

TÉMOIGNAGE

Une reconversion sans faux pas

Annie Huchette, franchisée Générale des Services, a monté son projet avec méthode et sans négliger aucun conseil.

PAR JACQUES GAUTRAND



COLL. PERSONNELLE

En 2018, après une dizaine d'années en tant que chef de projet dans des agences de publicité et de marketing direct de la région lilloise, Annie Huchette éprouve l'envie de changer d'univers. A 35 ans, elle veut se reconverter dans une activité tournée vers l'humain, le social et l'assistance aux personnes. La jeune femme suit alors un master 2 en management des établissements de santé à Lille. Forte de son expérience en gestion et organisation, elle vise d'abord un poste d'encadrement dans le secteur médico-social. Après deux stages dans des Ehpad de la métropole, elle est embauchée en août 2019 comme cadre administratif au Centre hospitalier de Roubaix. Une période qu'elle met à profit pour peaufiner son projet professionnel : « À l'époque, je rêvais d'ouvrir une structure destinée aux personnes âgées, mais cela me

Annie Huchette a su glaner les informations auprès des bons interlocuteurs.

paraissait hors de portée, trop complexe, avec beaucoup de contraintes, de normes et de responsabilités... », raconte-t-elle. En collectant des informations sur le secteur des services aux particuliers, elle découvre que nombre de franchisés opèrent sur ce créneau. Début 2020, Annie répond à une annonce de l'enseigne angevine Générale des Services, qui cherche à ouvrir une agence dans la métropole du Nord. « Cette opportunité rejoignait mon choix de continuer à travailler dans le Grand Lille », témoigne-t-elle. Si la crise sanitaire complique ses démarches, la jeune femme ne se décourage pas. Les échanges avec son futur réseau s'effectuent par téléphone et en visioconférence. Plusieurs franchisés la confortent dans son choix. Elle est aussi séduite par les valeurs humanistes affichées par l'enseigne et par la pérennité de ce réseau multiservice, en plein développement (80 agences).

Formation et stages

Annie Huchette se rapproche alors de l'agence BGE de Villeneuve-d'Ascq, qui l'aide à affiner son projet entrepreneurial et à élaborer un business plan, indispensable pour mobiliser des financements. Conseillée par un expert-comptable, elle analyse le document d'information précontractuel de son futur franchiseur, avant de se rendre au siège en juin 2020 pour signer son contrat. S'ensuivront six semaines de formation et des stages dans des franchises du réseau. « J'ai beaucoup échangé avec mon franchiseur pour monter mon agence, que ce soit pour l'étude de marché, le plan de financement, la recherche d'un local, les statuts... », témoigne-t-elle. Sa conseillère à la BGE l'incite judicieusement à obtenir un prêt d'honneur (10 000 euros, sans intérêts) auprès de la plate-forme Initiative Lille Métropole Nord. Un pécule qui conforte son plan de financement mais qui ne la dispense pas de mettre en concurrence cinq établissements de la place pour solliciter un crédit de 65 000 euros sur sept ans, en complément de son apport personnel (30 000 euros).

Le plus long fut de trouver un local. « Les banques ne voulaient pas s'engager tant qu'elles ne connaissaient pas ma future adresse... », se rappelle-t-elle. Finalement, elle donne sa préférence à la Caisse d'Épargne, qui la connaît depuis vingt ans. La nouvelle franchisée peut enfin ouvrir ses bureaux le 1^{er} avril 2021. Depuis, l'activité est conforme aux prévisions. Annie Huchette a recruté une responsable de secteur pour la seconder et pouvoir se consacrer au développement de l'entreprise. Elle songe déjà à créer, d'ici deux ou trois ans, une seconde agence à Villeneuve-d'Ascq : « J'ai envie de me projeter sur le long terme. C'est un choix de vie! » ✨