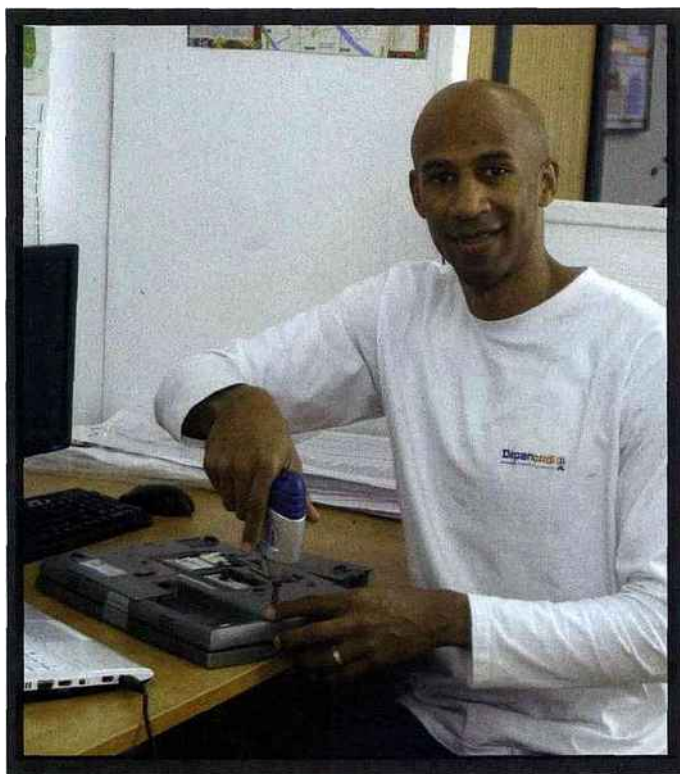


EN TÊTES

PARCOURS DE FRANCHISE



GILLES MALFLEURY

Franchisé Depanordi à Champigny-sur-Marne (94)

« Rejoindre un réseau jeune me convenait : j'avais envie de participer à une histoire. »

ce de maintenance et se tourne vers la franchise. Sa première discussion avec la tête du réseau Depanordi, en décembre 2008, se passe très bien. Et la nouveauté du concept, ouvert à la franchise depuis peu, ne constitue pas un obstacle : « Rejoindre un réseau jeune me convenait. J'avais envie de participer à une histoire », explique-t-il.

Pignon sur rue

Au moment de réserver sa zone d'exclusivité, une déconvenue attend Gilles Malfleury : « La Seine-et-Marne, que je visais, était déjà prise par un franchisé qui avait signé... une semaine avant moi ! » En second choix, il opte pour Champigny-sur-Marne (94), avec une approche plus stratégique : « La population y est plus dense, elle attire la clientèle des trois villes limitrophes et bénéficie d'une population avec un revenu fiscal intéressant pour mon activité ».

Gilles Malfleury investit 15 000 € en fonds propres,

Programmé pour entreprendre

Dix ans : c'est le temps qu'il a fallu à ce passionné d'informatique pour réaliser son projet. Il a ouvert, en avril 2009, une agence d'assistance et dépannage sous enseigne Depanordi.

VINCENT POMPOUENAC

En 1999, Gilles Malfleury, 23 ans, bénéficie d'une formation à la création d'entreprise. Il en profite pour mener une étude de marché sur un projet qui lui tient à cœur : l'informatique. Passionné de cette discipline, cet ancien basketteur envisage de créer une société qui proposerait des services de maintenance informatique. Mais le marché n'est pas encore mûr et, faute de moyens financiers, son projet n'aboutit pas.

En 2000, Gilles Malfleury est embauché comme technicien dans une entreprise de services informatiques, où il gravit rapidement les échelons. En 2004, il est recruté par une société d'informatique industrielle et technique qui lui confie, en 2007, un poste de chef de projet avec la responsabilité de 80 salariés. « J'ai acquis, au cours de mon cursus, toutes les compétences nécessaires à la gestion ma propre entreprise », souligne-t-il.

En 2008, Gilles Malfleury relance son projet d'agen-

bénéficie d'un prêt d'honneur de la région de 4 500 € et contracte un emprunt bancaire de 32 000 €. Ouverte le 21 avril 2009, son agence a pignon sur rue : c'est un local de 80 m² sur trois niveaux, situé sur une route nationale avec du passage.

Un an plus tard, son chiffre d'affaires se répartit entre « 50 000 € sur l'activité dépannage à domicile et 51 000 € sur la clientèle professionnelle et la vente de matériel ». Le franchisé espère atteindre son CA prévisionnel de 200 000 € sur 18 mois : « Je pensais que ça allait être beaucoup plus rapide, reconnaît-il. Mais mon activité croît de façon linéaire ».

Le chef d'entreprise perçoit un versement mensuel de Pôle Emploi correspondant à ses indemnités de licenciement : « Cela me permet de réduire le risque, car j'ai une maison et une famille à nourrir, et de pouvoir attribuer toute ma trésorerie au développement de ma structure et à l'ouverture d'une seconde agence ».

Prévu pour 2010, ce projet ne devrait pas aboutir avant 2011. D'ici là, Gilles Malfleury va diversifier ses prestations : « En discutant avec les commerçants environnants, des boulangers, des coiffeurs qui cotisent au 1 % formation, j'ai eu l'idée de former leur personnel à l'informatique dans mon agence. Pour cela, j'ai obtenu l'agrément "centre de compétences TPE". ■