

# Investir avec l'aide de son franchiseur

**Fabrice Aubin**, multifranchisé Wall Street English, à Saint-Etienne, Toulouse et Montpellier



Un million d'euros : c'est le montant total investi par Fabrice Aubin pour lancer, entre 2002 et 2019, ses trois centres de formation Wall Street English. « Cela s'est heureusement fait dans la durée ! A chaque ouverture, j'ai augmenté mon apport personnel en réinvestissant les bénéfices de mes autres centres, et obtenu des crédits bancaires. » Il a surtout pu bénéficier de l'aide de son franchiseur qui, en 2014, a mis en place un système participatif. « Pour les ouvertures à Montpellier et à Toulouse, la tête de réseau m'a apporté 8000 euros contre une participation de 20 % au capital de ma société », commente Fabrice Aubin. Salutaire, mais pas sans danger... « C'est vrai, je me suis posé des questions. Aurai-je les mains libres ? N'y

a-t-il pas un risque d'ingérence ? J'en ai discuté avec le franchiseur et j'ai compris que l'idée était de travailler ensemble, d'avoir une réelle relation de partenaire à partenaire. Avec 20 % de parts, il était dans tous les cas en minorité de blocage. » Convaincu du bien-fondé de la démarche, Fabrice Aubin entend de nouveau se développer en comptant sur un coup de main financier de son franchiseur. Il va ouvrir de nouveaux centres à Béziers, Perpignan ou Narbonne courant 2020. « Je suis à l'affût de toutes les opportunités. » A la tête d'une équipe de 35 personnes et d'un beau patrimoine, ce multifranchisé, « baron » de Wall Street English, se définit aujourd'hui comme un gestionnaire de centres de profit. Et s'assure, à 55 ans, une fin de carrière confortable. \*