



William Riant et David Rohel, franchisé azuréen et franchiseur de l'enseigne Cavavin. Ci-dessous, les frères Castan (Entreprendre, Cagnes-sur-Mer) se lancent cette année pour devenir eux aussi franchiseurs.



© Rédaction

tants a minima. Nous leur apportons un contrat d'exclusivité territoriale de 7 ans. Côté apport personnel, il doit être de 35 % de l'investissement global au minimum, mais bien sûr l'investissement de la part d'un franchisé varie en fonction de la surface de vente du magasin et de la zone géographique, qui influenceront sur le coût des travaux d'agencement et sur le stock initial du magasin. Je précise aussi que 20 % de nos franchisés sont des femmes. Enfin, pour faciliter l'accès à notre réseau, nous avons même développé un site internet spécifique aux aspirants franchisés. Mais nous privilégions le contact direct et pour cela, le Forum de la franchise organisé par la CCI s'est avéré une opportunité idéale. C'est d'ailleurs lors du forum que nous avons retrouvé notre nouveau franchisé niçois, William Riant, qui a ouvert son commerce à l'Est de la ville. L'événement est un outil efficace pour faciliter la rencontre entre franchiseur et franchisés, mais c'est aussi un moment privilégié pour se tenir informé de l'évolution de ce mode de développement du commerce, avec beaucoup d'enseignes qui innovent dans ce domaine, des experts, des ateliers...

Commerçant franchisé depuis juillet dernier, William Riant a lancé son projet en 2023. « J'ai participé à la précédente édition du forum de la franchise, notamment pour y glaner des conseils et des contacts bancaires dans le cadre de mon projet. L'événement a également été l'occasion de retrouver l'équipe du franchiseur Cavavin, avec qui j'ai décidé de me lancer. Et de confirmer que ça « matche » totalement entre

nous ». Son projet a mûri après avoir été salarié durant seize ans dans les services informatiques. « J'avais envie de devenir mon propre patron, en ayant bien conscience de ce que cela implique. Notamment de travailler les week-ends et presque 7 jours sur 7, désormais... J'ai voulu vraiment changer complètement de vie: c'est une vraie reconversion, comme souvent semble-t-il quand on passe par la franchise. Il faut dire que c'est plus simple et très sécurisant pour aborder un métier comme celui de caviste, qui croyez-moi est un métier à part entière! Même pour un épicurien comme moi, qui sait apprécier un bon vin lors d'un bon repas... Le monde du vin est complexe, subtil. D'autant plus quand on doit devenir un conseil avisé pour sa clientèle. Cavavin m'a vraiment bien accompagné: il faut dire que le foncier commercial est rare et cher dans notre belle région, alors trouver le bon emplacement n'a pas été simple. Prêt d'honneur du réseau Initiative en poche, depuis le 4 juillet mon activité est lancée, mais j'attends impatiemment l'automne et les fêtes, car l'été n'est pas la période la plus propice dans mon secteur. Je travaille à me faire connaître localement, à développer ma trésorerie et affiner ma sélection de produits, notamment avec des références locales, comme les vins de Bellet. Je vais aussi renforcer ma visibilité en devenant point-relais colis et en adhérant à des organismes de chèques-cadeaux. L'aventure est lancée et je suis confiant! »

Les enseignes azuréennes se lancent, elles aussi, dans la franchise. C'est le cas d'Entreprendre,

chaîne de bricolage fondée au Cros de Cagnes par les frères Castan en 1997 et forte de trois magasins dans le département. « Poursuivre notre développement par un système de franchise, nous avons commencé à y penser en 2020, explique Jean-Philippe Castan. Le marché du bricolage reste en expansion et entre la petite droguerie de quartier et les mastodontes du secteur, le plus souvent implantés en périphérie, notre concept a prouvé sa rentabilité: il est essentiellement basé sur la proximité, la relation commerciale et le service - 80 % de nos clients sont des particuliers - mais en proposant 2000 références en magasins et plus 50000 sur catalogue ». Après une visite du salon de la franchise à Paris, décision est prise de se lancer dans la franchise en 2024. L'un des magasins existants va devenir pilote du réseau. Les objectifs? « Ouvrir deux magasins en cœur de ville par an, puis quatre à terme. D'abord dans le département, puis on compte s'étendre la région dans deux ans. Si ça marche bien, nous ne nous interdisons pas de nous préparer à une franchise nationale par la suite », précise Xavier Castan. Le profil des futurs franchisés? « Des commerçants dans l'âme, avec l'envie d'entreprendre et le goût du bricolage, bien sûr! En termes d'investissement, notre formule de franchise nécessite un apport de 40 000 euros, pour 100 à 140 000 d'investissement total. Naturellement, nous serons présents cette année sur le Forum Franchise à Nice pour rencontrer des franchisés potentiels, faire connaître notre projet. Et l'an prochain, dès lors que notre premier franchisé sera opérationnel, nous serons probablement exposants, car pour mener à bien notre projet, c'est idéal de disposer d'un tel événement local ».

**Partenaires du Forum: Département des Alpes-Maritimes, Banque Populaire Méditerranée, Chambres des Métiers et de l'Artisanat PACA, Centre de Gestion Multiprofessions des Alpes Maritimes, l'Officiel de la Franchise, Fédération Française de la Franchise, Fiducial et Franchise Management*

> Forum de la Franchise 2024
Stade Allianz Riviera à Nice
9h30-17h00

Entrée gratuite, inscription obligatoire
www.forum-franchise-cote-azur.com