

14/06/10

Franchise : des réseaux friands de cadres en reconversion

Bruno Askenazi Pour les enseignes qui accueillent d'ex-cadres, l'expérience de manager est un atout déterminant.

Plans sociaux, besoin d'autonomie, envie d'entreprendre.. les cadres sont de plus en plus nombreux à se tourner vers le commerce en réseau. Une aubaine pour L'Atelier des Chefs, Yamaha Motor et Rivalis, trois enseignes particulièrement intéressées par des profils ayant occupés des postes à responsabilité. «Nous avons un fort afflux de candidats en reconversion professionnelle, confirme Eric de Seynes, directeur général de Yamaha Motor (650 concessionnaires). Ces cadres, qui ont généralement l'habitude de manager des équipes, nous intéressent. S'ils ont, en outre, un background de gestionnaire et une passion personnelle pour nos produits, on peut les orienter vers des concessions réalisant de 4 à 6 millions d'euros de chiffre d'affaires par an». Le réseau Yamaha ne grandit pas mais, chaque année, 10 % des concessions moto-scooter se renouvelle, soit entre vingt et trente affaires, notamment en raison de départs à la retraite. «La mise de fond se situe entre 200 000 et 300 000 euros, précise Eric de Seynes. Le repreneur devra montrer des qualités humaines fortes et posséder un minimum de connaissances techniques pour manager les équipes et répondre aux sollicitations parfois pointues de la clientèle».

Les cadres de 35-40 ans sont aussi nombreux à s'intéresser à une enseigne comme l'Atelier des Chefs (cours de cuisine). Généralement assez avancés dans leur carrière, ils sont mieux armés pour investir les 250 000 euros (dont un tiers d'apport personnel) demandés par le franchiseur. Leur expérience du management pourra être utile lorsqu'il faudra organiser des animations. De même qu'un profil de gestionnaire sera plus à l'aise pour s'occuper de la boutique (épicerie, ustensiles de cuisine.). «Nous ne recherchons pas forcément des pros de la restauration, explique Daisy Copain, responsable franchise. Nous avons besoin d'entrepreneurs, bien implantés localement avec un réseau qui va leur amener rapidement une clientèle. La franchise de Dijon est par exemple dirigée par une ancienne responsable marketing de l'agroalimentaire qui vit dans cette grande ville depuis longtemps». L'Atelier des Chefs compte actuellement 12 ateliers en France dont 3 en franchise (Dijon, Nantes, Aix). «L'essentiel de notre développement dans l'Hexagone se fera par la franchise, assure Daisy

Évaluation du site

Site du quotidien national Le Figaro. Il met en ligne l'intégralité de ses éditions papier ainsi que de nombreuses dépêches d'agences et articles publiés en temps réel.

Cible
Grand Public

Dynamisme* :182

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Copain. L'objectif est d'ouvrir une vingtaine de nouveaux ateliers d'ici 4 ans dans des villes de plus de 100 000 habitants».

Rivalis, un réseau de 200 franchisés spécialisés dans le conseil aux petites entreprises, suscite aussi l'appétit de cadres en reconversion. «La crise nous a favorisés, reconnaît Lionel Stempfel, directeur développement. Mais ces cadres qui avaient l'habitude d'être très autonomes dans leur société devront sauter le pas de l'indépendance et devenir les développeurs de leur propre affaire. Cette prise de liberté totale sera parfois difficile. Ils devront aussi faire preuve d'humilité pour s'adapter et faire preuve d'empathie face aux patrons de petites entreprises». Bien aidée par un ticket d'entrée abordable (50 000 à 60 000 euros), l'enseigne compte rapidement se stabiliser à 250 franchisés. Selon Lionel Stempfel, «l'objectif est que chaque franchisé développe son activité sur sa zone géographique, en solo d'abord puis entouré d'apporteurs d'affaire ou de collaborateurs».