

Publi-interview franchisé

M. Roussel (CrediPro) : « L'enseigne est totalement transparente avec ses franchisés »



Après avoir créé son entreprise en Ukraine, Maxime Roussel est revenu en France avec toujours la ferme intention de diriger sa propre affaire. En février 2017, il a ouvert son cabinet CrediPro à Montpellier. Voici pourquoi.

Maxime Roussel, franchisé CrediPro à Montpellier.

Construction du projet

QU'EST-CE QUI VOUS A MOTIVÉ À CRÉER VOTRE PROPRE ENTREPRISE ?

Pendant que je passais ma licence pro dans la banque spécialité « *marchés des professionnels* », j'effectuais mon alternance au sein du LCL. Lorsque j'ai obtenu mon diplôme, la banque m'a embauché et j'ai ensuite suivi un parcours assez classique jusqu'à occuper le poste de directeur d'agence. Mais le monde de la banque a changé et j'ai éprouvé l'envie de partir travailler à l'étranger. Au début, j'avais pensé quitter la France pour le Canada, mais c'est finalement pour Kiev, en Ukraine, que j'ai fait mes valises. Là-bas, je me suis associé avec quelqu'un pour **créer ma propre entreprise** d'import-export dans tout ce qui concerne les produits d'ambiance comme les bougies. Et puis la crise qui a touché l'Ukraine m'a contraint à quitter le pays pour rentrer en France. Mais hors de question pour moi de redevenir salarié après avoir été mon propre patron. J'ai donc décidé de réfléchir à la manière dont je pouvais rebondir et **je me suis tourné vers la franchise**. Moins d'un an après mon retour dans l'Hexagone, j'ouvrais mon cabinet à Montpellier.

POURQUOI AVOIR CRÉÉ EN FRANCHISE ?

Après avoir créé mon entreprise dans un pays de langue étrangère, j'éprouvais le besoin d'échanger avec des personnes expérimentées et ainsi échanger avec moi sur leur quotidien. Bref, partager avec moi leur vision du métier. **Intégrer un réseau de franchise**, cela a été finalement comme un soulagement pour moi car je pouvais trouver appui sur un réseau sans pour autant troquer ma liberté d'entreprendre. Et l'enseigne **CrediPro** m'apporte un grand nombre de services qui me permettent de gagner du temps au quotidien.

Choix de l'enseigne

QU'EST-CE QUI VOUS A SÉDUIT CHEZ LE FRANCHISEUR ?

Lorsque j'ai décidé de devenir franchisé, j'ai bien entendu ciblé les différents **réseaux spécialisés dans le courtage en crédits pour les professionnels**, un domaine que je connaissais bien pour avoir travaillé en banque sur le marché des professionnels. J'ai contacté plusieurs réseaux, mais mon choix s'est rapidement porté sur CrediPro, et ce pour diverses raisons. Tout d'abord, il s'agit d'une enseigne nationale à la

notoriété certaine et qui se développe en franchise et non sous un modèle proche mais différent. Autre point décisif, j'ai tout de suite senti qu'au sein du réseau, une véritable liberté était laissée au franchisé. Nous sommes totalement indépendants et libres de gérer nous-mêmes nos contacts bancaires, ce qui n'est pas le cas dans d'autres réseaux. Et puis le feeling est très bien passé avec CrediPro. Nous nous sommes entretenus plusieurs fois par téléphone et j'ai rencontré l'équipe au siège, à Paris. Jamais ils n'ont cherché à me mettre la pression pour que je signe rapidement le **contrat** de franchise, j'ai pu prendre le temps de peser le pour et le contre et de me décider dans de bonnes conditions. D'autant plus que je rentrais d'Ukraine et je devais encore organiser mon retour en France. Et pour que je prenne ma décision en connaissance de cause, l'enseigne a été très transparente en me communiquant les **coordonnées des franchisés** pour lesquels cela se passait bien, mais aussi de ceux pour qui cela se passait moins bien. J'ai ainsi pu les rencontrer, m'entretenir avec eux et en savoir plus sur leur quotidien et leurs relations avec la tête de réseau. De quoi me forger un avis totalement indépendant.

COMMENT AVEZ-VOUS CONVAINCU LA TÊTE DE RÉSEAU DE VOUS INTÉGRER EN TANT QUE FRANCHISÉ ?

Au cours de nos discussions pour savoir si j'allais rejoindre l'enseigne ou pas, une véritable relation de confiance s'est instaurée entre nous. Nous avons pris le temps d'apprendre à nous connaître, intégrer le réseau ne s'est pas fait sur un coup de tête. Du côté de CrediPro, je pense que ma double expérience en tant que conseiller bancaire auprès des professionnels puis de chef d'entreprise a joué en ma faveur.

Quotidien du franchisé

EN QUOI LE SAVOIR-FAIRE DE L'ENSEIGNE VOUS AIDE-T-IL AU QUOTIDIEN ?

Le métier de courtier en crédits professionnels est récent, et quand on se lance, il faut arriver à le faire connaître auprès de nos différents partenaires, que ce soit les banques, les apporteurs d'affaires ou les clients. Or, ce n'est pas une mince affaire quand on est en phase de lancement de son entreprise. **Démarrer avec le soutien d'une marque connue et reconnue** en France m'a permis d'ouvrir plus vite de nombreuses portes. Des établissements bancaires sont ainsi venus d'eux-mêmes me trouver pour que nous collaborions ensemble. Et puis CrediPro jouit d'une expérience et d'un savoir-faire certains dans son domaine. Des atouts qu'elle transmet à ses franchisés lors des six semaines de **formation initiale** que chaque nouveau membre suit avant de se lancer. Même après l'ouverture de notre agence, l'enseigne nous accompagne et nous rassure en nous communiquant par exemple une feuille de route des six premiers mois. Personnellement, cela m'a beaucoup aidé à passer ce cap car CrediPro a été très transparent, en nous disant par exemple qu'il était normal de ne pas faire de chiffre d'affaires tout de suite et que nous devons prévoir suffisamment de trésorerie au démarrage sans nous affoler. Bref, la tête de réseau a été là pour nous dire ce par quoi nous allions passer, ce qui est très rassurant lorsque l'on crée son entreprise.

QUELS SONT LES BÉNÉFICES ET CONTRAINTES DE VOTRE NOUVELLE VIE DE FRANCHISÉ ?

J'étais déjà chef d'entreprise, donc il n'y a pas de grand changement depuis que je suis franchisé. D'autant que je n'ai pas perdu ma liberté en rejoignant le réseau CrediPro. Côté charge de travail, c'est toujours aussi dense, mais c'est une chose qu'il faut accepter quand on se met à son compte, y compris en franchise : ce n'est pas l'enseigne qui fait le travail à votre place. C'est au franchisé de faire en sorte que cela fonctionne sur le terrain.