

Ils ont fait fortune avec la franchise



Alliance. Jean-Noël Dron dirige 11 restaurants, dont 3 avec le groupe Flo.

Commerce. Les secrets de ces réussites à la française.

PAR DOMITILLE ARRIVET

Jean-Noël Dron (Groupe Flo) «Un visa pour me développer»

Peut-être parce qu'il était jeune et fou, Jean-Noël Dron n'a pas attendu qu'on lui parle de la franchise pour devenir entrepreneur. Mais, la sagesse venant, il a revu sa copie. Il faut dire que lorsqu'il avait, avec un copain de fac, abandonné sa maîtrise de droit pour acheter 1 million de francs une brasserie à côté de la gare de Strasbourg, où il était étudiant, il ne se doutait pas qu'il arriverait à faire de ce coup de folie le point de départ d'un joli business. A 38 ans, ce Nancéien d'origine est maintenant à la tête de onze restaurants – dix à Strasbourg, dont la prestigieuse brasserie Kammerzell, plus un qu'il vient de reprendre à Metz. Les trois derniers ont été ouverts en franchise

avec le groupe Flo. La raison ? «Même si, avec quatorze ans d'expérience, j'en connais un peu sur ce métier que j'ai appris sur le tas, je n'ai pas autant de recul que le groupe Flo. La restauration est un métier technique, avec des normes de sécurité de plus en plus exigeantes. L'appui d'un groupe structuré, doté de process qui ont fait leurs preuves dans l'organisation, le marketing, la formation de ses salariés... s'est avéré très bénéfique pour mes restaurants», confie Jean-Noël Dron. Un soutien devenu d'autant plus utile en période de crise que, ces dernières années, les consommateurs ont eu tendance à bouder les restaurants traditionnels pour se tourner vers la restauration rapide.

Il y a trois ans, Jean-Noël Dron rachète la brasserie Kirm et la transforme en restaurant Flo. Le succès ne se fait pas attendre. Le chiffre d'affaires double la première année, triple la suivante. Le principe même de la franchise – qui a pour mission d'apporter au franchisé un avantage concurrentiel par rapport à une activité indépendante du même type – a marché à plein ! Fort de cette réus-

site, celui dont les parents auraient préféré qu'il soit notaire a ensuite repris un Hippopotamus en centre-ville, puis un deuxième à Metz, une ville qu'il ne connaissait pas. «La franchise a été mon visa pour sortir de Strasbourg. A Metz, je n'aurais jamais acheté un restaurant indépendant, car, pour faire un bon choix, il faut connaître la ville, les us et coutumes des habitants, le sens de circulation des rues...»

Quatre ans après ses premiers pas dans la franchise, il peut ajouter 6,5 millions d'euros au confortable chiffre d'affaires qu'il réalisait avec ses huit établissements indépendants. Une fortune dont, pour l'instant, il ne profite pas : «J'ai tout réinvesti dans les restaurants. Je voyageais beaucoup plus quand j'étais étudiant», sourit ce jeune papa d'un petit garçon de 2 ans. Et quand, exceptionnellement, l'entrepreneur accepte une invitation à dîner, il n'est pas rare qu'il quitte la fête en cours de route pour aller aider au service dans l'un de ses établissements... Qu'importe : c'est ce qu'il aime par-dessus tout.

Thierry Samson (Easy Cash) «Un dividende de plus de 100 000 euros par an»

Dans les six magasins Easy Cash dont il est franchisé, Thierry Samson propose les mille et un objets du patrimoine des uns à des milliers d'acheteurs en quête de bonnes affaires. On trouve de tout, d'occasion : meubles, bijoux, outils, instruments de musique, fringues... Une activité qui lui assure un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros par an et «un dividende de plus de 100 000 euros par an. Voire beaucoup plus», confie ce quadra diplômé de Sup de co Tours,

En chiffres

Les secteurs les plus importants :

- Equipement de la personne : 329 réseaux
- Coiffure et esthétique : 135
- Equipement de la maison : 127
- Alimentaire : 123
- Restauration rapide : 103

Chiffre d'affaires médian d'un point de vente :

- 437 000 € en 2009
- 510 000 € en 2010 (+16,7%)
- 75% des franchisés n'exploitent qu'un seul point de vente

Revenu mensuel médian du franchisé :

- 2 400 € en 2009
- 2 800 € en 2010 (+16,7%)