

La franchise : le plus sûr moyen de devenir un entrepreneur prospère

Vous rêvez de voler de vos propres ailes mais vous installer en indépendant vous fait peur ? La pression que fait peser l'explosion des ventes en ligne sur le commerce traditionnel vous rend nerveux ? Dans ces temps d'incertitude, il peut effectivement paraître hasardeux de se lancer seul sur des marchés en pleine mutation.

Il existe toutefois un moyen éprouvé pour vous permettre de vous installer à votre compte tout en maximisant vos chances de succès. Il s'agit de la franchise. Grâce à cette forme de commerce organisé, vous serez indépendant tout en bénéficiant des avantages d'un réseau et d'un modèle économique éprouvé. Passons en revue ses caractéristiques, les démarches à entreprendre pour devenir franchisé et les avantages de ce choix.

Qu'est-ce que la franchise ?

La franchise est un modèle de développement commercial qui consiste à déléguer à des personnes physiques ou morales indépendantes (les franchisés) la création et l'exploitation de nouveaux points de vente d'un concept original, reproductible et rentable créé par une entreprise particulière (le franchiseur).

Comment investir dans la bonne franchise ?

Avant de vous lancer dans le grand bain, réfléchissez bien au métier que vous souhaitez exercer en tant que franchisé. Prenez notamment en compte vos compétences, vos envies, vos savoir-faire mais également les contraintes les plus importantes des différents métiers considérés. Si vous avez des enfants en bas âge, souhaitez-vous garder libre vos week-ends ou travailler les samedis, voir les dimanches aussi, ne vous dérange pas ? De telles questions vous permettront d'écartier les domaines d'activités qui ne correspondent pas à vos aspirations personnelles et professionnelles.

Une fois écartés tous les secteurs qui ne vous correspondent pas, il est temps de chercher les possibilités d'investissements qui vous sont ouvertes. Pour ce faire, allez sur un annuaire spécialisé dans cette forme de commerce organisé et recherchez les opportunités dans les métiers qui vous intéressent pour trouver une franchise qui marche et qui vous correspond. A ce stade n'hésitez pas à multiplier les demandes de dossiers qui correspondent à votre capacité d'investissement.

Etudiez les différentes possibilités qui s'offrent à vous. Évaluez le savoir-faire, la notoriété de la marque, l'envie que vous avez de vendre et représenter ce produit ou ce concept. Cela vous permettra de constituer une short list d'entreprises avec lesquels vous souhaitez approfondir les discussions. Pendant cette phase, ne négligez pas la recherche d'autres possibilités en lisant la presse spécialisée et en fréquentant les salons professionnels comme franchiseparis.com par exemple. N'hésitez en outre pas à vous rapprocher d'indépendants franchisés de votre ville afin de discuter avec eux de leur expérience, des avantages et des inconvénients de cette forme de contrat commercial.

Pourquoi investir dans la franchise plutôt qu'en simple indépendant ?

Le contrat de franchise offre des avantages spécifiques aux co-contractants.

- Le franchiseur bénéficie de l'effet de levier financier de ses franchisés pour développer rapidement son nombre de points de vente et gagner en visibilité. L'accroissement du réseau permet également un retour sur expérience plus rapide sur ses expérimentations ainsi qu'une augmentation de sa capacité de négociation auprès des fournisseurs. Le paiement de redevances et d'un droit d'entrée ont en outre un impact direct sur son chiffre d'affaires, sa trésorerie et sa rentabilité.

- Le franchisé gagne le droit d'exploiter en exclusivité sur une zone géographique donnée une activité testée au succès reproductible grâce au savoir-faire, à l'infrastructure logistique, à la notoriété et à l'accompagnement du franchiseur.

Il existe bien entendu des inconvénients à la franchise qui sont la résultante même de leurs avantages. Ils ne doivent pas être négligés si vous souhaitez réellement contrôler en toute indépendance toutes les facettes de votre entreprise.