



Fabien Vanhove, franchisé Help Confort.

## Premiers pas

### De franchisés à franchisés

# Tenir un an sans toucher à la trésorerie

**Ancien cadre commercial, Fabien Vanhove a fait le choix de l'indépendance et s'est lancé avec le réseau Help Confort. Pour passer la première année, il conseille de se préparer à ne pas toucher de salaire pour renforcer la trésorerie et le développement de l'entreprise.**

Chloé GOUDENHOOFF

**F**ABIEN Vanhove est multifranchisé Help Confort, un réseau de dépannages et services d'urgence à domicile : plomberie, serrurerie, électricité, vitrerie, volets roulants. Sa première agence a ouvert en 2011 à Pertuis (Provence-Alpes-Côte d'Azur) et la seconde en 2014 à Aix-en-Provence. Avant de se lancer à son compte, il était cadre commercial. S'il a choisi la franchise, c'était pour se faire accompagner. "C'est l'intérêt de ce système, raconte-t-il. Je ne venais pas du secteur du bâtiment, cela m'a permis d'entreprendre sans trop de crainte." En revanche, selon lui, l'exercice se corse au moment du démarrage. "Le plus difficile, c'est la notion de polyvalence. Même s'il s'agit d'une enseigne du bâtiment, être doué de ses mains ne suffit pas. Il faut réussir à jongler avec plusieurs casquettes : celles de gérant et de commercial en plus de celle d'intervenants." Il trouve le recrutement du personnel et de son encadrement difficile – avec le réseau Help Confort, il doit au moins embaucher un technicien au démarrage.

#### Réseau peu directif

Lorsqu'il a effectué ses premiers pas d'entrepreneur, la franchise a été présente, mais un peu moins que ce qu'il s'était imaginé. "Le

réseau nous accompagne dans le choix des erreurs à ne pas commettre !, s'amuse-t-il. On limite la casse." Néanmoins il ne se plaint pas. Il a aussi choisi cette enseigne parce qu'elle n'était pas trop directive et qu'elle laissait une indépendance conséquente aux franchisés. "J'ai demandé de l'aide. J'ai d'abord été un peu déçu mais je ne suis pas trop corporate, donc finalement c'est ce que je voulais, me débrouiller dans mon développement. Mais si vous n'avez pas les bonnes compétences, vous pouvez aller dans le mur !" Finalement la seule solution pour réussir à surmonter la difficulté du multitâche, selon lui, c'est de travailler beaucoup et de consacrer beaucoup de temps à son affaire. Ainsi pour pouvoir tenir, le premier conseil que donnerait Fabien Vanhove serait de démarrer en ayant la capacité de ne pas avoir de revenu pendant un an, minimum. "Il faut pouvoir tenir sans toucher à la trésorerie de la société pour lui permettre de se renforcer et pour se développer. Il faut aussi faire attention à ne pas mélanger ses comptes personnels et ceux de l'entreprise, c'est très dangereux car il y a des charges à payer dans la durée."

#### Ne pas se griller

Aussi, il ne faut pas hésiter à se faire conseiller par des per-

sonnes compétentes telles que des experts-comptables ou des spécialistes de management du personnel. "Il faut aussi suivre des formations, par exemple dans les métiers de la menuiserie ou de la serrurerie en ce qui nous concerne. Cela permet de ne pas se griller auprès des clients. Des formations commerciales peuvent également être intéressantes si besoin car ce ne sont pas les clients qui vont venir vous chercher ! Certaines franchises en proposent s'il y a des carences." Fabien Vanhove explique aussi qu'il faut se reposer sur les autres techniciens. Le franchisé a pu par exemple se former auprès de ses fournisseurs partenaires sur des éléments un peu plus complexes comme de la menuiserie ou des volets roulants. Il reconnaît le caractère contraignant de ce changement de vie, mais affirme aussi que c'est le choix de l'autonomie. "Il faut consacrer du temps personnel à la gestion. Les nuits de sommeil diminuent et le salaire aussi ! Les premières années, c'est beaucoup d'investissement mais c'est nécessaire pour permettre à la société de vivre."