

TOP
ventes

KITKAT

De l'or en barres



TRUMP Et maintenant
il s'attaque à l'euro !

MERCEDES ERRA Papesse
de la pub et militante engagée



Capital

Octobre 2025 / 5,50 euros
Numéro 409



IA

TEST
CHATGPT,
MISTRAL...
LEQUEL
CHOISIR ?

ÉPARGNE • IMMOBILIER • CONSO
SANTÉ • CARRIÈRE • FORMATION

Nos conseils pour vous simplifier le quotidien

TAUX DU LIVRET A EN BAISSSE
ASSURANCE VIE, SCPI, LIVRETS BANCAIRES...
LES PRODUITS QUI RAPPORTENT ENCORE

BE : 6,3 C - CH : 8,5 CHF - CA : 9,99 CAD - DE : 7,5 C - ES : 6,5 C - GR : 6,5 C - IT : 6,5 C - LU : 6,9 C - PT : 6,5 C - DOM Bateau : 5,5 C -
MA : 65 MAD - TN : 9 TND - ZONE CFA Avion : 6500 XAF - ZONE CFP Bateau : 800 XPF - ZONE CFP Avion : 1000 XPF

ISSN: 1162-6704



Passer de salarié à entrepreneur, 5 conseils avant de franchir le cap

Monter votre entreprise, vous en rêvez? Mais êtes-vous sûr de vous être posé les bonnes questions? Les points clés à vérifier avant de foncer tête baissée.

Près de 4 entrepreneurs sur 10 étaient salariés avant de monter leur boîte, selon l'Insee. Qu'il s'agisse de porter la casquette de microentrepreneur ou celle de gérant de société, un certain nombre de précautions s'imposent avant de se lancer dans l'aventure.

1. Intégrer rapidement la posture de chef d'entreprise

Devenir son propre patron après des années de salariat durant lesquelles vous aviez des tâches précises à accomplir, des chefs pour fixer les orientations ou résoudre des problèmes, ce n'est pas donné à tout le monde. Là, vous allez devoir être polyvalent. Et capable de décider seul, parfois contre vents et marées. Fini, le soutien des collègues en cas de coup dur. Cette fois, ce sera vous le patron. Avec des hauts et des bas à gérer.

2. S'entourer à tout prix

Ancien directeur financier, vous n'êtes sans doute pas un crack en marketing, en réseaux sociaux... Pas de panique.

«Au début de mon aventure en solo, j'ai voulu assurer le marketing route seule. Mais mon diplôme d'école de commerce n'a pas suffi. Alors, j'ai délégué», raconte Clémence Partouche-Ceyrac, ancienne responsable RH devenue coach spécialisée en transition professionnelle et artiste (seule en scène). Vous envisagez de bricoler un site marchand qui, au final, sera banal malgré les semaines passées à le peaufiner? Erreur! Sollicitez plutôt un professionnel. Vous économiserez du

temps pour faire avancer les autres pans de votre activité pour lesquels vous êtes qualifié et motivé.

3. Sécuriser la transition financière

Quitter un job de salarié, c'est laisser derrière soi une rémunération qui tombe tous les mois. Et devenir entrepreneur rime souvent avec des premières années sans revenus. «Faites un récapitulatif de vos charges et de vos besoins pour assumer votre train de vie quotidien. Mettez en face vos ressources. Par exemple, votre épargne ou vos allocations chômage. Voir d'éventuelles indemnités de licenciement ou de rupture conventionnelle. Comparez les deux colonnes», détaille Clémence Partouche-Ceyrac. Si, dès le départ, ça coïncide, ce n'est peut-être pas le bon moment pour vous lancer.

4. S'autodiscipliner dans la gestion de son temps

Du jour au lendemain, vous vous retrouverez seul derrière votre ordinateur pour mener votre business. Plus personne pour vous dire par où commencer,

LE MOT: INTRAPRENEUR

C'est la déclinaison d'un entrepreneur mais à l'intérieur d'une société qui existe déjà. Souvent des grands groupes, d'ailleurs. L'avantage à passer par la case intrapreneur? Cela permet de tester sa capacité à entreprendre tout en limitant les risques, car le projet développé en interne est financé par l'employeur.



À VOIR

«J'peux pas, j'ai business»

Aline, coach business (TheBBoost), donne des méthodes concrètes pour développer sa visibilité, trouver ses premiers clients et générer ses premiers revenus d'entrepreneur. Le tout sans dépenser des sommes astronomiques. Malin quand on débute.



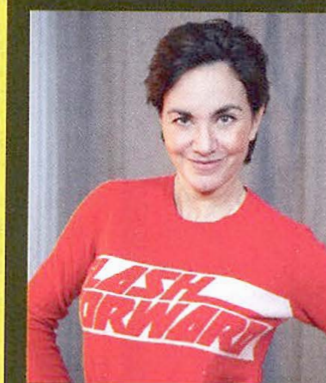
À SUIVRE

@anthonybourbon1

Le fondateur de Feed.et et de Blast Club, juré de «Qui veut être mon associé?» aux 352 000 abonnés, partage des conseils très motivants sur l'état d'esprit entrepreneurial, la résilience, l'investissement et la discipline nécessaire pour réussir.

À LIRE

Le hors-série Capital «Se lancer à son compte» à commander sur Capital.fr fait le tour, sans langue de bois, du quotidien des solopreneurs. À lire également, «Le Guide pratique du créateur d'entreprise» d'Alexandre Dana (Alisio, 2025), qui retrace le parcours du créateur, de la naissance de l'idée au démarrage de l'entreprise.



L'EXPERTE

Elle voulait être prof de philo mais se retrouve en école de commerce avant de bifurquer directement dans l'entrepreneuriat. Depuis, elle a à son actif quatre créations d'entreprise! La dernière? L'école Envi, cofondée avec deux associées, où elle enseigne à des solopreneurs comment bien vendre, et surtout bien se vendre, auprès de leurs clients.

Catherine Barba, cofondatrice d'Envi, école de vente et d'entrepreneuriat

Le risque : devenir workaholic... ou dilettante

comment vous y prendre, vous donner des échéances... Le risque est grand de vous laisser déborder par votre nouvelle vie professionnelle. Ou, au contraire, de profiter un peu trop de cette flexibilité horaire. Evidemment, la solution implique de trouver le bon équilibre entre les deux sphères. Ni workaholic, ni dilettante. «Contrairement à ma vie d'avant, dans un grand groupe bancaire, ma journée n'est plus rythmée par des réunions qui s'enchaînent. Il n'empêche que je me planifie des séances de travail afin de ne pas m'éparpiller. Par exemple, trois heures pour répondre à un appel d'offres, deux heures pour peaufiner ma communication sur les réseaux sociaux...», illustre Clémence Partouche-Ceyrac. Elle se fixe également des objectifs quotidiens réalisables afin de visualiser l'avancée de ses projets.

5. Se faire accompagner par des réseaux

Pour éviter la solitude qui pèse lourd sur les épaules d'un néoentrepreneur, mais aussi pour délimiter les contours de votre projet ou votre besoin en financement, rapprochez-vous de réseaux d'accompagnement en création d'entreprise. Des structures comme Réseau Entreprendre, BGE ou l'Adie comptent des dizaines d'antennes locales. Sur place, des experts vous guideront dans votre business plan, vos démarches administratives, et répondront à vos questions juridiques... Vous y trouverez également une communauté d'entrepreneurs partageant les mêmes problématiques que vous. A défaut d'avoir des collègues, vous aurez des pairs avec qui échanger.

Sylvie Ratier



TRIBUNE



Alain Bosetti,
entrepreneur
et cofondateur
du Salon SME

(;)érer une double vie professionnelle

Devenir entrepreneur sans renoncer à la sécurité du salarial? Voici quatre conseils pour concilier ces deux vies professionnelles et devenir un «slasheur» épanoui. La première étape consiste à clarifier sa motivation. Créer une start-up. monétiser une passion... pourquoi souhaitez-vous ajouter une activité entrepreneuriale à vos journées de salarié?

Dans «side business», il y a «business». Il vous faudra donc, dans un deuxième temps, définir vos objectifs, évaluer vos ressources en matière de compétences et de moyens, et vérifier la compatibilité de votre projet avec votre emploi du temps principal. Vous devrez ensuite choisir le bon cadre.

Le régime de l'autoentrepreneur reste le plus simple. Pensez cependant à relire votre contrat de travail pour éviter toute concurrence déloyale ou tout risque de déroger à une clause restrictive. Enfin, veillez à préserver votre équilibre. Planifiez, choisissez les solutions les plus efficaces - banque digitale, outils d'intelligence artificielle - et gardez du temps pour souffler. La double activité doit nourrir votre élan, élargir votre horizon, pas épuiser votre énergie. Pour en savoir plus, rendez-vous au Salon SME dédié aux créateurs d'entreprise et aux entrepreneurs, les 13 et 14 octobre, au Palais des congrès, à Paris.

Reprendre une franchise, ça vaut le «coût»?

Entre la création et la reprise d'un point de vente sous enseigne, votre cœur balance? Normal, chaque formule a ses avantages et ses inconvénients. Conseils d'experts pour décider.

Quand il s'agit de se lancer en franchise, les nouveaux entrepreneurs sont plus de la moitié à préférer racheter une affaire, contre 48 % se disant prêts à en créer une ex nihilo, selon la Fédération française de la franchise. Si cette option de la reprise l'emporte, c'est aussi que nombre de réseaux sous enseigne, matures, voient leurs franchisés céder leur société pour partir en retraite. Ce mouvement devrait s'accélérer, puisqu'en France un quart des dirigeants d'entreprise a plus de 60 ans, et que, du côté de ceux de 65 ans et plus, ils sont un tiers à ne pas encore avoir anticipé la transmission de leur structure, selon une récente étude du réseau des chambres de commerce et d'industrie. Nul doute que, parmi ces seniors, figurent des franchisés... et les candidats à la franchise auront donc des opportunités pour réaliser une bonne opération. A condition cependant de sémiser leur montage. «La valorisation de la société dans le cadre d'une reprise en franchise est le nerf de la guerre. Le montant correspond soit à un pourcentage du chiffre d'affaires, soit à un

multiple de l'excédent brut d'exploitation. Reprendre une franchise coûte en général plus cher qu'une création car vous rachetez une affaire qui tourne déjà», précise Sylvain Bartolomeu, président du cabinet Franchise Management. Gare, toutefois, aux vendeurs qui smestiment leur société, ils ne sont pas si rares. «Ils y ont mis beaucoup d'énergie pendant de nombreuses années», rappelle notre expert.

Un potentiel à évaluer. Tour l'enjeu est donc de déceler si le prix demandé est corrélé au dynamisme actuel du point de vente, ainsi qu'à son potentiel de développement. Pour cela, pas question de vous contenter de survoler les derniers bilans. Vous devez creuser davantage. Interrogez-vous sur les raisons qui motivent la vente. Le cédant jcttc-t-il l'éponge car sa mauvaise gestion a rendu le point de vente moins profitable? Un afflux de concurrence dans la zone menace-t-il l'emplacement? Ou alors la transaction est-clic liée à une moindre motivation du vendeur? A une baisse de dynamisme du réseau? Ou bien le cédant comptc-t-il simplement

prendre sa retraite ou changer de vie? En fonction des réponses, ce ne sera sans doute pas la même histoire pour vous, en tant que repreneur.

Sachez aussi que, si le point de vente est bien exploité, la barre sera haute pour maintenir le même niveau d'activité. D'ailleurs, les experts observent parfois une baisse du résultat d'exploitation l'année de la reprise de l'affaire, dans les cas où le nouveau propriétaire n'est pas issu du monde de la franchise. Il faut alors environ douze mois pour rattraper les performances initiales, puis les dépasser. Un délai à prendre en compte dans votre prévisionnel. A l'inverse, si le commerce visé n'a pas été bien exploité par le cédant, vous allez sans doute réaliser une bonne opération financière, offrant des marges de progression rapide.

Quel que soit le scénario, veillez à ouvrir tous les placards afin de détecter d'éventuels cadavres. «Regardez le montant des amortissements. S'il n'y a pas de provision, cela signifie que le matériel n'a jamais été renouvelé et que, potentiellement, il est en fin de vie. Vous devrez donc investir rapidement pour

52%
des nouveaux franchisés
préfèrent reprendre une
affaire plutôt que d'en
créer une de toutes pièces.

71%
des réseaux
ont plus de
15 ans
d'existence.



61%
des franchisés choisissent
d'ouvrir leur point
de vente dans le même
département que celui
de leur précédente activité.

Source : Fédération française de la franchise.

Stocli, matériel, équipe... Tout doit être vérifié

le remplacer», illustre Laurent Delafontaine, associé fondateur du cabinet Axe Réseaux. Vérifiez également la qualité du stock: s'il contient par exemple des collections de vêtements datant de deux ou trois ans, il ne vaut plus rien. Ce qui n'empêchera pas le cédant de tenter de vous le revendre au prix fort. Cherchez en complément à connaître l'ambiance au sein de l'équipe. N'y a-t-il pas un contentieux prud'homal en cours qui pourrait vous coûter cher dans les mois ou années à venir? Enfin, vérifiez que le point de vente affiche un concept à jour. Sinon, vous devrez envisager des travaux de remise aux normes ou de rafraîchissement.

Fort de tous ces éléments, vous allez pouvoir négocier avec le cédant... et le franchiseur. Au premier, vous rachèterez le fonds de commerce ou la société, mais c'est avec le second que vous conclurez

un contrat de franchise. Vous devrez en effet être agréé par le réseau avant de rejoindre les rangs des autres franchisés. «Si l'affaire que vous visez présente des difficultés

économiques et/ou si de lourds investissements sont à prévoir, vous pouvez parfois négocier un droit d'entrée moins élevé. Ou faire en sorte qu'une partie de cette somme soit allouée à des opérations de publicité locale, pour justement relancer votre future petite affaire. Idem pour le montant des redevances mensuelles», précise Laurent Delafontaine.

Le choix de la liberté. Enfin, soyez conscient que si une telle opération de reprise vous assure un emplacement, un historique de chiffre d'affaires et une base de clientèle, ce n'est en aucun cas une assurance tous risques. «Je conseille toujours aux candidats à la franchise de comparer les deux modèles. Si un franchisé revend par exemple son affaire 1,4 million d'euros mais qu'une création "from scratch" sur un meilleur

emplacement revient au même prix, il est évident que le montant de la cession est surestimé. Donc, soit le vendeur baisse le prix et le repreneur pourra s'y retrouver, soit ce dernier aura intérêt à créer sa propre franchise», soutient Sylvain Bartolomeu. En montant une structure de toutes pièces, vous aurez le choix de la zone géographique dans laquelle vous souhaitez vous lancer. Vous façonnerez l'équipe à votre image et appliquerez le mode de gestion qui vous correspond le mieux. Pas besoin de composer avec les salariés en place. «Pour de multiples raisons, il est assez courant que le manager du point de vente ne s'entende pas avec le repreneur, comme dans le cas des restaurants», prévient Laurent Delafontaine. Au point qu'il faille s'en séparer rapidement. En créant votre franchise, vous vous épargnez ce genre de litige. Si vous hésitez entre les deux formules «reprise» ou «création», le franchiseur peut aussi vous aider. Les recruteurs de chaque enseigne sont en effet capables de déceler si les candidats ont un profil davantage «repreneur» que «créateur».

Sylvie Ratier



Marion et Romain Loko,
33 et 32 ans, repreneurs d'une
boulangerie Feuillette à Lorient (56)

<<La reprise nous a permis de démarrer plus rapidement>>

Après plus de dix ans passés dans la grande distribution, notamment comme directeur d'hypermarché Carrefour puis directeur conseiller franchise pour ce même groupe, j'ai eu envie, avec mon épouse, de me lancer en franchise. Il y a un peu plus d'un an, j'ai pris contact avec l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRAI) et le réseau de boulangeries Feuillette pour comprendre les

avantages d'une reprise par rapport à une création. Racheter une succursale Feuillette nous a permis de démarrer plus rapidement car nous avons pu capitaliser sur remplacement, la clientèle et le bouche-à-oreille. Avant de signer notre contrat de franchise de sept ans, nous avons évidemment procédé à un audit du point de vente afin de sécuriser l'opération. Nous nous sommes par

exemple assurés que le concept était respecté à la lettre, et que les équipes étaient opérationnelles et motivées car nous avons gardé les 20 personnes. De même, nous avons été vigilants sur l'état de fonctionnement des différents outils de production. En reprenant cette boulangerie, nous avons dû quitter la région de Tours pour la Bretagne. Un changement de vie pro et perso.»