

# Comment choisir son enseigne pour se lancer en franchise ?

La franchise, qui génère plusieurs milliards d'euros de chiffres d'affaires par an, attire de plus en plus de Français en quête d'un nouvel avenir professionnel ou d'une première activité professionnelle.

La franchise s'avère en effet être la solution idéale pour monter sa propre affaire tout en bénéficiant d'un concept testé et éprouvé. À condition de bien choisir son enseigne.

La franchise, un concept gagnant-gagnant

Selon la Fédération Française de la Franchise, La France comptait en 2017 près de 2000 enseignes en franchise (74 500 points de vente) qui ont généré plus de 57 milliards d'euros (+3,4 % par rapport à 2016). Parmi les Français qui souhaitent monter leur propre activité, 44 % désirent le faire par le biais de la franchise.

Un succès qui s'explique par un contrat de confiance reliant deux parties : le franchisé et le franchiseur. Tandis que le franchiseur se doit d'accompagner son franchisé pour lui apporter son savoir-faire et l'accompagner sur le chemin de la réussite, le franchisé s'engage à incarner le concept de l'enseigne : outils de communication, appropriation des produits/services et des valeurs de la franchise ; il doit être le parfait ambassadeur de la marque.

Trouver la franchise qui correspond à ses aspirations

Pour s'assurer de son succès en franchise, il convient donc tout naturellement de trouver son secteur de prédilection puis de se pencher sur l'enseigne qui sera la plus à même de répondre à ses aspirations. Notoriété de la marque, qualité des produits et services, localisation du point de vente, concurrence... sont autant de critères à étudier. Mais il y a un autre élément à ne pas négliger : l'aspect humain.

La franchise apporte-t-elle entière satisfaction à ses franchisés ? Leur procure-t-elle le soutien nécessaire à leur réussite ? Le retour sur investissement promis est-il effectif ? La communication entre les franchisés et la tête de réseau est-elle bonne ? En effet, un échec financier peut notamment s'expliquer par la mauvaise assistance de la part du franchiseur. Il est donc impératif de mener l'enquête auprès de franchisés en place pour s'assurer d'être entre de bonnes mains.

L'humain au coeur des préoccupations

Cette volonté de trouver l'enseigne idéale, à visage humain, vaut aussi pour le franchiseur. Plus qu'un outil de développement de sa marque, le franchisé représente l'image de son enseigne. Ainsi, les franchiseurs misent de plus en plus sur l'aspect humain lors de leur recrutement : au-delà des

prérequis financiers, le candidat saura-t-il incarner et développer son concept ?

Trouver la franchise qui place la réussite de ses franchisés et l'humain au coeur de son action, telle doit être la logique d'un candidat à la franchise. Car réussir en franchise, c'est aussi et avant tout une aventure humaine et collective. Pour cela, il faut privilégier les preuves plutôt que les promesses avant de réaliser l'investissement de toute une vie.