

**PAROLES DE FRANCHISÉS 122**

 Deux franchisés  
**Bureau Vallée**  
 témoignent

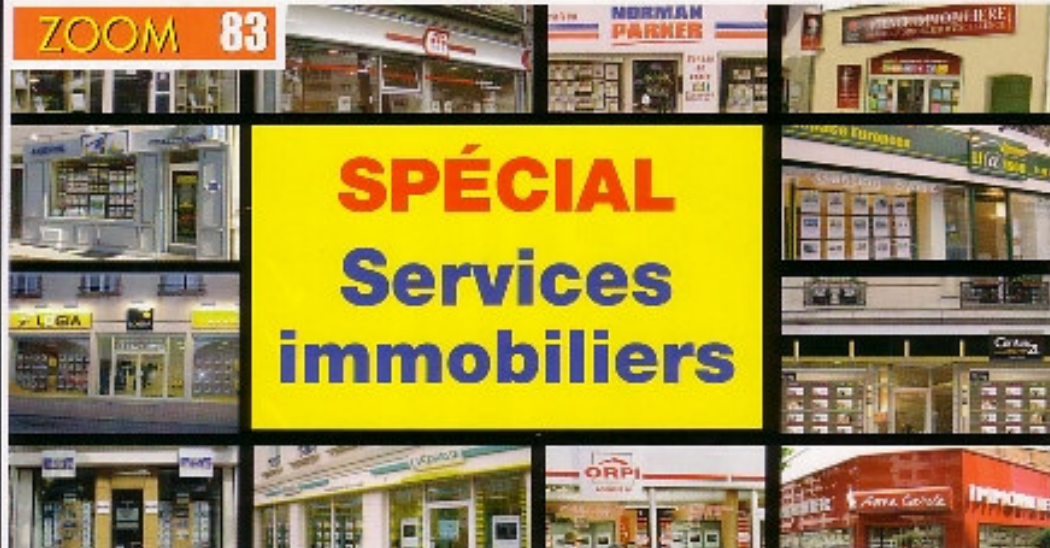

Jean-Pierre Braure



Frédéric Lefebvre

**INTERVIEW 100**

 Guillaume Hénin,  
 directeur de Copifac

**ZOOM 83**

**SPÉCIAL**  
**Services**  
**immobiliers**

73

**L'ENSEIGNE DU MOIS**

**Domino's**  
**Pizza**  
 veut imposer  
 sa marque

**ZAPPING 28**

 Lollipops, Ucar,  
 Era Immobilier,  
 Les Couleurs du Temps,  
 Point Soleil, Activ Travaux...

**REGARD 16**

 Maurice Penaruz,  
 Président de la Fédération  
 française des constructeurs  
 de maisons individuelles

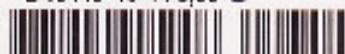
**EN VUE 20**

 Intermède, Jennyfer,  
 La Boîte à Pizza, Rivalis

**8 CAHIER ÉCLAIRAGE**

CONSEILS POUR DÉVELOPPER VOTRE SOCIÉTÉ EN FRANCHISE

45



# Artezia, spécialiste des créances

**L**e groupe **Artezia** s'est donné pour objectif de créer le premier réseau français de franchise spécialisé en recouvrement de créances impayées (à l'amiable ou judiciaire) et de développer l'assistance juridique liée à l'activité principale et l'aide à la gestion du cash-flow (ndlr : portion liquide de la capacité d'autofinancement (CAF) obtenue dans l'année des entreprises", indique d'entrée Dominique Bouché, président du groupe. Né du développement du premier cabinet de recouvrement de créances créé en 1999 par Dominique Bouché et sa femme, le groupe possède à ce jour 17 cabinets dans 26 départements différents et est présent dans les pays frontaliers de la France.

"Nos outils informatiques et les formations régulières que suivent nos collaborateurs nous permettent de répondre aux besoins des PME-PMI, poursuit-il. Nous souhaitons conserver la maîtrise de notre développement

en maintenant notre cadence d'ouvertures annuelles au rythme de 5 à 6. L'objectif est d'atteindre 50 franchisés à l'horizon 2010."

Pour ouvrir son propre cabinet, l'apport personnel s'élève à 10 000 euros et le droit d'entrée à 25 000. Les royalties sont de 500 euros minimum (dégressif). L'investissement global atteint 43 000 euros HT. Il est en partie consacré à la formation professionnelle initiale (quatre semaines). Le reste correspond aux fournitures des supports et logiciel informatique, les consultations juridiques, etc. Au-delà de la somme d'argent, Dominique Bouché est exigeant quant à la personnalité d'un nouveau franchisé : "Il doit faire preuve d'humilité dans l'acquisition d'un nouveau savoir, se remettre en cause à chaque instant et avoir la capacité de rebondir selon les événements. Il doit communiquer au maximum avec le réseau dans un esprit constructif et productif. Au final, il doit accepter le fait

que la franchise n'est pas un gage de réussite à 100 %, mais qu'elle dépend aussi beaucoup de lui-même." ■

