

[Parmi les experts cités]

Catherine Rousselot,
directrice marketing et communication
chez Reed Expositions.



Samuel Burner,
responsable éditorial
à l'Observatoire de
la franchise.



RECHERCHER LES INFORMATIONS PERTINENTES

Bien comprendre le fonctionnement de la franchise, comparer deux réseaux, tirer parti d'un salon... Astuces et références pour devenir un candidat averti.

Par Myriam Greuter

Concept, savoir-faire, DIP, devoirs du franchiseur, obligations du franchisé... : comment s'y retrouver ? Avant toute chose, direction Internet pour comprendre les modalités de ce type de commerce. Les rubriques pratiques de la Fédération française de la franchise, de l'Observatoire de la franchise ou du bimestriel *Franchise Magazine* vous en expliqueront le b.a.-ba (voir adresses page 56). « Consultez aussi les sites d'avocats spécialisés, par exemple, ceux des cabinets D, M & D et Simon Associés : ils sont riches d'analyses », conseille Samuel Burner, res-

pensable éditorial à l'Observatoire de la franchise. Et plongez-vous dans *Franchise : le guide complet 2010*, de Dominique Piailot et Valérie Froger (éd. L'Ex-

Étudiez les perspectives du marché via la presse professionnelle

press), un livre qui vous suivra durant toute votre vie de franchisé, du choix du réseau jusqu'à la cession de votre unité - témoignages et conseils à l'appui.

Parce qu'un franchisé est avant tout un chef d'entreprise, il est par ailleurs indispensable que vous vous renseigniez sur la meilleure manière de monter et de faire prospérer votre affaire.

Pensez à contacter l'Agence pour la création d'entreprise (www.apce.com). Lisez *L'Entreprise* ou *Commerce Magazine*, rendez-vous sur les salons dédiés au sujet, suivez les formations des chambres de commerce et n'hésitez pas à vous

faire accompagner par une boutique de gestion durant le montage de votre projet (www.boutiques-de-gestion.com).

Ciblez ensuite un ou deux secteurs de prédilection et informez-vous des perspectives du marché via la presse professionnelle. Votre attirance se confirme ? Il ne reste plus qu'à choisir le réseau adapté à vos critères. Plusieurs sites rensei-

gnent sur les concepts, exigences et caractéristiques des franchiseurs. Tenez à jour un tableau comparatif des enseignes qui vous séduisent et croisez vos sources.

Les sites des franchiseurs sont souvent assez pauvres en informations détaillées. Une astuce : allez faire un tour à la rubrique presse : vous y trouverez des articles, voire des reportages télé ou radio.

Allez sur le terrain

Observez l'activité des points de vente du réseau, et interrogez les franchisés. Les enquêtes du site www.lindicateurdelafanchise.fr, qui mesurent la satisfaction des franchisés quant à l'accompagnement par le réseau et à leurs résultats financiers, sont également instructives (mais payantes). Afin d'en savoir plus sur les pratiques et la santé d'une enseigne, adhérente ou non à la FFF, n'hésitez pas non plus à questionner la fédération. >>>



>>> Pour rencontrer les responsables des franchises qui vous attirent a priori, mais aussi pour découvrir des concepts, parfois dans des domaines d'activité auxquels vous n'auriez pas songé, rien de tel que les salons. Si vous avez fermement arrêté le choix de votre secteur, sachez que les manifestations spécialisées (salon du sandwich, de la lingerie...) proposent souvent des stands et des débats autour de la franchise. « À Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Rennes ou encore Marseille, relève Samuel Burner, certaines chambres de commerce particulièrement dynamiques organisent des journées

pluri, entraînez-vous à présenter votre parcours, votre profil et vos motivations, comme vous le ferez avec le franchiseur. Sur le site du salon, commandez votre badge à l'avance pour éviter les files d'attente et, « afin de ne rien oublier et d'aller à l'essentiel, préparez votre parcours, recommandez Catherine Rousselot, directrice marketing et communication chez Reed Expositions, l'organisateur de Franchise Expo : listez les exposants qui vous intéressent et les conférences auxquelles vous voulez assister ». Très complètes, les fiches des franchiseurs présents sur le

salon indiquent leurs coordonnées : prenez rendez-vous ! Preuve de motivation, cette démarche vous assure aussi un tête-à-tête avec l'exposant. « Ménagez-vous cependant la possibilité de découvrir des concepts en ne surchargeant pas votre agenda », ajoute la spécialiste.

Pour Franchise Expo, prévoyez un jour et demi de visite (une demi-journée suffit pour une manifestation moindre). « Le dimanche est propice aux venues en couple ou en famille ; le lundi attire plutôt les commerçants ; le mardi et le mercredi, les cadres », observe Catherine Rousselot. Arrivez dès l'ouverture, car des conférences en entretiens avec les exposants, la journée passe vite. Ayez une tenue soignée, apportez cartes de visite, CV et petit état des lieux financier : « Cela vous aidera à être concis, à ne rien oublier et à convaincre les

Entraînez-vous à présenter votre parcours, votre profil et vos motivations

de rencontre, avec des conférences et la présence d'enseignes. » Les salons dédiés à la franchise sont nombreux (un calendrier international est disponible sur www.franchisekey.com, à la rubrique « informations »). En France, les salons Top Franchise Méditerranée et surtout Franchise Expo Paris (voir encadré ci-contre) satisferont votre curiosité.

Exploitez les ressources d'un salon

Encore faut-il profiter à plein de la manifestation. Face à un proche ou à votre conseiller em-



Manifestation

Franchise Expo Paris 2010

Du dimanche 14 au mercredi 17 mars, le plus grand salon européen de la franchise réunira quelque 450 réseaux. Cette année, le Maroc est l'invité d'honneur. Autres points forts du salon : un village du créateur d'entreprise, avec des conférences et débats sur les questions pratiques que se pose tout futur entrepreneur ; un espace consulting, pour interroger gratuitement des experts (banquier, juriste, comptable, spécialiste de la franchise ou de la reprise d'entreprise...) ; une « école de la franchise » avec des exposés biquotidiens, pour apprendre en une heure et demie le b.a.-ba de la franchise ; et des conférences « paroles de franchisés », afin de profiter du témoignage et des conseils de ceux qui, avant vous, se sont lancés dans l'aventure.

Toutes les infos sur www.franchiseparis.com

franchiseurs. Dans ces métiers de commerce, savoir se vendre est essentiel ! »

Répondez sans détour

Pour retenir l'attention d'un exposant, rien de tel que de se montrer avenant, au fait de ce qu'est la franchise et du concept élaboré par le réseau. Posez des questions complémentaires et répondez aux demandes sans détours : la confiance est primor-

diale entre deux futurs partenaires potentiels. La venue de votre conjoint prouvera qu'il est, lui aussi, acquis au projet.

Après le salon, « mettez à plat toutes les informations que vous avez glanées, consultez banquier et expert-comptable, refaites un tour des franchisés », conseille Catherine Rousselot. À votre initiative ou sur celle du franchiseur, il sera alors temps de vous revoir pour poursuivre le processus de sélection réciproque. ●

Trois sites à mettre dans vos favoris

■ www.franchise-fff.com

Pour savoir pourquoi et comment l'on devient franchisé, consultez la rubrique « ressources » du site de la Fédération française de la franchise. Allez ensuite voir quels réseaux sont adhérents à la FFF (un gage de sérieux).

■ www.observatoiredefracfranchise.fr

1 761 fiches sur les réseaux à portée de clic ! Classées par secteur, ville, ou selon le budget, les descriptions sont complétées par des articles de fond et d'actualité.

■ www.franchise-magazine.com

Disponible en version papier ou numérique, ce bimestriel publie entretiens et enquêtes. Sur son site, un annuaire de la franchise et du commerce associé recense plus d'un millier de réseaux.