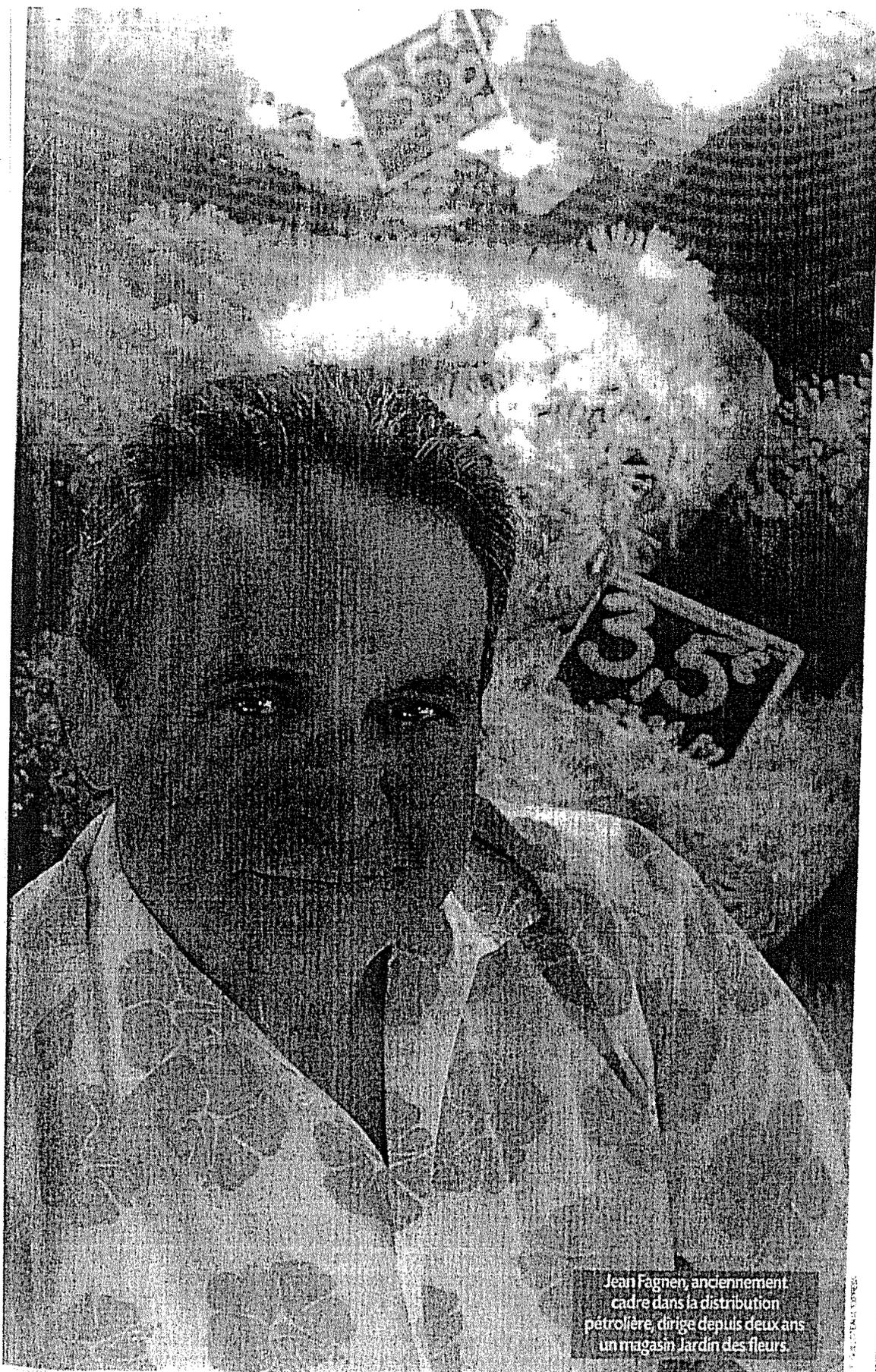


Changez  
de vie,

devenez fr



Jean Fagnen, anciennement cadre dans la distribution pétrolière, dirige depuis deux ans un magasin Jardin des fleurs.

# anchisé !

*Votre carrière  
plafonne ?  
Vous rêvez d'être  
votre propre patron  
Reconvertissez-vous  
en achetant  
une franchise.  
Voici comment  
procéder – et  
comment déjouer  
les chausse-trapes*

● **Sophie Thibault**

**H**amburgers, frites, Coca... Derrière le comptoir, le jeune homme, casquette vissée sur la tête, enregistre à belle allure les plateaux des clients. « J'ai démarré comme lui », se souvient Pierre Bailleul, 47 ans, aujourd'hui à la tête de huit franchises McDonald's en région parisienne. Cet ancien directeur général de la filiale produits carnés d'un grand groupe français a décidé, voilà quinze ans, de rejoindre l'enseigne américaine.

« Un vrai parcours du combattant ! Pendant neuf mois, on apprend pas à pas chaque fonction, d'équiper à manager... sans rémunération. Mon épouse, qui attendait notre troisième enfant, a cru que j'étais devenu fou. J'avais vendu notre maison, démissionné d'un bon job, je m'étais endetté... Tout ça pour faire des frites ! » Le marathon ●●●

**BOBOTE**

**Une nouvelle  
rubrique**  
d'offres d'emploi  
pour présenter  
toutes les opportunités  
au sein d'une entreprise

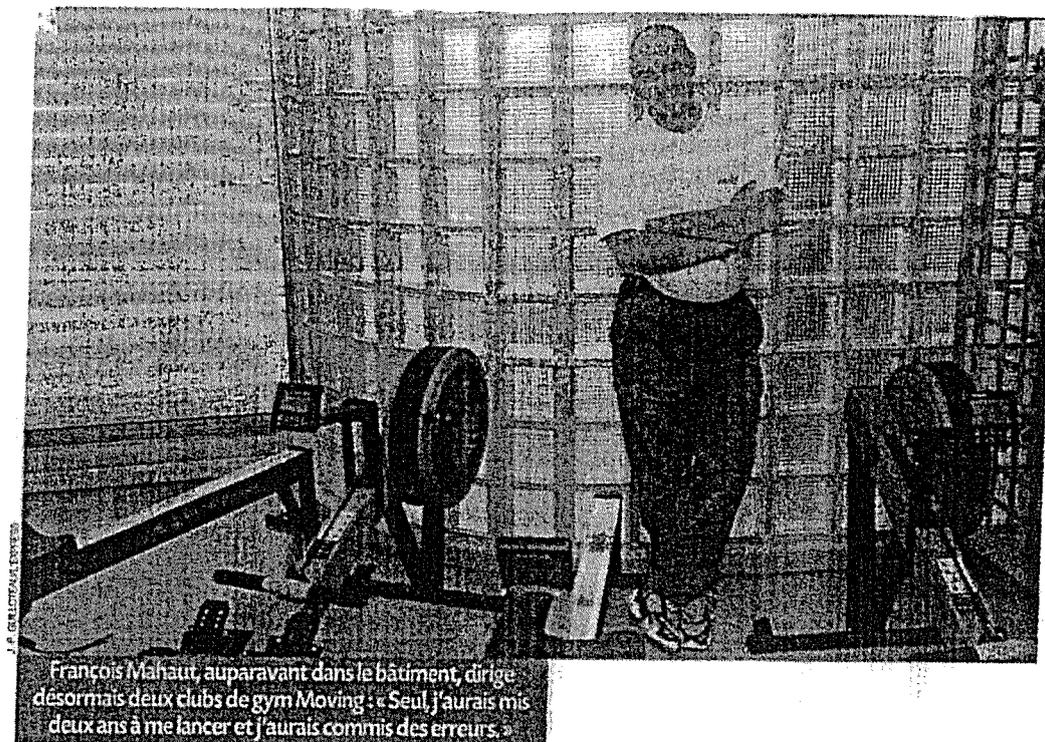
## Changez de vie, devenez franchisé !

« a payé : « Mes restaurants engendrent 15 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Ma femme est rassurée ! » lance Pierre Bailleul, qui vit à Paris, dans le quartier huppé du Trocadéro, et roule en BMW. « Ce que j'apprécie plus que tout ? Je suis indépendant tout en participant à la vie d'un grand groupe. »

### Trois atouts

Contre droit d'entrée et redevances, sur la base d'un contrat, une enseigne sérieuse offre trois atouts principaux aux aspirants à la franchise. La notoriété, tout d'abord. Si vous rejoignez un réseau qui a pignon sur rue, vous bénéficiez de son image. Pour un cadre soucieux de lier son nom à une marque forte, voilà qui est plutôt valorisant. « C'est fabuleux de s'appeler McDonald's dès le départ. Ça sonne mieux que Bailleul Burger ! Et ça attire plus de clients », reconnaît Pierre Bailleul.

Autre avantage d'une enseigne reconnue : le savoir-faire. Au fil des ans, un bon réseau teste, ajuste, améliore ses concepts, ses méthodes de production, sa gamme de pro-



François Mahaut, auparavant dans le bâtiment, dirige désormais deux clubs de gym Moving : « Seul, j'aurais mis deux ans à me lancer et j'aurais commis des erreurs. »

duits. Du « clefs en main » pour les franchisés. Ancienne directrice financière de l'agence lilloise de Culligan (traitement des eaux), Isabelle Twedt, 38 ans, dirige deux franchises de formation à l'anglais Wall Street Institute. « Je n'avais aucun intérêt à réinventer la roue, puisque le réseau investit depuis trente ans dans

une méthode de langue et dans l'optimisation de la gestion des centres. » La jeune femme, mariée à un Américain, est convaincue d'avoir fait le bon choix. « Si j'avais ouvert ma petite école dans mon coin, je n'aurais jamais dégagé un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros par an. »

Ce savoir-faire se transmet

via des formations dont la durée varie selon les enseignes. « Grâce à une semaine de cours théoriques et à six mois de formation permanente, je suis passé du bâtiment à la remise en forme. Seul, j'aurais mis deux ans à me lancer et j'aurais commis des erreurs », assure François Mahaut. Ancien cadre dans les

## Les mots clefs de la franchise

**Franchise** Sur les bases d'un contrat, le propriétaire de l'enseigne accorde au franchisé sa marque, son savoir-faire et ses produits ou services. En échange, il demande un droit d'entrée, des royalties et le respect de son concept. (Ex. : Yves Rocher, La Croissanterie, Balladins.)

**Master franchise** Son détenteur doit développer le concept sur le territoire national, recruter des franchisés. Il est un intermédiaire entre ces derniers et la tête de réseau. (Ex. : MRI Worldwide.)

**Commission-affiliation** Le franchiseur reste propriétaire de la marchandise qu'il place en dépôt-vente chez le franchisé. Celui-ci est alors rémunéré à la commission, il n'immobilise pas sa trésorerie dans le stock, mais perd une partie de sa marge de manœuvre. (Ex. : Petit Bateau.)

**Concession** Le propriétaire d'un produit

permet à ses concessionnaires de vendre ses produits ou services sur un territoire déterminé et, en général, en exclusivité. (Ex. : Kodak Express, Cinébank, Mobalpa.)

**Coopérative** Pour intégrer une coopérative, vous achetez une part du capital. Pour la quitter, vous la revendez. Tous les associés votent à l'assemblée générale de la coopérative, selon le principe « un homme, une voix ». (Ex. : Intersport.)

**Cadre juridique** La loi Doubin, du 31 décembre 1989, se concentre sur la transparence des relations avant la signature du contrat. Elle oblige le franchiseur à donner au candidat un document d'information pré-contractuelle (DIP) au moins vingt jours avant la signature du contrat. Ce DIP contient la description du réseau et des données financières sur le marché. Pour être valide, le DIP doit être daté et signé par le franchiseur.

### Droit d'entrée et redevances

Pour rejoindre une enseigne, le franchisé verse un droit d'entrée dont le montant varie considérablement suivant les réseaux : de 0 à 70 000 € ! De plus, tous les mois, le franchisé verse des redevances, la plupart du temps proportionnelles au chiffre d'affaires en moyenne de 5 % à 10 %, parfois au-delà.

### Pour en savoir plus

*Devenir franchisé ou lancer une franchise*, de Chantal Zimmer, Guilde-Vuibert, 2002, 12 €

*Guide pratique de la franchise*, de Gilles Thiriez et Jean-Pierre Panier, éd. d'Organisation et *Franchise Magazine*, 3<sup>e</sup> édition, 2001, 29,88 €

*La Franchise. L'abcédaire des mots et expressions utilisés en franchise*, de... Marc 3<sup>e</sup> édition éd. Guilde 2000, 12 € ; *La Franchise, droit et pratique*, de... Marc 2001, éd. Guilde 2001, 12 €

## « Une entreprise à taille humaine »

« Ici, je revis », lance sans détour Jean Fagnen, 52 ans, franchisé du réseau du Jardin des fleurs, à Montpellier. Cet ancien cadre supérieur était spécialisé dans la distribution pétrolière chez Elyo, le pôle énergie de la Lyonnaise des eaux. Aujourd'hui, il ne veut plus entendre parler de cette

vie passée. Fusion, restructurations, obligation de licencier en partie son équipe, départ forcé... « J'étais devenu un zombie, je voulais revenir à une entreprise à taille humaine. » Après de méticuleuses recherches, il rejoint Le Jardin des fleurs. Bingo ! Il est bénéficiaire dès le deuxième exercice.

« Je n'y serais pas arrivé sans l'enseigne », estime Jean Fagnen. Il a appris le métier grâce à une formation de six semaines, aux stages chez des franchisés et aux visites et conseils du franchiseur. En échange de son intégration au réseau, il a acquitté un droit d'entrée de 22 122 € et

verse des redevances à hauteur de 7,5 % de son chiffre d'affaires. « Au bout de deux ans, j'ai presque retrouvé ma rémunération annuelle antérieure de 61 000 €. La différence, c'est que j'en réinvestis une partie dans mon activité. Et je compte ouvrir une deuxième boutique l'an

prochain. » Ce père de trois enfants estime avoir « gagné une délicieuse qualité de vie », savourer le soleil toute l'année, le rafting dans la vallée de l'Aude et les week-ends à Cadaqués, à deux heures de voiture. Seul nuage : « Je n'ai que dix jours de vacances par an... » ● S.T.

produits chimiques et directeur général dans le second œuvre, il dirige avec son fils deux clubs de gym Moving, à Pierrefitte et à Saint-Denis (Seine-Saint-Denis). « Cette formation est cruciale, car mon nouveau métier est diversifié : le matin en bottes de caoutchouc pour un problème dans la piscine, le soir en costume-cravate pour une fête Halloween ou salsa. » Aujourd'hui, la gestion des comptes, le recrutement des conseillers sportifs et l'établissement du planning des cours de fitness n'ont plus de secret pour lui.

Troisième atout de la franchise : l'accompagnement. Une bonne enseigne ne vous lâche pas seul dans la nature. Au contraire, elle vous conseille, vous guide, vous donne ses bons tuyaux. Ex-directrice générale d'une petite entreprise familiale de produits laitiers, Marie Vidal dirige quatre centres d'entretien automobile Midas, à Lyon. « Je me sens épaulée par le réseau, témoigne-t-elle. Si j'ai besoin d'un conseil, j'appelle les services ressources humaines, juridique ou fiscal de Midas. Je peux aussi m'adresser au responsable de région ou à un coach Midas. En plus, chaque semaine, le franchiseur nous envoie des chiffres sur le réseau et notre classement. Un précieux outil d'aide à la gestion ! »

Enseigne, savoir-faire, accompagnement, autant de solides atouts. Mais attention à ne pas perdre de vue l'essentiel : Certes, le réseau peut

vous épauler, mais c'est vous qui gérez votre activité, insiste l'avocat Olivier Gast. Préparez-vous à être au four et au moulin, entre le commercial, la comptabilité, l'informatique... et même la préparation du café ! »

### Cadres sup recherchés

Sur les 650 enseignes présentes en France, certaines recherchent les compétences des cadres comme des pépites d'or. Exemple : « 80 % de nos franchisés sont d'anciens cadres. Nous apprécions leurs qualités de gestionnaires, de commerciaux, d'animateurs », assure-t-on chez Feu vert, le spécialiste de l'entretien automobile. Ils sont aussi les bienvenus dans la location automobile, chez Rent a Car et Car'Go. Même constat dans l'immobilier : « Century 21, qui poursuit son maillage en France, recherche des candidatures de cadres », assure Christian Bungert, responsable du programme créateur-repreneur. Pour sa part, McDonald's recrute des profils variés, mais a besoin de « managers capables de gérer un centre de profit ». Le Jardin des fleurs et Monceau Fleurs les apprécient également, tout comme Wall Street Institute. Envie de devenir consultant ? Rejoignez MRI Worldwide France. Ce réseau américain, spécialisé dans le recrutement, est présent dans le monde entier. « En France, nous avons 11 franchises et visons les 30 d'ici à cinq ans », indique Richard Lecomte, di-

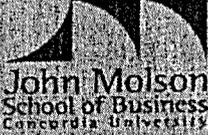
recteur général du réseau pour l'Hexagone.

Mais attention aux déconvenues ! Les nouveaux franchisés ne retrouvent pas tous leur niveau de rémunération de salariés ou de cadres. Certains ne gagnent rien du tout la première année ! Aussi, mieux vaut être prévoyant et constituer un pécule, à moins de pouvoir compter sur le sa-

laire de son conjoint. Par la suite, l'évolution de la rémunération dépend du réseau, du secteur, de l'ancienneté et des choix d'entrepreneur. « J'ai mis deux ans et demi pour retrouver les 110 000 € que je percevais comme directeur général dans l'industrie, raconte Jacques Finetti, franchisé lyonnais de MRI Worldwide. Et je réinjecte ●●●



**IFG**  
Institut Français de Gestion



**John Molson**  
School of Business  
Concordia University

### Executive MBA Concordia-IFG

Achieve your potential, create your future\*

- > Une opportunité pour accélérer sa carrière dans un environnement international
- > Un diplôme reconnu au niveau international, accrédité AACSB, classé au 4<sup>e</sup> rang mondial par le Financial Times
- > Un programme exclusivement en anglais, dispensé à Paris par un corps professoral essentiellement nord américain
- > Un Executive MBA "part-time", compatible avec une activité professionnelle, sur 14 mois
- > 3 semaines intensives à l'Université Concordia de Montréal (Canada)

**Prochaine promotion : avril 2003**

Date limite de dépôt de dossier : février 2003

Contact : Françoise TCHANG  
Tél : 01 40 59 30 48 - f.tchang@ifg-france.com  
IFG - 37, quai de Grenelle - 75738 Paris Cedex 15

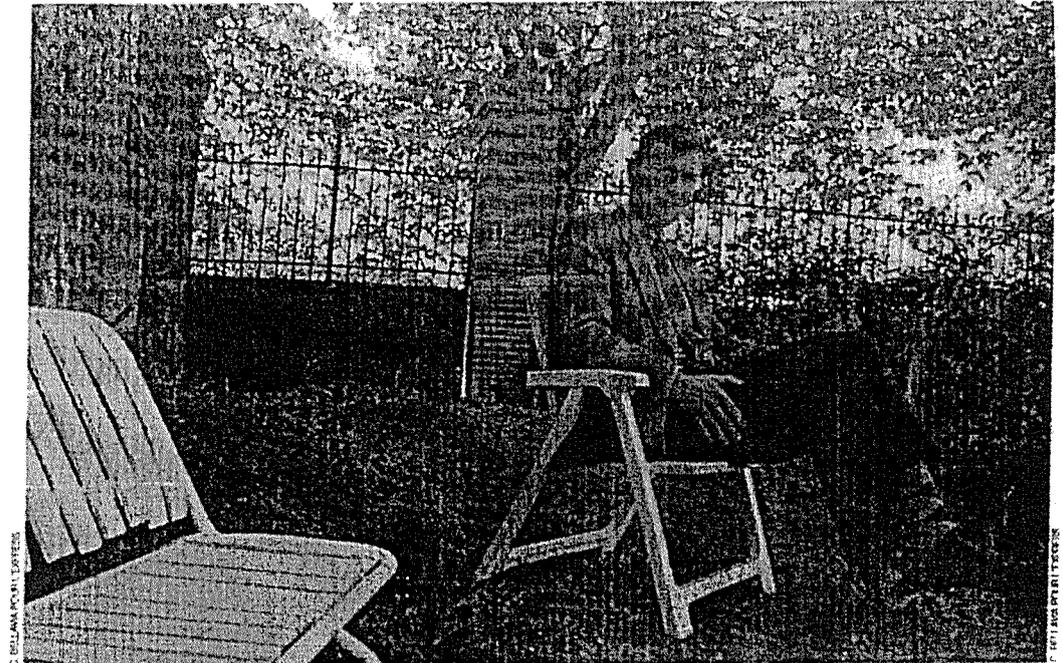
\*Libérez votre potentiel avec votre avenir.

... une partie de mes revenus dans mes activités. » Isabelle Twedt, elle, a choisi de ne rien se verser à ses débuts. « J'ai préféré recruter du personnel. » La dirigeante se rémunère aujourd'hui 3 800 € par mois pour deux franchises. Détenir plusieurs unités peut être une solution pour doper ses revenus. « Attention, il est souvent difficile d'en avoir plus de quatre, car les franchiseurs ont peur des baronnies », observe Olivier Deschamps, associé chez D. M & D Avocats.

### Attention, arnaques !

La franchise permet de belles réussites... à qui sait mettre toutes les chances de son côté. « Ce n'est pas une garantie tous risqués ni le succès assuré », met en garde Bernard Luciani, ancien cadre chez Alcatel et IBM, qui gère trois franchises Quick. « En cas de pépin, c'est votre argent que vous perdez, renchérit Valérie Meyer, du cabinet Ben Sussen & Meyer, avocate spécialisée dans la défense des franchisés. Certes, en trente ans, le secteur s'est moralisé, mais il faut rester prudent ! » Afin d'éviter les arnaques, les experts conseillent vivement aux apprentis franchisés de respecter quelques règles.

La première : bien sélectionner votre enseigne. Comme un véritable Sherlock Holmes, menez l'enquête. La



C. BELLAN POULIÈRE

F. HETI 2003 PIRELLA GÖTTSCHE

Vincent Levesque est passé de la formation bancaire au conseil aux très petites entreprises sous l'enseigne Rivalis : « Aujourd'hui, je peux travailler chez moi »



deuxième : déjouer les embûches. Avant de rejoindre le Jardin des fleurs, Jean Fagnen, ancien cadre supérieur chez le spécialiste des services liés à l'énergie Elyo, en a vu de toutes les couleurs. Il se souviendra longtemps du cocktail organisé par le nouveau réseau. Champagne, beau monde, paillettes. « J'avais l'impression que nous étions de nombreux candidats. J'ai laissé trainer mes oreilles dans les conversations, on y parlait golf, famille... J'ai réalisé que j'étais entouré de copains du

franchiseur, des figurants en somme ! » Surtout, documentez-vous. Participez au Salon de la franchise, qui se tiendra en mars 2003, à Paris. consultez la Fédération française de la franchise, suivez ses formations, lisez les journaux *Franchise Magazine* ou *L'Officiel de la franchise*, connectez-vous sur [www.observatoiredefranchise.com](http://www.observatoiredefranchise.com). Vous pouvez aussi contacter le Cidef, une association qui se consacre à l'information et à la défense des franchisés ([www.lecidef.com](http://www.lecidef.com)).

Votre sélection se précise. Vous décidez d'aller plus loin avec une enseigne. Il est indispensable de passer au crible le document d'information précontractuelle (DIP), qu'elle doit vous remettre au moins vingt jours avant la signature du contrat. « Méfiance, les données peuvent y être biaisées », prévient Valérie Meyer. Certains franchiseurs maquillent un dépôt de bilan en « fermeture pour cause de santé ou de déménagement ». D'autres gonflent les comptes d'exploitation prévisionnels.

## « Je suis polyvalente »

À la tête d'une petite entreprise familiale de grossiste en produits frais à Saint-Dizier (Haute-Marne), Marie Vidal rêvait de voitures. Elle participait à des compétitions, mais cela n'étanchait pas sa soif automobile. Un jour, à Paris, elle est passée devant une enseigne Midas... et a décidé de sauter le pas en devenant franchisée. C'était il

à vingt ans. Aujourd'hui, Marie Vidal, 59 ans, dirige quatre centres Midas, à Lyon, qui dégagent 2,6 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Pour un niveau de rémunération bien supérieur à celui qui était le sien dans ses anciennes fonctions - A mes débuts, j'étais au four et au moulin, je réparais les voitures, j'accueillais les clients, j'étais

sais la comptabilité », se souvient-elle. Peu à peu, elle a délégué pour se consacrer au management et à la gestion. Ce que Marie Vidal apprécie surtout dans la franchise ? « Je suis responsable, propriétaire et gérante de la SARL, mais en même temps, j'ai un accompagnement du réseau et je le souhaite à mes collègues. C'est un peu comme à l'école »,



Marie Vidal, ancienne grossiste en produits frais, franchisée depuis vingt ans, dirige aujourd'hui quatre centres Midas.

Midas : tout est à disposition. La formation, l'aide, les conseils, les 100 de

royalties que je verse au franchiseur sont à l'écoute. S.T.

« histoire de faire rêver et d'attirer les candidats », ajoute l'avocat Serge Meresse, autre défenseur des franchisés. Un conseil : ôtez 30 % du chiffre indiqué pour être plus près de la réalité. Vérifiez toutes les informations du DIP auprès des tribunaux de commerce, des greffes, de l'Insee. Et assurez-vous les conseils d'un avocat.

Prudence, aussi, vis-à-vis du franchiseur qui vous trouve génial au premier regard. Au risque de vous décevoir, il y a fort à parier qu'il louche sur votre portefeuille. « Une enseigne refusera rarement votre candidature si vous avez de l'argent. Je vois des franchisés qui ignorent ce qu'est un compte de résultat ! » s'agace l'avocate Monique Ben Soussen, du cabinet Ben Soussen & Meyer.

### Contrats minés et clauses sensibles

Un bon truc : prenez votre bâton de pèlerin et rendez visite à des franchisés. Faites-les bavarder. Sont-ils satisfaits de leur affaire, de l'enseigne, des services ? Vous glanerez des informations cruciales. « J'ai constaté qu'un concept qui fait un tabac à Paris peut échouer à Lyon, Bordeaux ou Lille », observe Jean Fagnen.

Vous êtes séduit. Vous allez signer. Alors, gare au contrat miné ! Etabli par le franchiseur, ce document est en général peu modifiable. Traquez sans pitié toute ambiguïté. Un exemple fréquent : « Ne confondez pas exclusivité d'enseigne et exclusivité de produit », recommande Olivier Deschamps. Avec la première, vous serez le seul dans la zone à détenir l'enseigne Lemeilleur de la confiture. Mais, si vous n'avez pas la seconde, vous risquez de retrouver vos pots de confiture de fraises et d'abricots chez votre concurrent d'en face, qui, lui, n'est pas franchisé.

Autre point sensible : les clauses portant sur la fin de votre contrat. Celui-ci est valable, en effet, pour un nombre d'années précis. Après, soit vous le reconduisez, soit vous partez. Dans ce

cas, vous risquez de devenir un dangereux concurrent aux yeux de certains franchiseurs. Attention, alors, aux « clauses tueuses », selon l'expression de Serge Meresse. Il s'agit de l'addition des clauses d'agrément, de préemption et de non-concurrence. A elles trois, elles vous empêchent de revendre facilement votre fonds de commerce, de récupérer votre mise et, pis encore, d'exercer la même activité. « Aussi, anticipez et négociez pour les éliminer du contrat. Et, surtout, calculez bien. L'activité doit absolument vous permettre de rentabiliser l'investissement pendant la durée de votre alliance, puisque la revente est plus qu'incertaine », conseille Valérie Meyer.

Bravo, vous avez signé ! Après la sélection de l'emplacement, généralement recommandé ou agréé par le franchiseur, arrive l'heure de l'aménagement. Là encore, mieux vaut connaître ses droits et ses obligations. Le franchiseur vous demande de respecter un cahier des charges. Il veut du bois rouge et jaune dans votre boutique. C'est légitime, il entend préserver l'unité de son enseigne. « En revanche, il ne peut pas vous imposer un fournisseur précis et encore moins des tarifs indécentes », fait valoir Olivier Deschamps. Voilà pourquoi le groupe Zannier a été condamné pour avoir contraint ses franchisés à lui acheter du mobilier blanc standard... à des prix exorbitants !

Vous êtes enfin lancé et la vie est belle. Patatras : le franchiseur met l'enseigne en vente. « Lors du rachat, le franchisé se retrouve soudain avec un partenaire et une politique qu'il n'a pas choisis », explique Serge Meresse. C'est bien ce qui tracasse Bernard Luciani, président du groupement des franchisés Quick, enseigne actuellement en vente. « Nous estimons que ce projet de cession freine l'innovation en recherche et développement et en marketing, s'inquiète-t-il. Et surtout, nous craignons de tomber sur un financier type "fonds de



Pierre Bailleul, ancien DG de la filiale d'un grand groupe, pilote huit McDonald's : « Je suis indépendant tout en participant à la vie d'un grand groupe. »

pension », qui rêve de plus-values, pas de la pérennité des franchisés. »

Sélection, contrat, aménagement... La franchise n'est pas sans risques et certains s'y brûlent les ailes. Ceux qui, en revanche, ont pris soin d'éviter les pièges savourent leur nouvel épanouissement. « J'ai découvert que je savais gé-

rer deux franchises avec succès, se réjouit Isabelle Twedt, de Wall Street Institute. Pour moi, cette création d'entreprise est un accomplissement, une révolution, un bond en avant. Bien sûr, je suis passée par des périodes de ras-le-bol, j'ai pris des claques au départ. Par exemple, j'ai mal recruté et mal managé ●●●

Enseigne	Activité	Ouverture de franchises en 2003	Droit d'entrée, en euros	Redevances, dont la publicité (% du CA)	Chiffre d'affaires moyen par franchise, en euros
Feu vert	Réparation automobile	11	24 400	6	1,6 million
Midas	Réparation automobile	20	19 818	10	570 000
McDo	Restauration rapide	20	10 000 de dépôt de garantie 45 000 de frais de dossier	Entre 22,5 et 27,5 incluant le loyer, la redevance de marque et la communication	2 millions
Le Jardin des fleurs	Fleurs	30	23 000	7,5	660 000
Monceau Fleurs	Fleurs	20	13 400	6	769 000
Rivalis	Audit de TPE	35	25 000	12,7 (ou 19 par prestation et par mois)	Entre 76 000 et 90 000 au bout de deux ans
MRI Worldwide	Conseil en recrutement	Entre 3 et 5	35 000	10	450 000
Laforêt	Immobilier	120	18 150	8 (dégressif)	275 000
Century 21	Immobilier	80	18 300	6 (dégressif) + 2 pour la communication, plafonnée à 5 028 €	340 000
Wall Street Institute	Formation à l'anglais	20 ouvertures en 2004	69 000	12	382 000 et 650 000
Rent a Car	Location automobile	15	7 500 en province et 15 000 en région parisienne	8	227 000 et 257 000
Car'Go	Location automobile	12	8 000 minimum	7 (dégressif)	380 000

Les données sont fournies par les franchiseurs.

... deux commerciaux, mais depuis, j'ai appris et tout va bien. »

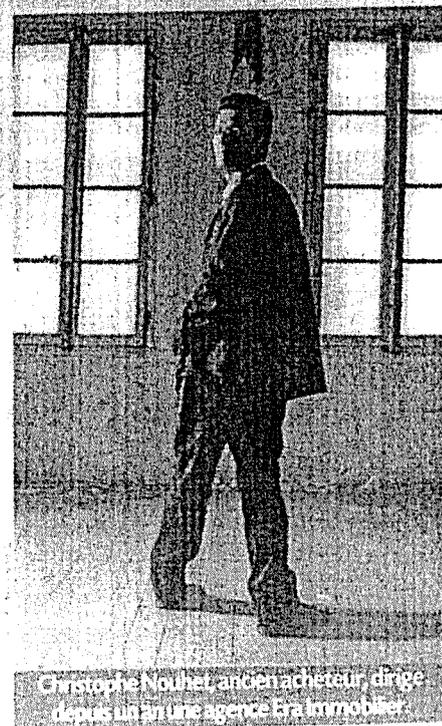
Ancien formateur bancaire, Vincent Levesque, 44 ans, est, lui aussi, comblé par sa nouvelle vie. « J'ai mieux équilibré ma famille et mon travail, se réjouit ce concessionnaire Rivalis, spécialisé dans le conseil aux très petites entreprises. Avant, j'étais toujours en déplacement, loin de mon épouse et de nos six enfants. Aujourd'hui, je peux travailler chez moi, à Castelnau-dary, entre Toulouse et Narbonne. »

Pour Marie Vidal, de Midas, la franchise est tout bonnement devenue une affaire de famille. « J'ai rencontré mon mari lors de réunions pour Midas, raconte-t-elle. Nous travaillons ensemble depuis. De plus, j'ai cessé de céder un de mes centres à mon fils aîné. Et cela m'a évité mon endettement. » S.T.

## « J'ai gagné mon autonomie »

**A**u cœur de Bordeaux, Christophe Nouhet, 37 ans, dirige l'agence Era Immobilier depuis un an. « C'est l'une des 3 500 que compte ce réseau américain, présent dans 30 pays », explique avec un brin de fierté cet ancien acheteur chez Carrefour. Les raisons de sa reconversion ? « Le groupe grossissait, mes interlocuteurs se multipliaient, je perdais mon sens de l'initiative. » Du dynamisme, il en a à revendre aujourd'hui. Il développe son agence, manage cinq commerciaux et souhaite, à terme, ouvrir deux autres magasins. Facile de changer d'univers ? Aucun souci ! « Je ne connaissais rien du métier mais, avec trois semaines de

cours théoriques, un stage chez un franchisé et la formation continue, j'ai rapidement appris les techniques de transaction de terrains, maisons et appartements », raconte Christophe Nouhet. Après le versement d'un droit d'entrée de 19 000 €, il acquitte, désormais, chaque mois, des redevances qui représentent 8 % de son chiffre d'affaires. « La première année, j'ai touché la moitié de mon salaire de cadre. Je me donne deux ans pour retrouver mon ancienne rémunération », assure Christophe Nouhet. Pour l'instant, il est ravi. « J'ai gagné mon autonomie et une belle qualité de vie avec mon épouse près de la mer et de la campagne. » S.T.



Christophe Nouhet, ancien acheteur, dirige depuis un an une agence Era Immobilier.