour de Lyon, ma région d'origine. J'ai trouvé à Viriat à côté de Bourg-en-Bresse et ouvert le restaurant en mars 2013. En juin 2014, j'ai ouvert un second établissement à Bourgoin-Jallieu et travaillé sur l'ouverture d'un troisième site à Mâcon qui devrait ouvrir le 15 octobre.
Pour l'ouverture de mon premier restaurant, je disposais des fonds nécessaires. Cela faisait des années que je voulais être franchisé, j'ai donc mis de côté, fais des placements stratégiques et vendu ma maison en région parisienne. Pour l'ouverture d'un Memphis Coffee, l'investissement est de l'ordre d'un million d'euros, et la banque m'a demandé 20 % d'apport. Le premier restaurant a bien fonctionné. Au bout de six mois, on avait déjà gagné plus de 50 000 euros. C'était déjà une très belle opération. Le bien était rentable. J'avais donc des arguments pour les restaurants suivants, les banques nous ont rapidement fait confiance".

d'exploitation de ou des unités ou la phase de cession. Quand on est propriétaire d'une entreprise qui se revend 80 % de son chiffre d'affaires, s'il s'élève à 1,4 millions d'euros, cela représente déjà une belle somme." Par exemple certains réseaux de restauration, notamment en restauration rapide, exigent un capital de départ important, mais peuvent rapporter rapidement de grosses sommes à leur propriétaire.

De toute façon et sans atteindre ces montants, il est indispensable de disposer d'un capital de départ minimum pour s'assurer un train de vie confortable. *"Il y a une dizaine d'années, il était courant de voir des personnes qui obtenaient des financements de leur projet à 100 % auprès des banques, aujourd'hui, ce n'est plus possible,* expose Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de Créditrelax, courtier en financement professionnel. *Tout dépend des secteurs, mais aujourd'hui, il faut apporter environ 30 % de la somme à emprunter et parfois dans des domaines, comme les services à la personne, l'effort demandé peut monter jusqu'à 50 %."* Autre remarque, ces derniers temps, les taux d'emprunt n'ont jamais été aussi bas. *"Ce n'est pas rare d'obtenir moins de 2 %,* assure Jean-Philippe Deltour. *C'est l'occasion d'emprunter avec un coût financier qui reste marginal."* Toujours est-il, la probabilité pour que la franchise soit rentable dès la première année reste très limitée. Il est plus courant de tendre vers l'équilibre la deuxième année et même de gagner de l'argent la troisième. Encore une fois, nous parlons ici des cas les plus courants. Toutes les expériences en franchise ne se ressemblent pas.
"Souvent, les entrepreneurs en franchise sont des personnes en situation de reconversion professionnelle qui ont touché une indemnité de départ et sont indemnisées par Pôle emploi, observe Christophe Bellet. *Ces droits leur permettent bien souvent de tenir la première année et d'améliorer la rentabilité de*

Le revenu annuel moyen des franchisés atteint 32 700 euros en 2013

Le revenu individuel moyen annuel des franchisés enregistre un fléchissement en 2013 avec 32 700 euros contre 34 500 euros en 2012, toujours selon l'enquête annuelle de la Fédération française de la franchise.
35 % des franchisés ont un salaire inférieur à 20 000 euros,
38 % un salaire compris entre 20 000 et 40 000 euros,
27 % un salaire supérieur à 40 000 euros.
Le versement de ce revenu provient à 87 % de l'activité (81 % en 2012) et 11 % (16 % en 2012) d'un versement de dividendes. Les franchisés considèrent à 47 % (55 % en 2012) qu'ils gagnent mieux leur vie qu'un salarié et à 48 % (54 % en 2012) mieux qu'un commerçant isolé.

Faire fortune en franchise : un rêve conditionné

Témoignage de Alain Myara multi-franchisé

"J'ai ouvert mes points de vente au gré du hasard et des opportunités".

"Je suis opticien de formation, j'ai obtenu mon diplôme en 1991 et j'ai fait mes débuts au sein d'un magasin d'optique indépendant à Neuilly, dans un esprit vieille école. En 1998, j'ai ouvert un premier magasin sous une enseigne appartenant, à l'époque à un groupement d'achat adhérent, devenu Krys, à Rueil-Malmaison. En 2004, j'ai ouvert ma première franchise Au nom de la rose. Il s'agissait de mon premier magasin en diversification, c'est-à-dire hors de mon domaine de compétences. Je l'ai fait exploiter pendant 7 ans et placé, à sa tête, un responsable de magasin, puis je l'ai vendu. En 2005, j'ai ouvert une franchise Carré Blanc toujours à Rueil-Malmaison. Je l'ai gardée pendant 5 ans avant de la revendre en 2010 au responsable de magasin qui y travaillait. J'ai enchaîné, en 2006 avec l'ouverture d'un magasin Du pareil au même enfant puis d'un Du pareil au même chaussure en 2007. L'année suivante, j'ai ouvert un Mango, que j'ai toujours, puis un Agatha que j'ai toujours également. En 2010 j'ai ouvert un Mango Touch (accessoires). Je viens de cesser l'activité pour passer sous l'enseigne Caroll. En 2011, j'ai ouvert un Du pareil au même enfant et un Minelli à Suresnes. L'année dernière, j'ai agrandi le Mango pour ouvrir un Caroll dans le courant de cette année.
Aujourd'hui, j'ai 9 magasins. Je les ai ouverts selon les opportunités qui s'offraient à moi. On me proposait un fonds de commerce et un emplacement, je faisais une étude de marché pour choisir l'enseigne à y installer. À chaque fois, j'ai embauché un responsable de boutique, je ne peux pas être partout, je fais de la gestion à distance."

> "Un apport important reste le nerf de la guerre."

l'entreprise, car le gérant peut se permettre de ne pas se verser de salaire, au début." Cet expert tient d'ailleurs à adresser un message aux candidats à la franchise. Il leur conseille de se mettre en posture d'entrepreneuriat dès le début de la période d'indemnisation, si l'envie de créer est déjà présente afin non seulement de profiter des indemnités mais aussi d'améliorer le compte d'exploitation d'une première unité.

La multi-franchise participe pleinement à la réussite

Il est indéniable que les résultats arrivent plus vite si l'on parvient à ouvrir deux ou trois unités. La situation devient soudainement beaucoup plus confortable. Selon les experts interrogés, avec une unité en intégrant les dividendes, le franchisé peut compter sur une rémunération qui va osciller entre 40 000 et 60 000 euros sur l'année alors qu'avec plusieurs unités, il n'est pas rare de dépasser les 100 000 euros. Sur certaines franchises, les commerçants se versent difficilement 25 000 euros la première année, mais peuvent espérer atteindre les 50 000 euros à la troisième ou quatrième année d'exploitation. *"L'une des clés du succès est d'avoir plusieurs unités,* confirme Jean-Philippe Deltour. *Il n'y a pas de règles pour faire fortune en franchise, mais il est préférable non seulement d'être multi-franchisé, mais aussi d'être capable d'acheter une unité, pour la revendre, puis en acheter une autre etc."* Dans cette perspective, deux possibilités existent. Conserver le point de vente et en dégager un revenu ou créer un fonds de commerce et le revendre au moment où l'emprunt est remboursé. *"Les deux formules sont bonnes,* estime Jean-Philippe Deltour. *Il y a des franchisés aujourd'hui qui n'ont pas forcément des revenus incroyables, mais qui savent que dans plusieurs années ils auront un certain patrimoine qu'ils pourront revendre."*
La multi-franchise apporte également une véritable garantie au banquier. Il va pouvoir faire des efforts à partir du moment où il sait que le candidat est solide. Or, si sur la première unité, la demande d'apport est importante, quand le franchisé est capable de

Faire fortune en franchise : un rêve conditionné

"L'une des clés du succès est d'avoir plusieurs unités."

montrer qu'il gère des points de vente qui se développent, les banques sont moins exigeantes. C'est d'ailleurs ce qu'a fait Cyrille Arosio, aujourd'hui à la tête de quatre agences Shiva (services à la personne) en région parisienne. Après 7 années de consulting informatique, il a voulu changer de métier. Il a alors étudié plusieurs réseaux de franchise et a vite repéré le secteur des services à la personne en plein développement. Il ouvre une première agence à Suresnes en février 2008. *"J'ai atteint le point d'équilibre au bout de quatre ou cinq mois,* témoigne-t-il. *Mon objectif, dès le départ, était de développer, rapidement, plusieurs agences."* Il ouvre ensuite deux unités en parallèle à Boulogne et à Rueil-Malmaison et une quatrième à Levallois-Perret. *"À chaque fois, je n'ai pas eu à beaucoup réinvestir. La franchise de services n'implique pas un capital de départ mirobolant,* témoigne-t-il. *Pour la première ouverture, les banques m'ont demandé 30 % d'apport et après quand ils ont vu que ça marchait bien, ils m'ont suivi à 100 %."* Fort de ce succès, Cyrille Arosio a réinvesti la trésorerie de ses premières agences pour ouvrir les suivantes tout en se versant un salaire de 2 000 euros nets à partir du 15e mois d'activité. *"Au moment où mes droits au chômage étaient terminés,"* précise-t-il. Aujourd'hui, il estime gagner très confortablement sa vie. Même constat pour Stéphane Regouby à la tête de trois restaurants Memphis Coffee installés en Rhône-Alpes et qui s'apprête à en ouvrir un quatrième. *"Sur les premiers exercices, notamment du premier restaurant, je me suis serré la ceinture pour avoir de bons résultats,* détaille-t-il. *Aujourd'hui, j'ai 41 ans et je me verse un salaire d'environ 5 000 euros par mois, sans compter les dividendes de mes différents restaurants qui me rapportent entre 30 000 et 50 000 euros chacun."*

Choisir un secteur porteur et panacher les activités

Autre élément déterminant la réussite : le choix du secteur. *"Il y a quand même des secteurs qui sont plus porteurs que d'autres,* glisse Christophe Bellet. *Pour réussir, il ne faut pas se lancer dans un domaine trop récent et qui n'apporte pas la preuve d'une réelle solidité. Il faut choisir des franchises à la fois différenciantes et pertinentes."* On constate, par exemple, que le secteur de la restauration rapide est plutôt rémunérateur. Il peut être

Le chiffre d'affaires médian des franchisés recule en 2013

Selon l'enquête annuelle de la Fédération française de la franchise 2013, le chiffre d'affaires médian des franchisés poursuit sa contraction en 2013 avec 400 000 euros contre 475 000 euros en 2012. Néanmoins, 40 % des franchisés déclarent une augmentation de leur chiffre d'affaires en 2013.

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL	2010	2011	2012	2013
Moins de 300 000 euros	39 %	33 %	34 %	40 %
De 300 001 à 1 500 000 euros	48 %	47 %	50 %	46 %
Plus de 1 500 000 euros	14 %	19 %	16 %	14 %

68 % des futurs franchisés attendent une rémunération supérieure à 2 500 euros

Les résultats d'un sondage réalisé par le site www.toute-la-franchise.com, auprès de 657 futurs franchisés, montrent que ces derniers placent de réels espoirs dans leur future activité en franchise. Pourtant, 10 % d'entre eux prévoient une faible rémunération entre 1 000 et 2 000 euros. 45 % envisagent un salaire compris entre 2 000 et 3 000 euros et 25 % pensent toucher entre 3 000 et 5 000 euros. Seuls 20 % espèrent gagner plus de 5 000 euros. En somme, les résultats de ce sondage sont conformes à la réalité des rémunérations effectivement touchées par les franchisés. Selon les derniers chiffres publiés par la Fédération française de la franchise (FFF), un franchisé touche, en moyenne, une rémunération de 2 875 euros par mois pour un salaire annuel de 34 500 euros. Or, 81 % de cette rémunération est composée de salaires, 16 % des dividendes et le reste, de primes diverses.

aussi stratégique de se lancer dans des univers innovants comme les agences auto-immobilières, les services aux entreprises ou encore le courtage en travaux. *"Sur ce secteur, certains franchisés parviennent à atteindre les 150 000 euros de commissions et peuvent se reverser des rémunérations correctes de l'ordre de 50 000 euros, dès la première année"*, illustre Christophe Bellet.

D'après les réponses obtenues dans le cadre de notre enquête, les franchisés capables de multiplier les points de vente, mais aussi de panacher les secteurs d'activité peuvent vraiment arriver à bien gagner leur vie. *"Tranquillement, au fil du temps,* commente Jean-Philippe Deltour. *L'essentiel étant, encore une fois, de trouver la bonne enseigne. Il faut être attentif à ce que va apporter le franchiseur en termes d'expertise et de valeur ajoutée."* Il faut également que le franchiseur accepte que vous vous développiez à un rythme qui peut être soutenu. *"Il faut faire attention quand on investit. Aujourd'hui, l'enseigne à laquelle j'appartiens ne permet plus de développement tel que j'ai pu en connaître car beaucoup de zones sont déjà prises"*, constate Cyrille Arosio, le multi-franchisé Shiva.

Le parcours d'Alain Myara est un exemple parlant de cette stratégie. Multi-franchisé à la tête de neuf magasins dans des réseaux différents dont Krys, Agatha ou encore Du pareil au même, il explique que le financement de toutes ses unités a été déterminé par les comptes d'exploitation des premières franchises qui, dans son cas, étaient toutes équilibrées car il pouvait se permettre de ne pas se rémunérer dans les premiers temps et même parfois *"jusqu'au remboursement du crédit. J'ai vécu avec les éventuelles rémunérations et dividendes issus de mes autres points de vente."* Si le cas d'Alain Myara semble privilégié, il explique qu'il ne disposait pas forcément d'un capital de départ extrêmement élevé. Il devait se situer entre 10 et 20 % de 150 000 euros d'investissements demandés à l'époque. *"Mon plus gros investissement concerne le Mango, j'ai dû apporter 20 % de 900 000 euros"*, nuance-t-il. Pour autant, il estime avoir tout construit au fur et à mesure avec, à chaque fois, de nouveaux dividendes en plus de ceux générés par son magasin Krys et des rémunérations. *"Multiplier les enseignes et atteindre un niveau de revenus important est possible pour une personne qui ne compte pas sur un retour sur investissement immédiat pour pouvoir vivre"*, résume-t-il.

> "Pour réussir, il ne faut pas se lancer dans un domaine trop récent et qui n'apporte pas la preuve d'une réelle solidité."