



rezo, la lettre de la fédération française de la franchise

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE, POURQUOI PAS VOUS ?

UN ÉVÉNEMENT
ORGANISÉ PAR



fédération française de la franchise

**DU 9 AU 22 OCTOBRE 2017,
DES ENTREPRENEURS
PASSIONNÉS VOUS
DONNENT LES CLÉS
DE LEUR SUCCÈS !**

**CONFÉRENCES ET PORTES OUVERTES AVEC
DES FRANCHISÉS** DANS LES VILLES DE :

**Bordeaux, Clermont-Ferrand,
Dunkerque, Evreux, Lorient,
Lyon, Marseille, Meaux, Melun,
Metz, Montpellier, Nantes, Orléans,
Paris, Rennes, Toulouse, Tours**

Toutes les informations sur :
www.entreprendre-franchise.com

**UNE HUITIÈME ÉDITION POUR SUSCITER
L'ENVIE D'ENTREPRENDRE EN FRANCHISE !**





RDV aux prochains Entretiens de la franchise, le 22 novembre à Paris (14h/18h) pour approfondir ce thème !

SOMMAIRE

■ ÉVÉNEMENT FFF	Une opération à la fois nationale et locale !	3
■ LA UNE	Un tour de France organisé autour de conférences et portes ouvertes	4 à 7
■ BRÈVES	Actualités des adhérents	8 à 9
■ ÉVÉNEMENT FFF	Tandems franchiseur/franchisé	10-11
	De nombreux partenaires soutiennent l'opération	12-14
	Accompagner la réussite des créateurs	15
■ ET ENCORE	Zoom sur un concept adhérent - Agenda FFF	16

UNE OPÉRATION À LA FOIS NATIONALE ET LOCALE !

Entreprendre en franchise, Pourquoi pas vous, sera organisé cette année du 9 au 22 octobre. Un rendez-vous à ne pas manquer pour tous les porteurs de projets, candidats à la franchise ou profils en reconversion professionnelle, organisé autour de conférences en région et de portes ouvertes chez des ambassadeurs franchisés. C'est le moment d'envisager l'avenir avec la franchise ! BANQUE POPULAIRE, GROUPE CRÉDIT DU NORD, LA BANQUE POSTALE, FIDUCIAL, GAN ASSURANCES et la SIAGI soutiennent cette opération et apportent ainsi leurs expertises professionnelles pour accompagner les porteurs de projet en franchise. Le président de la FFF, Michel BOUREL, nous présente les points-clés de cette manifestation, qui constitue le deuxième temps fort de communication pour la FFF après le salon Franchise Expo Paris.



Michel BOUREL, Président de la FFF

Rezo : Pourquoi un événement grand public et en région dédié à la franchise ?

Michel BOUREL, Président de la FFF :

« La franchise est un modèle qui offre de nombreux avantages pour créer son entreprise, à commencer par un cadre rassurant pour les futurs entrepreneurs. En y dédiant un rendez-vous national dans les régions, nous permettons à la franchise de s'inviter directement là où sont les candidats à l'entrepreneuriat. Notre objectif est aussi de créer des vocations d'entreprendre chez des personnes qui souhaitent se reconvertir et leur démontrer qu'être chef d'entreprise n'est pas impossible ! ».

rezo : Qu'est-ce qui fait le succès de l'opération « Entreprendre en franchise : Pourquoi pas vous » ?

Michel BOUREL : « Le format, résolument accessible ! Gratuites, les conférences abordent les fondamentaux de la franchise dans un discours volontairement didactique et propice à l'échange. Grâce à nos partenaires BANQUE POPULAIRE, GROUPE CRÉDIT DU NORD, LA BANQUE POSTALE, FIDUCIAL, GAN ASSURANCES et la SIAGI, nous apportons des réponses aux questions bancaires, comptables, mais aussi dans le domaine de l'assurance et de la garantie des crédits. L'événement a aussi cette particularité de permettre au grand public de rencontrer des franchisés sur leur point de vente : idéal pour se rendre compte de la réalité du terrain et pour se nourrir de leur expérience d'entrepreneur. Un bon moyen de faire un premier pas vers la franchise... D'ailleurs chaque année, des projets naissent grâce à cette initiative ! ».

"Entreprendre en franchise, Pourquoi pas vous ?", du 9 au 22 octobre : www.entreprendre-franchise.com

BIENVENUE À LA FFF !



Agnès PARENT a rejoint la FFF en qualité de Responsable juridique, pôle franchise et commerce.

Elle aura notamment en charge la veille jurisprudentielle et législative au niveau français, européen et international ainsi que les services aux adhérents pour les questions juridiques.

email : a.parent@franchise-fff.com

UN TOUR DE FRANCE ORGANISÉ AUTOUR DE CONFÉRENCES ET PORTES OUVERTES

Le modèle de la franchise continue de séduire : parmi les Français désireux de créer leur entreprise, 48% envisagent de se lancer avec ce modèle. C'est dans ce contexte que s'inscrit la 8^{ème} édition de l'opération « Entreprendre en franchise, Pourquoi pas vous ? » présente dans 17 grandes villes de France du 9 au 22 octobre. Organisée par la Fédération française de la franchise, cette manifestation est l'occasion de faire découvrir en région les fondamentaux de la franchise à travers des conférences en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie, les communautés d'agglomération ou encore les mairies. C'est également l'opportunité pour le grand public de rencontrer des franchisés, directement dans leurs points de vente.*

Retrouvez la FFF et ses partenaires pour des conférences dans les villes suivantes :

LES 9 ET 10 OCTOBRE

- **à Marseille**

Organisé par la CCI Marseille Provence, la Fédération française de la franchise et Reed Expositions France, Top Franchise Méditerranée donne le coup d'envoi à « Entreprendre en franchise, Pourquoi pas vous ? ».

Ce salon est organisé autour de nombreuses conférences et une centaine d'exposants.

Lieu : Palais de la Bourse, 9 La Canebière
13000 Marseille
www.topfranchisemed.fr

LE 9 OCTOBRE

- **à Evreux**

Conférence de 14h00 à 17h00

Lieu : Halle des Expositions - 26 avenue du Maréchal Foch - 27000 Evreux.

Organisation en collaboration avec la CCI Portes de Normandie et l'Agglomération d'Evreux.

LE 10 OCTOBRE

- **à Toulouse**

Conférence de 17h00 à 19h30

Lieu : CCI Toulouse - 2 rue Alsace Lorraine - 31002 Toulouse.

Organisation en collaboration avec la CCI Toulouse.

- **à Paris**

Dans le cadre du salon « Parcours France »

Conférence de 13h45 à 14h30.

Lieu : Paris, Espace Champerret (Hall A)

LE 11 OCTOBRE

- **à Dunkerque**

Conférence de 9h30 à 13h00

Lieu : Communauté Urbaine de Dunkerque
Pertuis de la Marine - 59140 Dunkerque.

Organisation en collaboration avec la Communauté Urbaine de Dunkerque.

- **à Melun**

Conférence de 11h00 à 13h30

Lieu : L'Escale - Avenue de la 7^{ème} Division
Blindée Américaine - 77000 Melun.

Organisation en collaboration avec la ville de Melun et la Communauté d'Agglomération de Melun Val de Seine, dans le cadre du « RDV Création Entreprise et franchise ».

LE 12 OCTOBRE

- **à Montpellier**

Conférence de 18h30 à 21h00

Lieu : CCI ENTREPRISES - Zone aéroportuaire
Montpellier-Méditerranée - 34137 Maugio.

Organisation en collaboration avec la CCI Hérault.

**Enquête annuelle sur la Franchise 2016 – Banque Populaire/ FFF/CSA*



100 participants à la conférence à Toulouse en 2016 !

- **à Clermont-Ferrand**

Conférence de 17h30 à 20h30

Lieu : CCI Puy-de-Dôme

148 boulevard Lavoisier

63000 Clermont-Ferrand

Organisation en collaboration avec la CCI

Puy-de-Dôme.

LE 13 OCTOBRE

- **à Bordeaux**

Conférence de 9h00 à 12h00 à Bordeaux

Lieu : CCI Bordeaux

17 place de la Bourse - 33076 Bordeaux.

Organisation en collaboration avec la CCI

Bordeaux Gironde.

LE 16 OCTOBRE

- **à Lorient**

Conférence de 9h00 à 12h00

Lieu : CCI du Morbihan - 21 quai des Indes
56100 Lorient.

Organisation en collaboration avec la CCI
Morbihan.

- **à Meaux**

Conférence de 9h00 à 12h30.

De 14h00 à 16h00, un espace mini-salon sera organisé avec des franchiseurs et des partenaires locaux.

Lieu : Maison de l'Economie et de l'Emploi
12 boulevard Jean Rose - 77100 Meaux

Organisation en collaboration avec la Ville de
Meaux.

LES 16, 17 ET 18 OCTOBRE

- **à Rennes**

Conférences dans le cadre du salon
« Entreprendre dans l'Ouest » :

- **le 16 octobre de 16h45 à 17h30**

- **le 17 octobre de 11h00 à 11h45**

Lieu : Parc Expo Rennes Aéroport - Hall 5 -
La Haie Gautrais - 35170 Bruz.

www.entreprendre-ouest.fr



LE 17 OCTOBRE

- **à Tours**

Conférence de 9h00 à 12h00

Lieu : CCI Touraine - 4 bis rue Jules Favre -
37000 Tours.

Organisation en collaboration avec la CCI
Touraine.

- **à Metz**

Conférences :

- **De 9h30 à 10h30**

- **De 14h00 à 15h00**

Lieu : CCI Formation - 5 rue Jean-Antoine
Chaptal - 57070 Metz .

Les conférences sont organisées dans le
cadre du « Rendez-vous de la franchise » de
la CCI Moselle (9h/16h), en présence d'une
vingtaine d'enseignes.

LE 18 OCTOBRE

- **à Nantes**

Conférence de 18h00 à 21h00

Lieu : CCI Nantes St-Nazaire - 16 Quai
Ernest Renaud - 44105 Nantes.

Organisation en collaboration avec la CCI
Nantes St-Nazaire.

LE 19 OCTOBRE

- **à Lyon**

Dans le cadre du Franchise de Lyon.

De nombreuses conférences et exposants.

Lieu : Cité - Centre de Congrès - 50, quai
Charles de Gaulle - 69006 Lyon.

www.lyon-franchise.com

LE 20 OCTOBRE

- **à Orléans**

Conférence de 9h00 à 12h00

Lieu : CCI Loiret - 23 place du Martroi -
45000 Orléans.

Organisation en collaboration avec la CCI Loiret.



Rendez-vous incontournable de la franchise, Top Franchise Méditerranée se positionne comme l'événement ad hoc dans le sud de la France pour les personnes souhaitant se lancer dans l'aventure entrepreneuriale via une reconversion, une création ou le développement d'une entreprise.

Pour Sylvie Gaudy, directrice de Top Franchise Méditerranée, « *Ce salon est une véritable opportunité pour mettre en relation des enseignes en quête de profils pour se développer, et des futurs entrepreneurs désireux d'en connaître plus sur la franchise* ».

Véritable source d'informations, banquiers, experts, franchisés en activité

et franchiseurs se tiendront à disposition des visiteurs pour les conseiller, les aiguiller et évaluer la solidité de leurs projets. Une vingtaine de conférences et ateliers pratiques apporteront également des témoignages et informations concrètes aux porteurs de projets pour amorcer ou finaliser leur dossier. Nouveauté cette année : un focus sur la dynamisation des communes de la région PACA, Occitanie et Auvergne Rhône-Alpes avec un petit-déjeuner rencontre entre les représentants des collectivités du territoire et les franchiseurs.

Pour l'édition 2016, 120 exposants s'étaient déplacés pour présenter leurs offres clés en main à près de 3600 visiteurs intéressés par le modèle économique de la franchise, véritable levier pour la création d'entreprise et vecteur de reconversion professionnelle.

Pour plus d'information sur le salon, RDV sur www.topfranchisemed.fr



Le Forum Franchise de Lyon se déroulera le 19 octobre autour de nombreux exposants qui rencontreront les porteurs de projet en franchise. Des conférences et des ateliers seront proposés tout au long de la journée afin d'informer les visiteurs. www.lyon-franchise.com



"Entreprendre en franchise, Pourquoi pas vous ?" fera étape également aux salons Parcours France à Paris (www.parcoursfrance.com) et "Entreprendre dans l'ouest" à Rennes les 16,17 et 18 octobre (www.entreprendre-ouest.fr). ■



Edition 2016 du salon Top Franchise Méditerranée



contrat. Organisées en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie, les communautés d'agglomération ou les mairies de chaque ville participante, ces conférences ont pour ambition de répondre à toutes les interrogations des porteurs de projet et de créer un véritable temps d'échanges.

L'opération repose sur 2 axes complémentaires :

- **DES CONFÉRENCES « CLÉ EN MAIN » SUR LES FONDAMENTAUX DU MODÈLE**

- **DES RENCONTRES DIRECTEMENT DANS LES POINTS DE VENTE DES FRANCHISÉS**

Parce que se lancer en franchise est une aventure humaine et un vrai changement



Conférence organisée à Nantes en 2016

INFORMATIONS ADHÉRENTS

Adhérents FFF, adressez-nous l'actualité de votre enseigne !

Vos communiqués de presse sont à envoyer à
Stéphanie Morlan :
s.morlan@franchise-fff.com

La FFF présentera les fondamentaux de la franchise aux côtés de ses partenaires qui apporteront leur expertise bancaire, comptable, mais aussi dans le domaine de l'assurance et de la garantie des crédits.

Au cœur de la manifestation, les franchisés témoigneront de leur parcours, de leur activité quotidienne, ainsi que des avantages de l'entrepreneuriat en franchise. Egalement présents, des franchiseurs mettront en lumière les points forts du modèle, la transmission du savoir-faire et l'accompagnement prodigué aux franchisés tout au long du

de vie (74%*des franchisés étaient des anciens salariés), l'opération « Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ? » est placée sous le signe de la proximité et propose au grand public des portes ouvertes chez des franchisés prêts à témoigner de leur expérience d'entrepreneur, directement dans leur point de vente. **Quel meilleur ambassadeur qu'un franchisé en activité pour témoigner sur la franchise et sur la vie d'entrepreneur !**

*Enquête annuelle sur la Franchise 2016 – Banque Populaire/FFF/CSA

Domino's Pizza ouvre son 350^{ème} magasin en France.

L'enseigne a ouvert son 350^{ème} magasin à Mouvaux (59) entre Roubaix et Tourcoing. Depuis juillet 2016, ce ne sont pas moins de 55 nouveaux points de vente qui ont ouvert leurs portes avec un rythme moyen d'ouverture de 4 magasins par mois. Pour Bart DE VREESE, Directeur Général de Domino's Pizza France, *"Le nombre important d'ouvertures enregistrées ces derniers mois témoigne de la forte attractivité de Domino's Pizza. Beaucoup de nos franchisés n'hésitent pas à ouvrir de nouveaux magasins après une première aventure entrepreneuriale réussie. Nombreux sont également nos collaborateurs qui, séduits par l'enseigne, son dynamisme, sa communication, la qualité de ses produits, souhaitent devenir leur propre patron. Ils contribuent ainsi à renforcer notre position sur le secteur"*. La quasi-totalité des nouveaux points de vente Domino's implantés dans les centres-villes ont adopté le concept « Urban » à base de bois et de

briques rouges ; un concept qui grâce à sa façade largement ouverte offre la possibilité aux consommateurs d'assister à la conception de leurs pizzas. Soucieux de l'impact et de la bonne intégration en zone urbaine de ses nouveaux magasins, Domino's Pizza s'est engagée depuis plusieurs mois dans la voie de l'éco-responsabilité. Les nouveaux magasins sont équipés de scooters ou de vélos électriques afin de réduire l'empreinte carbone et les nuisances sonores inhérentes aux métiers de livraison.



Le Groupe Le Duff va ouvrir 2000 restaurants dans le monde en franchise.

Le Groupe Le Duff accélère son développement en Asie et en Amérique du Nord. François Xavier COLAS, président de Brioche Dorée Asie a ainsi signé ces trois dernières années des contrats de franchise pour l'ouverture de 750 café-boulangeries en Corée, Chine et Japon. Le dernier établissement a ouvert le 15 août à Hong-Kong.

LA FFF EN RÉGIONS



RENCONTRES ENTRE-
PRENEURS A CHARTRES :
Le jeudi 16 novembre
2017.

La FFF y sera avec un
stand.

www.entrepreneurs.fr

FORUM ENTREPRENDRE
EN VIENNE DE POITIERS :
Le jeudi 30 novembre
2017.

La FFF y sera avec un
stand.

www.forum-entreprendre86.fr



Inauguration du magasin de Mouvaux



Brioche Dorée a également signé un partenariat à New Delhi avec le groupe HALDIRAM (Haldiram Etnic Group) pour l'ouverture de 50 Brioche Dorée dans la capitale indienne. Le groupe concentre son développement sur ses marques Brioche Dorée, La Madeleine et Del Arte. « *Porteuses d'un art de vivre, nos marques connaissent un succès grandissant dans le monde* », déclare Louis LE DUFF, le président fondateur de l'entreprise. « *Nous devons nous concentrer sur notre cœur de métier. Nous avons quarante ans d'expérience dans la restauration française et méditerranéenne, notre savoir-faire culinaire est devenu notre ADN* », poursuit-il.



Point de vente Brioche Dorée



Repar'stores étend son activité !

Repar'stores, spécialisé dans la réparation et la modernisation de stores et de volets roulants, a élargi son savoir-faire à la pose et au remplacement des stores intérieurs. Une nouvelle activité qui vient compléter l'offre actuellement proposée. Les franchisés Repar'stores ont été formés et peuvent dorénavant intervenir pour la pose et le remplacement de tous les types de stores intérieurs : enrouleur (60% des ventes), rouleau « jour/nuit », vénitien (27%), store à bandes verticales (5%), plissé (3%) et enfin bateau (2%).



Carrément Fleurs ouvre un deuxième magasin en Gironde.

Nicolas JARDONNET, déjà propriétaire du premier magasin de ce département à Eysines, devient donc multi-franchisé de l'enseigne, avec l'ouverture le 7 septembre dernier à Sainte-Eulalie. Fort du succès de son premier point de vente et conscient du potentiel de la zone, le franchisé a décidé d'entre-

prendre un développement en multi-franchise afin d'optimiser les compétences acquises et de profiter des opportunités d'expansion existantes. Ce nouveau point de vente a d'ores et déjà permis la création de 5 emplois. « *La vente de fleurs est un secteur qui a toujours le vent en poupe, il existe en effet des fleurs pour tous les budgets. Je profite donc des opportunités de ce marché porteur pour développer mes activités* » explique le multi-franchisé. Preuve de la bonne santé de l'enseigne et de la dynamique qui y règne, Carrément Fleurs compte actuellement 7 multi-franchisés qui détiennent, à eux seuls, 16 points de vente du réseau.



ERA Immobilier partenaire de " The Voice Kids " pour la 2^{ème} année consécutive.

La quatrième saison de " The Voice Kids " diffusée sur TF1, a été pour la deuxième fois sponsorisée par ERA Immobilier. Le réseau de franchise d'agences immobilières a proposé cette année un jeu

concours afin de faire gagner des places VIP pour la finale de l'émission, qui s'est tenue le 15 septembre dernier. " The Voice Kids " rassemble des millions de téléspectateurs. Une occasion idéale pour ERA Immobilier d'avoir une belle visibilité auprès d'eux. Le moment précédant le prime time du samedi soir a été ponctué, comme l'an dernier, par la " minute papillon ", une courte vidéo décalée, mettant en scène François Gagnon, le Président de ERA France et ERA Europe, reconnaissable à son fameux nœud papillon ! Proposer un cadre convivial et agréable dans lequel une famille puisse s'épanouir, est le cœur de métier de ERA Immobilier. Plus que des logements, le réseau propose aux parents ainsi qu'à leur(s) enfant(s) un foyer. Ce partenariat renouvelé constitue ainsi une suite logique en phase avec l'émission qui met en lumière les jeunes talents et prône le dépassement de soi, le challenge dans une ambiance toujours chaleureuse.

TANDEMS FRANCHISEUR / FRANCHISÉ !

La franchise est un modèle entrepreneurial qui repose sur la collaboration entre deux entrepreneurs, le franchiseur et le franchisé. Pour que cette relation soit réussie, de nombreux ingrédients s'avèrent nécessaires. Un futur franchisé recherchera, entre autres, des valeurs communes avec son franchiseur, lui permettant d'envisager l'avenir d'une manière commune et sereine ! Témoignages et conseils de deux enseignes adhérentes à la FFF et participant à "Entreprendre en franchise, Pourquoi pas vous ?" .

MAMAN ET ENTREPRENEUSE !



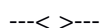
Témoignage de Karine MORALI, franchisée L'ONGLERIE :

« Je viens du secteur de l'assurance et à 45 ans, j'ai eu envie de me lancer dans l'entrepreneuriat mais en franchise car pour moi c'était un gage de service, une part de risque limité et la garantie de conseils en back office en cas de besoin. Maman de 7 enfants lorsque je me suis lancée, ce fut une décision prise à deux avec mon conjoint. Aujourd'hui, je peux dire que j'ai gagné en assurance et en épanouissement personnel.»

QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA FRANCHISE ?

« Ouvrir une boutique en franchise est pour moi la garantie de s'entourer d'une équipe professionnelle qui vous assiste dans toutes les étapes de la création (ou de la reprise), de la recherche du local à celui du financement, puis tout au long de l'exploitation par un suivi commercial et marketing régulier. Au quotidien il s'agit d'une vraie aventure en tandem où le franchisé bénéficie de l'expérience et de l'expertise de son franchiseur : concrètement, dans mon cas les fleurs sont livrées chaque matin en boutique. La sélection des fournisseurs, le choix des variétés, la qualité des roses, la négociation des prix, l'organisation de la logistique sont directement gérés par la centrale d'achats sans que le franchisé n'ait à se déplacer à Rungis. Il en est de même pour les produits dérivés, les contenants ou le packaging. Faire le choix de la franchise, c'est faire le choix d'une véritable relation de partenariat vertueuse ».

CARINE TOUR, franchisée AU NOM DE LA ROSE.



QUELLE EST LA RECETTE D'UNE RELATION FRANCHISÉ/FRANCHISEUR RÉUSSIE ?

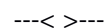
« L'échange est le maître mot d'une relation franchisé/franchiseur réussie. La communication avec nos franchisés



Benjamin LAMBLIN/AU NOM DE LA ROSE

est primordiale pour assurer une relation sereine. Nos commerciaux en sont les piliers car ils portent la stratégie de l'enseigne et font le lien avec le franchiseur. Chaque réseau favorise à sa manière cet échange essentiel : nous avons un comité d'enseigne, constitué de 5 franchisés, qui collaborent avec nous sur les sujets structurants de la marque pour bâtir la stratégie et relayer l'information au réseau. Une enquête de satisfaction mensuelle est envoyée à nos franchisés pour ajuster nos préconisations ».

BENJAMIN LAMBLIN, Directeur commercial, AU NOM DE LA ROSE.



QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À UN CANDIDAT À LA FRANCHISE ?

« Choisissez votre franchiseur comme un partenaire, c'est lui qui va vous aider à installer votre « rampe de lancement », la confiance doit être mutuelle, tout en gardant à l'idée que la confiance n'exclut pas le contrôle. Renseignez-





Stéphane GUEGAN, AQUILA RH

vous donc chez les nouveaux franchisés et les plus anciens, pour avoir suffisamment de recul. Contactez Pôle Emploi et votre CCI pour leur faire part de votre projet car les aides sont intéressantes pour les créateurs d'entreprise. Ne négligez pas l'avis de votre entourage proche qui doit valider le projet, et ne rejetez pas leurs critiques, au contraire, elles vous aideront à construire votre projet. Votre business plan doit être réaliste, montez votre projet avec des professionnels (cabinet comptable, avocat d'affaires). Si vous sous-traitez certaines tâches, vous devez les comprendre ou vous les faire expliquer, c'est vous le futur chef d'entreprise.»

**STÉPHANE GUEGAN, franchisé
AQUILA RH**

COMMENT BIEN CHOISIR SON FRANCHISEUR ?

« Pour bien choisir son franchiseur, il faut avant tout faire le choix d'un métier qui vous épanouira au quotidien. Par ailleurs, le candidat à la franchise doit veiller à opter pour un concept dont la viabilité et la rentabilité ne font aucun doute. Pour cela, rien de plus fiable que de rencontrer plusieurs franchisés du réseau. Sur l'ensemble des secteurs couverts par la franchise, l'environnement peut s'avérer particulièrement concurrentiel et il faut préférer selon moi un franchiseur visionnaire, qui saura faire évoluer le concept avec le marché. Enfin, la franchise est un système qui repose sur les échanges humains, il faut donc choisir son futur franchiseur comme un véritable allié de sa nouvelle vie d'entrepreneur, s'assurer de partager les mêmes valeurs, de pouvoir établir une relation de confiance forte avec lui. »

**RÉMY SULTAN, Co-Président du
groupe ALPHYR - AQUILA RH**



ACADÉMIE DE LA FRANCHISE



Encore des places disponibles pour les formations :

- Devenir franchisé (1 jour) : 24 novembre
- Créer et développer son réseau de franchise (3 jours) : 4, 5 et 6 décembre
- Le droit de la franchise (1 jour) : 16 octobre
- Développer son réseau à l'international (1 jour) : 6 novembre
- Comprendre les comptes annuels des franchisés (1 jour) : 21 novembre

• Animer et gérer les franchisés dans des situations difficiles (2 jours) : 7 et 8 décembre

Retrouvez l'ensemble des dates sur notre site internet dédié : www.formation-franchise.com

Contact et inscriptions :

Rose Marie MOINS
r.m.moins@franchise-fff.com
T. 01 53 75 22 25

Boris FLECHE
b.fleche@franchise-fff.com
T. 01 53 75 22 25

DE NOMBREUX PARTENAIRES SOUTIENNENT L'OPÉRATION...

BANQUE POPULAIRE, GROUPE CRÉDIT DU NORD, LA BANQUE POSTALE, FIDUCIAL, GAN ASSURANCES et la SIAGI soutiennent cette opération et apportent ainsi leurs expertises professionnelles pour accompagner les porteurs de projet en franchise. Ils prennent la parole pour nous apporter conseils et expertises sur la création d'entreprise en franchise.

THE PLACE TO BE !

22 NOVEMBRE :

LES ENTRETIENS
DE LA FRANCHISE



“LES RÉSEAUX DE FRANCHISE DOIVENT-ILS CRAINDRE L'ES-SOR DE LA CONSOMMATION COLLABORATIVE ?”...

sera le thème des prochains Entretiens de la franchise, organisés au Palais Brongniart le 22 novembre de 14h à 18h. Une après-midi qui permettra de présenter les résultats de la recherche scientifique 2016/2017, réalisée par le CERGAM, Aix-Marseille Université, et mandatée par le Comité scientifique de la FFF. Inscriptions auprès de info@franchise-fff.com

L'opération est placée sous le parrainage du ministère de l'Economie et des Finances. Des partenaires institutionnels (CCI Entreprendre, le MEDEF, Agence France Entrepreneur, APEC), des associations d'accompagnement et de sensibilisation à l'entrepreneuriat (Réseau Entreprendre, 100 000 entrepreneurs, Moovjee), le Club des Managers de Centre-Ville et la Fête des entreprises « J'aime ma boîte », des médias (L'Express, RTL, Franchise Magazine, L'Officiel de la franchise), ainsi que les salons Franchise Expo Paris, Top Franchise Méditerranée, Parcours France, Entreprendre dans l'ouest et le Forum Franchise de Lyon sont présents aux côtés de la FFF dans cette opération. Sont associés également, L'Observatoire de la franchise, Toute la Franchise ainsi que la Journée du Commerce de Proximité et l'initiative à vocation sociale “Monte ta franchise”.

Nos partenaires témoignent...

FLORENCE SOUBEYRAN, Responsable commerce et franchise, BANQUE POPULAIRE - BPCE.

« La franchise est un modèle économique performant car il permet à un indépendant d'entreprendre plus sereinement et d'optimiser ses chances de succès car il bénéficie du savoir-faire et de l'accompagnement de l'enseigne. Ce modèle permet au franchisé de réitérer un concept éprouvé dont la rentabilité a été prouvée. Le franchisé va bénéficier de la

transmission d'un savoir-faire spécifique au cours de la formation initiale, de la puissance de la marque, des services apportés par l'enseigne, de sa dynamique d'innovation et enfin de l'intelligence collective qui fait la force d'un bon réseau de franchise. Car, outre un concept pertinent, rentable, en constante évolution, c'est la qualité des rapports humains qui permet la réussite de tous. »

---< >---

CAROLINE LUCAS, Directrice franchise et commerce associé, GROUPE CRÉDIT DU NORD.

« L'entrepreneur qui se lance en franchise est accompagné par le franchiseur à toutes les étapes de son projet. Le franchiseur assiste le futur franchisé dans ses démarches avant la création de l'entreprise, en étant présent à l'ouverture du point de vente et bien sûr après et pendant toute la durée de vie du contrat. Le franchisé n'est jamais seul et profite de nombreuses occasions de partage et d'échange avec le franchiseur et les autres franchisés. L'entrepreneur bénéficie ainsi des forces du réseau existant, de la marque, du savoir-faire et du concept tout en gardant son indépendance et son autonomie dans les prises de décision et de gestion de son entreprise. Autant d'atouts qui poussent de nombreux salariés à se lancer en franchise. »

HÉLÈNE PLA, Responsable pôle franchise, Direction du marché des professionnels, LA BANQUE POSTALE.

« La franchise est avant tout un projet entrepreneurial qui génère beaucoup d'investissement notamment dans les premiers temps, donc le franchisé doit avoir une affinité sincère avec le secteur vers lequel il se dirige. La franchise est un modèle économique dans lequel on partage les mêmes intérêts. Pour que la relation fonctionne, le franchisé, bien qu'indépendant, doit faire preuve d'adaptabilité et reproduira fidèlement un concept qui a fait ses preuves, en appliquant le savoir-faire dispensé par le franchiseur (formation, accompagnement...). Il choisira un franchiseur en adéquation avec ses valeurs. Enfin, il faut avoir conscience que la création d'entreprise en franchise demande une disponibilité comprise et acceptée par l'entourage familial. »

---< >---

ÉRIC LUC, Directeur des relations extérieures, FIDUCIAL.

« Avec plus de 100 nouveaux concepts de franchise par an, ce mode de commerce organisé, partagé entre un entrepreneur indépendant et un réseau, offre de multiples avantages très attractifs pour des candidats à la franchise mais la plupart ont du mal à se projeter, par manque d'information et d'expérience. Avant de se lancer, le futur franchisé doit bien réfléchir afin de faire le bon choix du secteur d'activité, se documenter pour « tester son futur franchiseur », s'entourer d'experts afin d'être bien conseillé, mais au final, c'est lui seul qui décidera de concrétiser son projet. Efficace, éprouvée et rassurante grâce à son cadre structuré, la franchise est un véritable accélérateur de réussite pour le futur entrepreneur. »

ÉRIC LIEVIN, Responsable des partenariats franchise et démarches affinitaires, GAN ASSURANCES.

« Se lancer en franchise, c'est parier sur un modèle économique ayant fait ses preuves. L'entrepreneur s'appuie sur un concept qui a déjà démontré son succès. Le franchisé a la chance de disposer dès son lancement d'un savoir-faire, d'un accompagnement et de la force d'un réseau existant. Il envisage ainsi la création de son entreprise de façon plus sereine. Les réseaux de franchise couvrent des secteurs variés et innovants qui s'adressent à tous les profils de porteurs de projet. L'expertise et l'accompagnement des têtes de réseaux envers leurs franchisés ont permis de faire progresser et de démocratiser ce modèle entrepreneurial. Résolument, la franchise se révèle être un formidable outil de reconversion pour tous ».

---< >---

ALAIN REY, Responsable franchise et commerce associé, SIAGI.

« Il est tout à fait possible de se lancer aujourd'hui en franchise même avec une mise de fonds inférieure à 10 000 euros dans des secteurs comme celui des services à la personne par exemple. A l'inverse, il est nécessaire de disposer de plusieurs centaines de milliers d'euros sur des projets de grande envergure pour répondre à l'exigence légitime de certains réseaux de franchise. Les différences s'expliquent souvent du fait que les outils pour démarrer l'activité sont différents selon le réseau de franchise. Le modèle entrepreneurial en franchise est ouvert à tout candidat, quelque soit son profil et sa capacité financière. Ce qui est important : avoir un projet cohérent, des investissements bien dimensionnés et un niveau de trésorerie adapté au démarrage de l'activité. »

RUBANS DE LA FRANCHISE



Organisés depuis 1987 par la FFF, les Rubans de la franchise distinguent tous les deux ans les franchisés, franchiseurs et partenaires de la franchise méritants.

Le jury se réunira courant octobre. La remise des distinctions aura lieu à Paris le 22 novembre prochain à 19h.

Réservez votre soirée !
info@franchise-fff.com



ENTREPRENDRE À MOINS DE 30 ANS !



Témoignage de Baptiste DUBOIS, franchisé MEMPHIS :

« Je me suis lancé en franchise à 26 ans. J'ai commencé comme employé dans la grande distribution et j'ai ensuite gravi les échelons. Manageur d'équipes de plus en plus grandes, l'esprit entrepreneurial m'a gagné mais je n'avais pas les fonds nécessaires pour investir dans la distribution en franchise. Je me suis alors intéressé au secteur dynamique de la restauration et j'ai fait le choix de Memphis car c'est une enseigne jeune et son fondateur a un parcours qui faisait écho au mien : autodidacte et ambitieux ».

Trois questions à Tristan THOMAS, éditeur délégué de L'Express.

rezo : Pourquoi un tel attachement de L'Express à la cause de l'entrepreneuriat ?

Tristan THOMAS : « La vocation de L'Express est d'accompagner les changements à l'œuvre dans nos sociétés, avec toujours une longueur d'avance. Ce fut vrai dans le passé, c'est encore vrai face aux défis du XXI^e siècle. Notre vision de l'avenir est positive, ouverte sur le monde et soutenant les initiatives de ceux qui veulent faire bouger les choses. Et cela s'applique à l'initiative entrepreneuriale ! Nous sommes convaincus que les clés de la croissance en France – et, au-delà, du bien-être général – passent par un développement de l'entrepreneuriat. C'est le sens de notre dernier hors-série, paru ce mois-ci, qui proclame en Une « Devenez entrepreneur » : l'idée n'est pas de tomber dans l'optimisme béat de « la start up attitude », qui ne correspond pas toujours à la réalité de l'entreprise, mais de montrer que si l'on fait « bouger sa vie », on fait aussi bouger le monde ».

rezo : En quoi la franchise est une solution privilégiée pour entreprendre ?

Tristan THOMAS : « Il y a d'abord la réalité des chiffres ! Depuis 12 ans, le nombre de franchisés a presque doublé. Le chiffre d'affaires croît de manière soutenue, sur un rythme supérieur à celui de l'économie française. La franchise présente donc davantage de garanties que d'autres modes d'entrepreneuriat, et il est naturel que L'Express en souligne le potentiel. Sur le fond, on voit que le

modèle de la franchise est remarquablement adapté aux défis du commerce en 2017 : le défi de l'innovation par exemple, comme l'illustre la diversité des nouveaux concepts. Le partage d'expériences au sein d'un réseau permet d'identifier les bonnes pratiques, de faire circuler et de tester les innovations sur le terrain. Le défi de l'e-commerce, également : seul, un magasin classique est fragilisé face à la concurrence d'Internet ; ensemble, les franchisés d'une enseigne peuvent déployer une stratégie web dans l'intérêt des magasins ».

rezo : Pourquoi L'Express est-il partenaire de la Quinzaine pour Entreprendre en Franchise ?

Tristan THOMAS : « L'Express est partenaire des initiatives qui donnent envie d'entreprendre et apportent des solutions concrètes pour se lancer. La Quinzaine s'inscrit dans cette volonté ; elle montre comment la franchise est un puissant facteur de mobilité : pour ceux qui veulent réorienter leur carrière, changer de secteur, quitter la capitale... Nous présentons à cette occasion notre « Guide complet de la franchise », un rendez-vous annuel. Au même moment, nous publions le hors-série « Quitter Paris », qui accorde une large place à la création d'entreprise et au commerce associé. Alors que la quinzaine touchera à sa fin, L'Express sera déjà projeté dans la préparation de ses « Coups de cœur de la franchise », qui récompensent les enseignes les plus méritantes en terme de développement et d'animation du réseau. Partout et toute l'année, L'Express souhaite être une source complète d'information.



ACCOMPAGNER LA RÉUSSITE DES CRÉATEURS

Réseau Entreprendre est une communauté de plus de 14 000 entrepreneurs, dont l'unique finalité est d'accompagner vers la réussite les créateurs, repreneurs et développeurs d'entreprises à potentiel de création d'emplois. À nouveau partenaire de l'opération "Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?", sa Directrice générale, Frédérique Jeske, nous présente les missions principales de l'association.



Nos résultats démontrent l'importance à ne pas rester seul lorsque l'on entreprend, puisque 93% des entreprises lauréates Réseau Entreprendre sont toujours en activité 3 ans après leur création, indique Frédérique Jeske, alors qu'en moyenne malheureusement, une entreprise sur deux en France ne survit pas après 3 ans.

Nous apportons bien entendu à ces entrepreneurs une aide au financement de leur projet, sous forme de prêts d'honneur qui permettent de garantir l'obtention des financements bancaires nécessaires, ainsi qu'une mise en réseau au sein de l'écosystème entrepreneurial local, national et international. Mais l'essentiel est que nous apportons aux entrepreneurs l'écoute, l'échange et la confiance ! Chez Réseau Entreprendre, nous avons en effet la conviction qu'un chef d'entreprise entouré par ses pairs est un chef d'entreprise qui a plus de chance de réussir. Ainsi, le cœur de notre accompagnement, c'est un véritable mentorat réalisé par les membres de notre communauté, des chefs d'entreprise expérimentés, qui ont connu la réussite et la croissance. Ce modèle

d'accompagnement par les pairs et les méthodes de suivi que nous avons développées sont aujourd'hui mis en œuvre dans 10 pays, et dans 120 implantations locales (dont 84 en France).

Trois parcours d'accompagnement sont proposés, en fonction du stade de maturité de l'entreprise : Start pour appréhender son nouveau statut de chef d'entreprise, Booster pour passer un cap de développement significatif de sa TPE et Ambition pour changer d'échelle et doubler son activité. Nos associations accueillent également de nombreux franchisés, ainsi que des créateurs de nouvelles franchises, souvent fortement créatrices d'emplois et de richesses.

Réseau Entreprendre a la fierté d'avoir accompagné plus de 10 000 lauréats en France depuis sa création, dont de nombreuses réussites emblématiques comme Michel & Augustin !»

Témoignage de Frédérique Jeske, Directrice générale de Réseau Entreprendre.

www.reseau-entreprendre.org ■

RECONVERSION À 360° !



Témoignage de Charles DERRE, franchisé PITAYA :

« J'étais auparavant ostéopathe, j'adorais mon métier. Mais au bout de deux ans, j'ai ressenti un besoin de challenge avec un quotidien qui bouge plus. Je n'ai pas fait d'étude de commerce ou de management et la franchise m'est apparue comme une évidence. En effet, on fait le pari sécurisant d'utiliser un concept qui a fait ses preuves avec, à la clé, une formation complète pour accompagner ce changement de vie. J'avais déjà une expérience dans la restauration et rapidement le concept innovant de Pitaya m'a séduit. Enfin, la rencontre avec le fondateur du réseau a été un coup de cœur humain » .



■ ■ ■ ZOOM : UN ADHÉRENT FFF, UN CONCEPT

LA BOUCHERIE



■ ■ ■ AGENDA FFF

OCTOBRE 2017

3 octobre

Atelier Optimiser la gestion immobilière de son réseau

9 et 10 octobre

Salon Top Franchise Méditerranée à Marseille



NOVEMBRE 2017

6 novembre

Verre de la franchise

7 novembre

Réunion d'information/présentation de la FFF et ses services

8 novembre

Réunion animateurs et directeurs de réseaux

22 novembre

Les Entretiens de la franchise
Les Rubans de la franchise

23 novembre

Atelier Financement des franchisés

28 novembre

Comité de dialogue franchiseurs/franchisés

29 novembre

Conseil d'administration

29 novembre

Cercle des dirigeants de la franchise

30 novembre

Réunion plénière du Collège des experts

DÉCEMBRE 2017

7 décembre

Conférence juridique

