

# UN ENTREPRENEUR DE 20 ANS

YOHANN HABIB, FRANCHISÉ DÉPANORDI

**A** 20 ans, bac électronique en poche, je voulais arrêter mes études. Passionné de micro-informatique, j'ai répondu à une offre d'une société informatique et la réponse était négative. Je n'aime pas trop les échecs. J'ai donc pensé à créer ma société. J'ai d'abord cherché à racheter un fonds de commerce. C'était un peu cher et je n'avais pas trop les moyens financiers. Mon père, qui est chef d'entreprise dans le bâtiment, m'a alors conseillé de me renseigner sur les franchises. Sur la Toile, j'ai sélectionné deux réseaux qui m'intéressaient. J'ai pris contact avec Deparnodi, une enseigne nationale spécialisée dans l'assistance et la maintenance informatique pour particuliers, TPE-PME et professionnels, qui a été la plus réactive. J'ai rapidement obtenu un entretien. Ma candidature les a intéressés même si le manque d'expérience professionnelle constituait plutôt un obstacle. Mais ma motivation et ma détermination ont joué en ma faveur et je me suis lancé. J'ai alors fait le tour des banques, ce qui a été



très long et fastidieux. J'ai eu du mal à obtenir un prêt, avec mon faible apport et ma petite expérience. Finalement, j'ai pu emprunter 50 000 euros et j'ai repris des locaux vides de 60 m<sup>2</sup>. Dépanordi m'a beaucoup soutenu et accompagné pendant mon installation. En décembre 2009, j'ai créé de toutes pièces, à Plan-de-Cuques, près de Marseille, une nouvelle agence, qui bénéficie d'un excellent emplacement. Le succès a vite été au rendez-vous. Mes clients sont contents et le bouche-à-oreille fonctionne bien. J'ai embauché un technico-

commercial et une vendeuse en CDI. Les interventions à domicile bénéficient d'un agrément « services à la personne » qui permet aux particuliers de bénéficier d'un crédit d'impôt de 50 % du montant de la prestation. Le réseau Dépanordi, dont je suis franchisé, est le seul acteur du marché à proposer l'assistance annuelle illimitée pour un ordinateur. Mon activité est rentable dès sa première année, et je vise 250 000 euros de chiffre d'affaires au bout de deux années d'exercice.

selon son créateur. Pour un candidat à la franchise, il ne suffit cependant pas d'aimer un concept ou un produit pour savoir le vendre. Des qualités de gestionnaire, une polyvalence des tâches (tout au moins au début) et une forte implication (coucher tard et se lever tôt les veilles de fêtes, travail le dimanche...) s'avèrent indispensables.

## Sélectionner son réseau

Pour avoir une vision globale des offres en un seul coup d'œil, le Salon de la franchise (en mars à Paris) permet de se faire une idée du marché, des secteurs d'activité, et des enseignes et surtout de pouvoir comparer. Aussi, de nombreux sites Internet ou des articles dans la presse permettent d'affiner sa recherche et ses choix.

Le discours et les démonstrations de votre partenaire potentiel ne sont pas suffisants. Les documents seuls ne vous permettront pas

d'apprécier l'équipe de direction et d'animation du réseau. Les deux réunis vous permettront d'obtenir une image plus réelle de l'ensemble.

## Le coût de la franchise

La mise à la disposition d'une enseigne, d'un savoir-faire et l'assistance du franchiseur au franchisé sont les trois piliers de la franchise. Le montage financier n'intervient donc pas dans la définition. Le franchisé est tenu à des obligations, notamment pécuniaires, dont l'impact n'est pas neutre sur la gestion quotidienne de l'entreprise ou son développement. Dans les sommes à déboursier au départ, il peut y avoir un droit d'entrée (18 000 euros en moyenne mais cela varie beaucoup selon les activités) qui rémunère le droit d'accès au réseau, les services du franchiseur avant et pendant l'installation. Les franchisés doivent avoir un apport initial d'au moins 30 % de l'investissement