

30/06/10

Du lycée à la franchise : itinéraire d'un franchisé de 20 ans

A 20 ans, Yohann Habib est devenu franchisé du réseau Dépanordi. Cette première expérience professionnelle représente un défi important que le jeune homme a relevé grâce au soutien de sa famille et de l'enseigne.



Crédits photo : Droits Réservés

Yohann Habib, franchisé chez Dépanordi.

Chercher sa voie

Yohann Habib l'un des plus jeunes franchisés de France. Il a rejoint à 20 ans le réseau Dépanordi, spécialisé dans le dépannage informatique pour les PME et les particuliers. En février, ce jeune entrepreneur a ouvert une boutique à Plan-de-Cuques, dans les Bouches-du-Rhône. Le baccalauréat en poche, il ne voulait pas continuer ses études : « j'avais envie d'action. A l'école, j'avais l'impression de ne pas avancer », raconte-t-il. Passionné d'informatique depuis l'enfance, il envoie un seul CV à une société pour un poste. Son manque d'expérience lui est tout de suite signifié. Ce fils d'un chef d'entreprise dans le bâtiment pense alors très vite à l'entrepreneuriat : « Cela fait partie de mon caractère. Je n'aime pas trop être dirigé. » Pour pallier à son inexpérience, il s'oriente vers la franchise. Il contacte trois enseignes et rejoint finalement avec Dépanordi, un réseau engagé dans la promotion de la diversité pour le recrutement de ses salariés et de ses franchisés.

Évaluation du site

Les Échos de la Franchise émane du Groupe Les Échos. Le site s'adresse aux franchiseurs, franchisés et futurs franchisés. Il leur propose des outils de mise en relation, des dossiers ainsi que l'actualité de la franchise au sens large.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* :3

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Un apport, un garant et 80 000 € de prêt

Une fois sa candidature validée, Yohann Habib fait le tour des banques pendant trois mois. « N'ayant moi-même jamais travaillé, mon père, a dû se porter garant. » Il a ainsi pu emprunter 80 000 €. Il disposait par ailleurs d'un apport de 15 000 € prêtés par son père, correspondant aux droits d'entrée du réseau. Pour des raisons d'économies, le jeune homme a réalisé avec son père les travaux de rénovation de l'agence. Pour cet entrepreneur en herbe, le soutien moral paternel est alors aussi important que l'assistance de son réseau.

Pouvoir s'appuyer sur le réseau

Pour apprendre à gérer les problèmes juridiques, financiers, de communication ou de recrutement, Yohann Habib reçoit une formation de la part de l'enseigne et bénéficie d'outils et d'une assistance dès le démarrage. Il est satisfait de cet accompagnement, même s'il l'estime normal puisqu'il l'a financé par son droit d'entrée. L'entraide au sein du réseau lui est également d'un grand secours : il n'hésite pas ainsi à s'appuyer sur un autre franchisé géographiquement proche de lui « pour des petits soucis du quotidien plutôt que de déranger le franchiseur. » Par ailleurs, l'effet réseau profite à son entreprise naissante : bénéficiant d'un partenariat entre Dépanordi et Connect assistance, la plate-forme d'assistance de SFR, il vient de signer un contrat de maintenance informatique avec les relais Kiala et a embauché un commercial pour accompagner le développement de son entreprise. Un début encourageant, qui ne l'empêche pas de rester attentif à la moindre baisse d'activité.

Un changement de vie radical

Après quelques mois d'exercices, Yohann Habib est assez satisfait de cette expérience. « J'ai plutôt la chance de faire ce qui me plaît car les jeunes de mon âge ne trouvent pas toujours aussi facilement leur voie. » Devenir franchisé a changé sa vie. Aujourd'hui, le jeune homme ne compte pas ses heures : « tout change quand on passe du statut de lycéen à chef d'entreprise. Je me sens plus libre aujourd'hui. Mais je n'ai plus les mêmes soucis. Aujourd'hui, outre la charge de travail importante, je suis beaucoup plus stressé. D'ailleurs, mon eczéma n'est sans doute pas un hasard ! » Son conseil à un jeune qui voudrait se lancer : « il ne faut pas croire qu'entreprendre est facile. Il faut bosser dur et en avoir envie. Car l'on doit toujours montrer au franchiseur que l'on veut réussir. »