

L'Officiel de la FRANCHISE

N°115
OCTOBRE 2011

Le 1^{er} mensuel de la franchise et des réseaux commerciaux

ENQUÊTE SECTORIELLE
LE COURTAGÉ
EN CRÉDIT
un secteur d'avenir

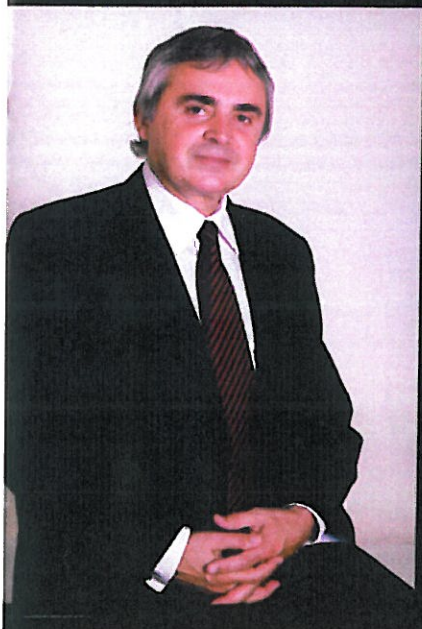
14 REGARD
JEAN-CLAUDE DETILLEUX,
président de Coop FR.

16 EN VUE
QUAIS D'IVRY, NOOÏ

20 FRANCHISETV.FR
LE BEST OF !

26 ZAPPING
La Pataterie, La Mie Câline,
Cash Express, Vivaservices,
Domidom, Naturhouse...

INTERVIEW
GUY HOQUET
FONDATEUR DE GUY HOQUET
L'IMMOBILIER.



69 ZOOM SUR... CHAUSSURES • MAROQUINERIE • BIJOUX • SPORT...



Les franchiseurs s'adaptent

ÉQUIPEMENT DE LA PERSONNE

61 L'ENSEIGNE DU MOIS

SOLVIMO

Olivier Alonso, fondateur de Solvimo.

Accompagner la réussite des franchisés



43 CAHIER ÉCLAIRAGE DES CONSEILS POUR DÉVELOPPER VOTRE SOCIÉTÉ EN FRANCHISE !

Deux franchisés Goolfy témoignent



Maxime Bécart,
franchisé à Lille (59).

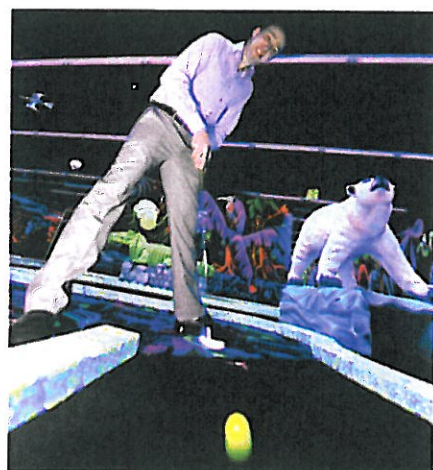
Maxime Bécart est un franchisé atypique. En effet, lorsqu'il s'associe à Fabian Dorigny, il est encore étudiant en master marketing/ management dans le médical. "J'ai monté cette franchise avec un ami alors que j'étais étudiant. Je faisais cela à côté des cours, et me débrouillais pour être dispensé afin de pouvoir assurer les rendez-vous importants", raconte-t-il. C'est en juillet 2010 que l'aventure commence donc pour les deux associés. L'enseigne de mini golf indoor est alors en train de modifier ses contrats de partenariat en contrats de franchise, ce qui séduit Maxime Bécart et Fabian Dorigny, qui signent ce nouvel engagement avec plaisir. "Le fait de devenir franchisé et de ne plus être partenaire était plus rassurant pour la banque, et j'avais besoin de garanties étant donné mon profil. Je souhaitais

vraiment développer l'entrepreneuriat, être chef d'entreprise, et ce concept avait un grand capital sympathie. Par ailleurs, l'aspect financier a joué un rôle dans la décision, il y a un faible besoin de personnel, les activités liées à l'enfance ne sont pas ou peu touchées par la crise, et pour ces raisons, le retour sur investissement est assez rapide", explique le franchisé.

Maxime Bécart est aujourd'hui un chef d'entreprise satisfait : "Je ne regrette pas mon choix d'enseigne, nous avons affaire à une franchise en bonne santé, dont le développement est continu. Par ailleurs, j'ai des liens privilégiés avec l'enseigne qui offre un vrai suivi, il y a donc un échange entre franchiseur et franchisés. Le concept de base est bon qui plus est, et je reste, aujourd'hui encore, passionné par ce que je fais, c'est cela le plus important." ■

Issu du milieu de la grande distribution, c'est en 2006 que Jérôme Nocquard découvre l'univers du loisir en ouvrant une salle de jeux laser via un réseau qui se développait en indépendants. Fort de sa première expérience, il souhaitait relever un nouveau challenge. "Je cherchais une activité qui soit toujours dans l'univers du loisir, mais qui permettait d'élargir la cible des clients, notamment en termes d'âge", raconte Jérôme Nocquard. Goolfy s'est alors imposé à lui comme une évidence. "Je me déplaçais beaucoup, et j'ai vu un Goolfy à Mons, en Belgique. J'ai tout de suite trouvé que le concept était génial ! Par ailleurs, il y avait 700 mètres-carrés de disponibles sous l'établissement que je gérais, c'était l'occasion de créer une structure totalement indoor. À cette époque, il n'y avait pas de franchises Goolfy en France, mais l'enseigne souhaitait s'y développer.

Je me suis donc lancé dans l'aventure en novembre 2010." Lorsqu'on lui demande s'il est satisfait de son choix, le franchisé est dithyrambique : "J'avais établi une prévision de 1 900 entrées par mois, or, depuis l'ouverture, nous avons une moyenne de 3 000. Le fait de devenir franchisé Goolfy m'a également permis de développer ma première activité, en y attirant une nouvelle clientèle. Il existe une vraie complémentarité entre les deux affaires." L'enseigne, quant à elle, semble répondre parfaitement aux attentes de Jérôme Nocquard. "Nous avons l'avantage d'avoir affaire à un jeune réseau et en cela il existe peut-être plus de proximité. Au niveau des franchisés, nous avons vraiment l'impression d'être une grande famille. Avec les franchiseurs, nous nous téléphonons régulièrement, il existe une réelle notion d'échange qui est très importante", confie-t-il. ■



Jérôme Nocquard,
franchisé à Mulhouse (68).