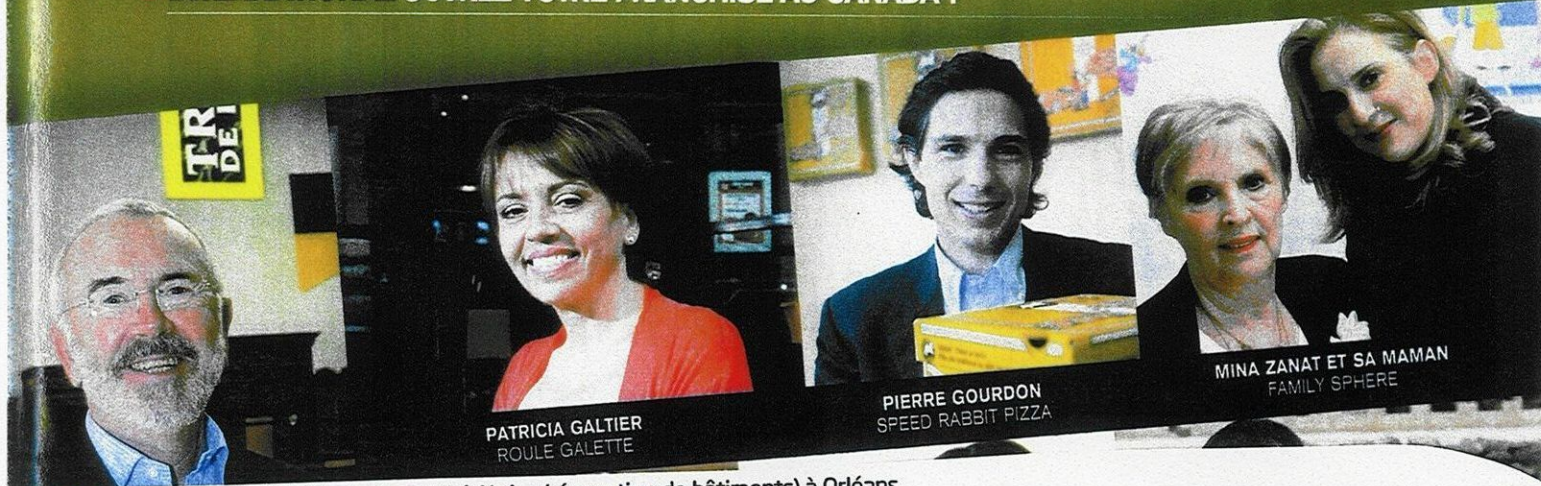


FRANCHISE 2011

Profitez de la reprise pour vous lancer !

- LES CRÉNEAUX PORTEURS CHOISISSEZ UN CONCEPT QUI VOUS PLAÎT
- NOS CONSEILS POUR RÉUSSIR EMPLACEMENT, FINANCEMENT, STATUT, CONTRAT...
- INTERNATIONAL OUVREZ VOTRE FRANCHISE AU CANADA !



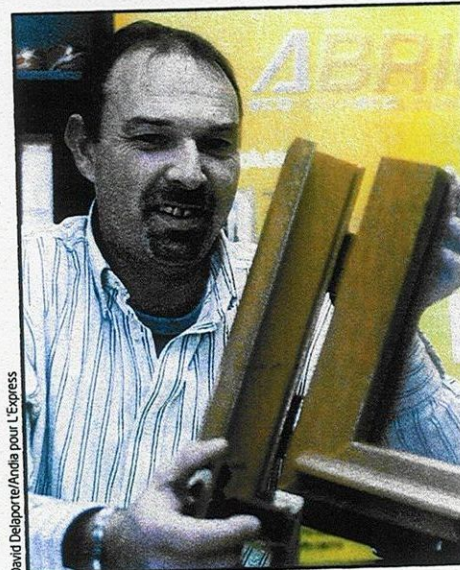
* VINCENT BIDAULT, 42 ans, franchisé Abrico (rénovation de bâtiments) à Orléans

Economies d'énergie : attention à la fin des avantages fiscaux !

« En 2009, après plusieurs années passées en tant que responsable commercial dans une entreprise de rénovation de bâtiment, j'ai décidé de me mettre à mon compte. Je voulais rester dans le secteur de l'habitat car j'estime que c'est un marché prometteur auquel il y a encore beaucoup d'amélioration à apporter. Cependant, la création d'une entreprise me faisait peur et je me suis naturellement orienté vers la franchise. Connaissant bien le secteur, j'ai écarté d'office certaines enseignes, pourtant bien implantées, dont les politiques commerciales me

paraissaient trop agressives. J'ai découvert Abrico, une jeune enseigne qui m'a semblé sérieuse. J'ai étudié son business model, épluché ses bilans, regardé les fournisseurs avec lesquels elle travaillait et j'ai rencontré le franchiseur. Après quinze jours de formation sur le site pilote de Toulouse, j'ai ouvert mon agence en décembre 2009. Dès le premier mois, j'ai réalisé 30 000 euros de chiffres d'affaires. L'activité s'est par la suite développée et j'ai terminé 2010 avec 600 000 euros de chiffre d'affaires et environ 85 chantiers. Tout n'a pourtant pas été facile, surtout au démarrage

car j'ai eu du mal à convaincre les banques de m'accorder un crédit. Pour elles, le bâtiment était un secteur sinistré et il a fallu argumenter pour les séduire. J'ai finalement décroché un emprunt de 50 000 euros, renforcé par une aide de 40 000 euros accordée par Pôle Emploi. Le fait que le secteur soit subventionné par l'Etat inquiète les partenaires financiers, et quelquefois les clients. Mais en ce qui me concerne, je n'en fais jamais un argumentaire de vente, car je sais pertinemment que les avantages fiscaux finiront par disparaître un jour ou l'autre. » ■ V.F.



David Delaporte/Andia pour L'Express