

14 Mars 2017

Ils ont franchi le pas, ils témoignent



Cyril Sautrot, propriétaire du pub-brasserie Au Bureau à École-Valentin (25) et du bar-restaurant Café Leffe à Besançon (25).

▲ « Je n'ai pas fait d'études et suis 100 % autodidacte. Tout a commencé quand j'ai repris le bar du Majestic, intégré au cinéma de Vesoul dont j'étais le programmateur. En cinq ans, mon associé et moi avons multiplié par deux le chiffre d'affaires. L'établissement a alors été remplacé par « Au Bureau », un concept de pub anglais dont nous avons encore aujourd'hui simplement la gérance. Mais en parallèle, nous avons ouvert une franchise avec « Bertrand Restauration », le Café Leffe à Besançon, puis un deuxième « Au Bureau », à École-Valentin, cette fois-ci en franchise. Nous avons démarré sans argent, sans expérience et nous employons désormais 55 salariés et réalisons un CA de plus de 5 millions d'euros. Nous avons rencontré le succès au-delà de nos espérances et nous réfléchissons même à ouvrir une quatrième structure ! Le petit bar de nos débuts a finalement accouché de tout cela. Nous le devons en grande partie au système de franchise car, même sans apport, il est possible de bénéficier de prêts bancaires. Les choix de la bonne enseigne et du bon emplacement sont essentiels et ensuite, il ne faut pas compter ses heures car c'est un métier très prenant »

DR

« En juillet 2016, après sept ans dans une franchise de services d'aides à la personne en Île-de-France, j'ai profité de mon déménagement en Bretagne, d'où est originaire ma femme, pour assouvir mon rêve d'ouvrir une cave à vins. J'ai choisi « Bibovino » qui dispose d'une belle expérience avec 33 implantations en France. La formation initiale de 15 jours et la semaine en immersion en boutique m'ont rapidement mis dans le bain. Ouvrir en franchise est précieux car on bénéficie d'un accompagnement et de conseils opérationnels adaptés. Le concept étant déjà bien huilé, le gain de temps est considérable. Il est nécessaire en revanche de ne pas se précipiter pour trouver le point de vente, de bien écouter les conseils du directeur de développement du réseau et d'établir un business plan sérieux. C'est vrai que les débuts peuvent être difficiles. Mais au final, j'ai atteint en six mois les objectifs que je m'étais fixés sur un an. » ▼



Luis Lopes, propriétaire de la cave à vins Bibovino à Vannes (56).

DR