



# LA FRANCHISE, POUR DEVENIR SON PROPRE PATRON

La 37<sup>e</sup> édition du plus grand salon\* dédié à la franchise ouvre ses portes du 25 au 28 mars au parc d'Exposition de la Porte de Versailles à Paris. À l'heure où plus de deux français sur trois aspirent à changer de carrière, Franchise Expo Paris s'inscrit comme le lieu idéal pour tout celui qui désire se lancer dans l'aventure entrepreneuriale avec, à la clé, la certitude de bénéficier d'un accompagnement rassurant et stimulant. Coup de projecteur.

\* 443 enseignes, 10 secteurs d'activité : Restauration & Hôtellerie, Commerce & Distribution Alimentaire, Commerces spécialisés, Beauté, Santé, Remise en Forme, Mode, Équipement de la personne, Décoration et Équipement de la Maison, Services aux particuliers et aux entreprises, une centaine de 100 conférences et ateliers. Infos : <https://www.franchiseexpo.com/>

Concrétiser son envie d'entreprendre grâce à la franchise : voilà un défi des plus captivants que beaucoup atteignent d'ailleurs avec succès. Aujourd'hui, le marché de la franchise, qui totalise un chiffre d'affaires de 57 milliards d'euros, occupe une place considérable au sein de l'économie française, brasant une kyrielle de secteurs d'activité. Outil de reconversion idéal pour certains, solution adéquate pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale pour d'autres, la création d'entreprise en franchise a incontestablement le vent en poupe. Un chiffre corrobore ce constat. Parmi les Français souhaitant créer leur entreprise, 44 % envisagent de le faire sous le modèle de la franchise, d'après

la 14<sup>e</sup> enquête annuelle de l'Enquête de la Franchise.

#### Un modèle qui rassure

Les raisons de cet engouement résident en premier lieu dans le fait que le modèle de la franchise dévoile un aspect rassurant : d'après une étude réalisée sur internet par CSA, 76% des franchisés estiment être mieux armés face à la conjoncture qu'un commerçant isolé. « Le dispositif de la franchise présente pour les entrepreneurs le triple avantage de l'accompagnement et de l'autonomie tout en maîtrisant ses risques », précise Sylvie Gaudy, directrice de la division Franchise chez Reed Expositions, entité qui organise le salon. Toutefois, rien ne doit être laissé au hasard. L'entrepreneur doit

effectivement afficher une polyvalence à toute épreuve pour gérer le quotidien : logistique, humain, relation client, comptabilité... En tous les cas, cette édition 2018 s'annonce sous les meilleurs auspices en présence de plus de 550 exposants répartis sur près de 90 secteurs d'activité. L'hôtellerie-restauration est celui qui s'annonce le mieux représenté sur le salon avec une centaine de protagonistes. Avec 50 acteurs attendus, le secteur « Beauté/santé/remise en forme » n'est également pas en reste. « Finalement, quelle que soit la branche d'activité souhaitée par le futur franchisé, Franchise Expo Paris propose le plus large choix et s'adapte aussi en fonction de la somme d'investissement de départ », poursuit-elle.

#### Tendances

Parmi les thématiques fortes qui seront abordées au travers de conférences didactiques et d'ateliers gratuits, on retrouvera le sujet de la reconversion professionnelle. Les entrepreneurs de demain bénéficieront ainsi de témoignages et conseils de nombreux professionnels (banques, avocats, experts-comptables...). Tout sera donc fait pour aiguiller au maximum chaque postulant et l'aider à faire avancer son projet. Enfin, Franchise Expo Paris réaffirme sa position de salon international leader en accueillant une vingtaine de pays (Pérou, Serbie, Pays-Bas, Etats-

Unis, Italie, Espagne...) représentant près de 20% de l'offre exposée. « En présentant des réseaux de franchise internationaux à succès, nous nous affichons en véritable défricheur de tendances », conclut Sylvie Gaudy. ■ Benjamin Samuel

Commandez gratuitement votre badge d'accès au salon sur le site web : [www.franchiseexpo.com](http://www.franchiseexpo.com)  
Code : OPABSF

## PROFIL

- > 2/3 DES FRANCHISÉS SONT DES HOMMES
- > 47 : ANS AGE MOYEN
- > 36 ANS À L'OUVERTURE DU PREMIER POINT DE VENTE
- > 57% DES FRANCHISÉS ONT UN BAC+2 ET PLUS
- > 74% DES FRANCHISÉS SONT D'ANCIENS SALARIÉS
- > 7,3 : MOYENNE DU NOMBRE DE SALARIÉS

Conception GA News • Maquette : Bruno Bayol • Régie publicitaire • Amaury Media • Contact : Cassandre Paquereau - Tél : 01 40 93 21 32



**JEAN-PHILIPPE MAHIEUX**  
Responsable du développement de la franchise Mail Boxes Etc.

« AVOIR LE GOÛT DU RELATIONNEL ET DU COMMERCIAL »



**MAIL BOXES ETC.**  
#PeoplePossible

Stand D52 sur Franchise Expo

#### Pour une réussite durable !

Mail Boxes Etc. s'adresse majoritairement à une clientèle BtoB et offre une solution de centre multi-services : emballage, expédition de colis, graphisme, impression, domiciliation d'entreprises et location de boîtes aux lettres. Nous disposons en France d'un Centre Pilote situé dans le quinzième arrondissement de la capitale. Tous nos autres Centres, une cinquantaine répartis sur l'ensemble du pays, sont des franchises. Trente ouvertures ont eu lieu ces deux dernières années. Pour 2018, nous en prévoyons une vingtaine.

#### Que recherchez-vous en priorité ?

Tous nos franchisés ont comme dénominateur commun le goût de l'aspect relationnel et commercial du métier tout en étant animés d'une envie réelle d'entreprendre. Il s'agit véritablement d'aller démarcher les acteurs locaux (TPE, PME, PMI) pour leur proposer nos services et les fidéliser. Certains de nos franchisés sont issus de l'uni-

vers du transport et de la logistique. Mais il ne s'agit pas d'un critère auquel nous accordons une importance capitale. L'avantage de la franchise est que nous formons nos candidats retenus. Toutes les personnes qui nous rejoignent passent par une formation initiale de sept semaines qui leur permet de se lancer dans le métier en toute sérénité, en bénéficiant du soutien du réseau au quotidien.

« Toutes les personnes qui nous rejoignent passent par une formation »

#### De quelle manière ce soutien se manifeste-t-il ?

De la prise d'information à l'ouverture, nous accompagnons le candidat sur plusieurs rendez-vous : business plan, recherche du local, tracaux, recrutement... Une fois l'ouverture passée, l'accompagnement se poursuit via une formation continue (plateforme d'e-learning). D'autre part, une équipe de quinze personnes accompagne les franchisés au quotidien dans leur développement (animation, marketing, finance...).  
**Contact : 01 41 90 12 10**  
[www.franchisembe.fr](http://www.franchisembe.fr)