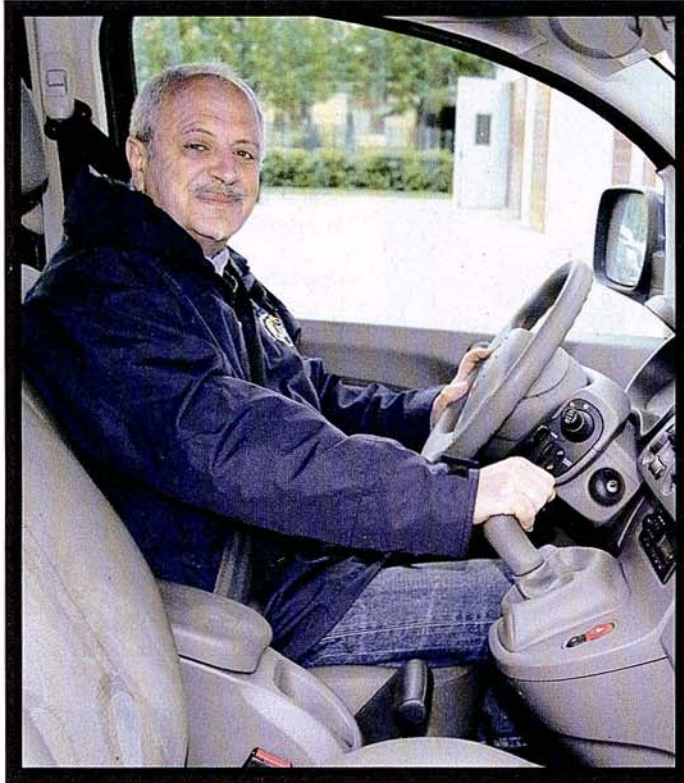


EN TÊTES

PARCOURS DE FRANCHISÉ

**JACKY FARRUGIA**

Franchisé Ulysse à Trappes (78)

« L'avantage quand vous vous lancez avec l'appui d'un réseau, c'est que cela vous fait gagner beaucoup de temps. »

teur des Yvelines, en région parisienne, où il a des attaches familiales. En août 2009, sa société *Helios Transport* démarre son exploitation sous enseigne *Ulysse à Trappes*.

Avec l'appui d'un réseau

De formation commerciale, avec un solide profil d'entrepreneur, Jacky Farrugia se lance avec enthousiasme dans sa nouvelle activité, le transport de handicapés. « Depuis la loi de 2005 sur le handicap, raconte-t-il, cette niche du métier des transports a connu un coup d'accélérateur. Il y a plus de demande que d'offre et des structures indépendantes se montent tous les jours. L'avantage quand vous vous lancez avec l'appui d'un réseau, c'est que cela vous fait gagner beaucoup de temps. »

Dans cette activité réglementée, il faut obtenir une capacité délivrée par le ministère des Transports, ainsi que des licences d'exploitation pour les véhi-

Une franchise pour la route

A la recherche d'une activité en franchise, Jacky Farrugia a choisi une enseigne de transport de personnes à mobilité réduite, plutôt que la restauration ou l'ameublement.

VINCENT POMPOUENAC

C'est "le hasard des rencontres" qui conduit Jacky Farrugia à devenir franchisé *Ulysse*, spécialiste du transport de personnes à mobilité réduite. En visite au salon Top Franchise à Marseille, cet agent d'assurances et propriétaire d'un bar tabac à Nice rencontre Franck Vialles, fondateur du réseau *Ulysse*, également basé à Nice. A la recherche d'une activité, Jacky Farrugia est attiré par des franchises comme *Buffalo Grill*, *Quick* ou des enseignes de meuble. Mais les tickets d'entrée, "entre 400 et 600 000 €", le font hésiter. Avec Franck Vialles, Jacky Farrugia discute de la rentabilité d'*Ulysse*. Très vite il est convaincu. Il a trouvé "une des franchises avec le retour sur investissement le plus intéressant du marché, vu la mise de départ - 100 000 € suffisent -, et la rentabilité - entre 10 et 15 % du chiffre d'affaires en résultat net", affirme-t-il. Il rachète avec son fils l'agence *Ulysse* de Cannes. Puis négocie pour obtenir le sec-

cules. "Je me suis lancé avec 20 000 € de capital et 13 véhicules", précise Jacky Farrugia.

De 260 000 € la première année, son chiffre d'affaires atteint "plus de 850 000 €" la deuxième. "Je réalise 50 à 60 % de mon CA avec des établissements spécialisés dans la prise en charge de handicapés adultes ou mineurs", indique le franchisé.

Fin mars 2011, *Helios Transport* regroupe 24 véhicules et autant de salariés. Chaque nouveau contrat nécessite de mettre en place une nouvelle tournée, avec un véhicule et un chauffeur de plus. Le réseau *Ulysse* apporte son soutien à ses franchisés pour répondre aux appels d'offres lancés par les conseils généraux et autres collectivités locales.

Les franchisés *Ulysse* y sont confrontés à la concurrence de grands groupes internationaux, tels que le n°1 mondial *Veolia*, *Keolis* ou encore la *Ratp*, leaders du marché. "Mais nos offres tiennent la route car nos coûts d'exploitation sont plus bas", souligne Jacky Farrugia.

Encore en phase de montée en puissance de son activité, il délivre un conseil original à ceux qui souhaitent se lancer: "Le franchisé qui démarre est à la fois balayeur, assistante, patron, chauffeur... c'est un vrai couteau suisse! Avant de se lancer, il faut accepter de mettre un mouchoir sur sa susceptibilité, être prêt à tout faire". ■