

La franchise, un modèle qui gagne du terrain

La franchise permet de capitaliser sur un concept testé et validé en amont avec succès. Cette formule attire chaque année de nombreux candidats. Notamment des indépendants, qui souhaitent le rester tout en profitant des méthodes et de la notoriété d'une enseigne reconnue.

La franchise est un mode de collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes : le franchisé et le franchiseur. Ce système permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en optimisant ses chances de succès et à un franchiseur d'asseoir son développement commercial sur un réseau de chefs d'entreprise impliqués localement.

Ce modèle entrepreneurial gagne du terrain. La population des franchisés augmente régulièrement, de 5 à 10 % par an. Quant aux réseaux, leur nombre a doublé en l'espace de 10 ans. En 2012, d'après la Fédération française de la franchise, le secteur totalisait 1 658 enseignes, 65 059 points de vente et 323 497 salariés, pour 50,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Des risques limités

La franchise offre en effet bien des avantages. D'abord, elle permet d'exploiter à son compte un concept déjà testé et validé avec succès par un franchiseur, ce qui limite la prise de risques propre à la création d'entreprise pure et réduit considérablement le temps nécessaire à la maturation du projet. La franchise offre aussi l'intérêt de pouvoir capitaliser sur la notoriété et la visibilité d'une enseigne déjà connue de la clientèle. Avantage supplémentaire : elle offre une formation à l'entrée, visant à s'approprier les outils et le concept mis au point par le franchiseur, puis une assistance au démarrage de l'activité et un accompagnement ponctuel par la suite. Enfin, elle donne accès à la puissance de frappe d'un réseau constitué (économies d'échelle, mutualisation des achats, campagnes publicitaires...). Tout cela dans un cadre juridique garant de l'indépendance du franchisé, qui est et reste propriétaire de son entreprise.

En contrepartie, bien sûr, le franchisé est tenu à certains devoirs vis-à-vis du franchiseur. D'abord, il doit le rétribuer pour ces multiples prestations, en lui versant un droit d'entrée et des royalties. Il est également tenu d'appliquer sa stratégie commerciale et de respecter son concept. De même, il doit s'approvisionner auprès de lui, voire de ses fournisseurs.

Comment bien choisir sa franchise

Vous souhaitez développer votre activité en ouvrant un point de vente en franchise ? Sachez qu'il existe des concepts dans tous les secteurs d'activité ou presque : commerce, artisanat, services aux entreprises, services à la personne. Il y en a également pour toutes les bourses, de l'activité que l'on exerce à domicile à celle qui nécessite des locaux bien placés, pouvant accueillir de la clientèle.

La franchise impliquant un partenariat à long terme, il est indispensable, avant de s'engager avec un franchiseur, d'aller à sa rencontre ainsi qu'à celle de ses franchisés, et si possible de ses concurrents. À cet égard, le salon Franchise Expo, qui se tient chaque année au mois de mars à Paris-Porte de Versailles (23 au 26 mars 2014), constitue un excellent « terrain de chasse », rassemblant sur un même lieu plus de 500 enseignes françaises et internationales.

Pour en savoir plus :

[Salon Franchise Expo Paris](#)