

## Écllosion de franchise

■ *Yann Arsonneau, un franchisé à Paris*

■ *La Mie câline, certifié franchiseur*

■ *Franchise au Caire*

*Yann Arsonneau vient d'ouvrir  
un magasin Fleurs d'Auteuil  
dans le 17<sup>e</sup> arrondissement de  
Paris*

# Écllosion de franchise

Le printemps est propice aux entreprises nouvelles... et la franchise accompagne de plus en plus de salariés à qui le carcan de l'entreprise — sa hiérarchie, ses rivalités, ses pressions — commence à peser. Parmi eux, ceux qui vivent non sans une certaine ironie le statut vague et très extensible de "senior"... Après trente ans d'activité dans la publicité, Yann Arsonneau a choisi la liberté avec un tout jeune réseau, l'élégant Fleurs d'Auteuil.

Un mercredi un peu pluvieux du mois de mai, à deux pas de la place des Ternes... Dans ce Paris cossu du XVII<sup>e</sup> arrondissement, les commerces traditionnels côtoient les enseignes nationales, pour le plus grand plaisir d'une clientèle exigeante. Pour bien des enseignes, Paris s'aborde en succursales... Mais ce mercredi-là,



c'est bel et bien sur une franchise que se lève le rideau... ou plutôt le store à rayures blanches et bleues du fleuriste Fleurs d'Auteuil.

Au milieu des orchidées et des pivoines, les chalands s'extasient... "C'est incroyable, ce que vous avez fait de ce lieu !" Et Yan Arsonneau,

entrepreneur débutant et comblé, fait circuler les coupes de champagne et les apéritifs. Quelques jours plus tard, on en saura un peu plus sur ce qui a motivé cet ancien cadre supérieur à se lancer dans le commerce des fleurs... "J'ai été pendant trente ans conseil en communication chez Havas... Au bout d'un moment, c'est le genre de métier où on se pose des questions. La pression est énorme... Les clients, les autres collègues... La question, elle est toute simple : j'arrête ou je continue ? Et si j'arrête, qu'est-ce que je fais ? J'ai plus de cinquante ans, mais j'ai encore envie de me lancer des défis..."

Même si le lundi est un jour plus calme, les clients continuent à défiler. Entre bouquets à offrir, sacs de terreau et engrais en bâtonnets ("Malheureusement, nous n'en vendons pas !"), Yann Arsonneau jongle entre service et réminiscences. "J'ai vite compris que je voulais m'arrêter — la reprise de l'entreprise par un gros actionnaire faisait de toute façon souffler un vent difficile... Après un licenciement bien négocié, Yann Arsonneau se livre encore à l'exercice de l'entretien. "Mais ce n'était pas la bonne façon de redémarrer. J'ai vite compris également que je voulais me mettre à mon compte, que je voulais m'affranchir des rapports hiérarchiques et des pressions qu'ils provoquent."

Homme de communication, attentif aux changements du monde et du commerce, Yann Arsonneau se pose assez rapidement la question de l'enseigne. Ses premiers pas le portent vers les lunettes et le mobilier haut de gamme. "Mais on ne fait pas impunément 30 ans de pub... Dans une agence, vous êtes opérationnel de A à Z, en charrette la moitié de l'année. Il me fallait quelque chose de plus nerveux, de plus tendu..." Dans le choix d'un rebond professionnel, l'affectif doit aussi s'exprimer. "J'ai pensé aux fleurs parce c'est un univers que j'aime, dont je suis un peu praticien — j'ai toujours eu des jardins — et dont je suis client. Et puis, ça colle à la pub, c'est un univers de langage, d'impulsion, de séduction..."

Une première visite à Franchise Expo, édition 2006, lui permet de compléter ses intuitions de client. Après avoir étudié quelques autres réseaux, son choix s'arrête sur Fleurs d'Auteuil, dont le développement en franchise vient alors tout juste de commencer. "Pour moi, pour le type de commerce que je vise, c'est le réseau idéal. Les magasins sont magnifiques, les produits floraux très performants, et l'équipe pratique un mélange de discrétion et d'ambition qui me convient exactement." Yann Arsonneau désigne les murs lumineux du magasin de la rue Pierre Demours.

## ■ ■ ■ La Une

■ ■ ■ *“Sublime, non ? Enfin bon, je ne suis pas objectif.”* Le sont pour lui les commerçants du quartier et tout le voisinage. On ne mesure pas toujours l'impact de la rénovation ou de la nouveauté commerciale sur le moral des chaland. Sans parler de la valeur d'agrément du quartier... Le Fleurs d'Auteuil de la rue Pierre Demours s'est installé à la place d'un fleuriste indépendant isolé, et les clients ne comprennent toujours pas comment l'ancien magasin, petit et sombre, a pu se transformer à ce point. *“Vous avez poussé les murs ?”*

**Comme c'est souvent le cas dans un projet de franchise**, Yann Arsonneau a mené de front la recherche de son magasin et le suivi de son projet chez Fleurs d'Auteuil. Pour le local, chance et persévérance ont emporté la partie. *“Au cours de mes recherches, j'ai trouvé un pas de porte qui semblait intéressant... Et qui se trouvait non loin de celui dans lequel j'ai fini par m'installer. Celui-là n'était pas à vendre, et il a fallu un peu de temps pour entrer en relation avec le commerçant et le convaincre...”* Angelo Fusco, le patron historique de Fleurs d'Auteuil, était venu voir fonctionner l'emplacement, comme il se doit. *“Il m'a conseillé de ne surtout pas le lâcher !”*

**A franchiseurs passionnés, franchisés enthousiastes...** Une fois lancé dans son projet, Yann Arsonneau a dû constamment se dépasser. Une première démonstration devant l'équipe du franchiseur — *“Ils m'ont demandé de rédiger un vrai support de motivation, 27 pages où j'analysais le marché local, le concept et la solidité de mon projet...”*. Puis, avant la signature du contrat, huit semaines de stages où Yann Arsonneau s'est re-



Yann Arsonneau est bien entouré : un café , une boulangerie Paul , un Nicolas...

trouvé fleuriste stagiaire dans un des magasins de l'enseigne. *“J'avais mon tablier de fleuriste, mon badge stagiaire, et je me suis retrouvé nez à nez devant un de mes anciens clients de chez Havas... J'ai filé à la réserve, et puis je me suis dit que c'était un peu bête : c'est mon projet, il faut que je l'assume !”* Si sa vocation première est de former, le stage permet aussi au futur franchisé de confronter son rêve à une réalité parfois plus dure... *“Le métier de fleuriste est très physique. Vous faites tout, vous vous occupez de tout, de l'approvisionnement en sopalin au recrutement, de l'informatique à l'arrivée des commandes... Tous les matins, vous sortez vingt mètres carrés de plantes, et vous les rentrez*

*tous les soirs...”* Il a fallu également affronter les banques. *“Je n'ai pas eu de problème pour obtenir un prêt, mais elles m'ont quand même toutes dit : ‘Mais ce n'est pas votre métier !’”*

**“C'est bien pour cela que j'ai choisi de travailler avec un franchiseur”,** ironise Yann Arsonneau. Une fois convaincu de la motivation de son futur franchisé, Fleurs d'Auteuil a suivi le projet avec un intérêt jamais démenti. *“La promesse de vente a été signée en décembre 2006, l'acte de vente définitif début mars... J'ai vendu les stocks de l'ancien propriétaire en deux jours et les travaux ont pris un bon mois. Et quand vous voyez émerger votre magasin d'un tas de ■ ■ ■*

■ ■ ■ *gravats, ça tient du miracle... Pour les travaux, Fleurs d'Auteuil vous propose des prestataires, sans vous les imposer. Je dois dire que je leur ai fait complètement confiance. Et je crois que je n'ai pas eu tort !*

**Le magasin est ouvert depuis le 19 avril.** Le premier ressenti tient en trois mots : *"Je suis... heureux."* Joie secondaire sans doute mais non moins réelle, celle d'appartenir à un réseau qui démarre et qui a tout l'avenir devant lui. *"Il se passe plein de choses chez Fleurs d'Auteuil ; on assiste vraiment à la naissance d'une grande enseigne."* Yann Arsonneau ne compte pas encore s'impliquer dans les structures de dialogue du réseau, déjà présentes, et notamment la commission communication. *"Pour le moment, je reprend pied, je passe de la gestation à la gestion... Et je n'ai peut-être pas envie de renouer tout de suite avec la communication! J'ai embauché deux fleuristes confirmées, je suis en train d'en embaucher une troisième. Il y a encore pas mal de travail d'ajustement !"* Dans la période

de démarrage, franchiseur et franchisé y mettent chacun du leur : le franchisé *"aime tellement les 35 heures qu'il les fait deux fois dans la semaine"*, et le franchiseur accompagne les premiers pas de son nouveau partenaire. *"Fleurs d'Auteuil a étoffé son équipe et quand j'ai des questions, j'ai toujours quelqu'un à qui parler. C'est évidemment l'un des grands avantages de la franchise. Thierry Pimond ou Florence Yviquel passent régulièrement au magasin, et les Fusco gardent aussi le contact avec les franchisés. C'est un accompagnement discret, adapté, efficace, et qui n'a rien d'une inquisition."* Entre les cactus, les orchidées et les roses, un nouvel entrepreneur est né...

■ ■ ■

### Fleurs d'Auteuil

*Créé en 2005, le réseau Fleurs d'Auteuil a pourtant un long passé... Les Fusco ont peaufiné sur trois générations leur savoir faire et leur image. En 1994, Angelo Fusco crée la société Fleurs d'Auteuil SA, pour préserver la tradition. En 2005, son fils Pascal décide de lancer la franchise. L'enseigne, qui était présente à Franchise Expo, cherche des franchisés aimant la fleur... évidemment, mais aussi le contact du terrain. Un apport personnel de 80 à 150 K euros, un emplacement 1 ou 1bis... Le droit d'entrée est de 16000 euros, les redevances de 5 % (redevance directe) et 2 % (communication). Fleurs d'Auteuil a adhéré à la FFF en mars 2007.*

**En savoir plus :** [www.fleursdauteuil.fr](http://www.fleursdauteuil.fr)

