

La Sélection



fff Fédération Française Franchise

#MIX FOR LE SAVIEZ-VOUS ?



En France, 1 Français sur 4 songe à créer son entreprise.

Alors que les idées reçues sur l'entrepreneuriat limitent le passage à l'action, la franchise se révèle être un modèle idéal pour se lancer à tout âge, partout en France et à tous les budgets. Avec sa campagne "Je me lance en franchise", la Fédération Française de la Franchise détourne et casse ces a priori avec un ton humoristique et décalé. Tour d'horizon sur trois de ces idées reçues !

1.



Pour se lancer dans le business... il faut avoir l'idée du siècle

Contrairement aux idées reçues, **il est possible de devenir entrepreneur sans avoir LA bonne idée**. La franchise permet de trouver l'activité qui nous plaît et de rejoindre un des 2 000 concepts déjà existants, tout en étant indépendant. L'idée est simple : **bénéficier d'une recette qui fonctionne durablement**, tout en donnant vie à ses rêves d'entrepreneuriat.

"J'ai arrêté mes études pour me lancer dans l'entrepreneuriat. C'est compliqué la start up. Il faut trouver le bon truc qui marche ! Alors qu'avec la franchise, on est sûr que ça marche et que ça perdure. J'ai ouvert mon premier point de vente à 19 ans, et j'en ai deux aujourd'hui !"

Lucas Vilbert, franchisé Sophie Lebreully

2.



Pour se lancer dans le business... il faut être blindé de thunes

Avec la franchise, entreprendre ne nécessite pas toujours un apport faramineux. En réalité, **l'accès à 1/3 des enseignes est même possible avec un apport de moins de 50K€**. Et ce n'est pas le seul avantage financier de la franchise. En effet, la franchise est une solution entrepreneuriale présentant un risque de banqueroute moindre, et les banques le savent. C'est pourquoi chaque entrepreneur aura **accès au crédit bancaire plus facilement**.

"Je ne me serais pas lancé seul sans l'aide d'un franchiseur. Le niveau d'apport personnel assez faible (5 k€) demandé par l'enseigne a été un avantage pour moi. Cela m'a permis de me lancer à mon compte sans mettre toutes mes économies dans mon activité."

Florent Guisneuf, franchisé Reparstores

3.



Pour se lancer dans le business... il faut aimer le risque

En franchise, il n'est pas impératif d'avoir le goût du risque pour se lancer. La franchise est justement un modèle qui repose sur un **concept déjà testé, rodé et éprouvé**. Bien que le parcours d'un franchisé ne s'apparente pas à un long fleuve tranquille, le fait de profiter d'une notoriété, d'un savoir-faire établi, d'une formation et d'un accompagnement du réseau promet un **démarrage rapide et efficace, pour une prise de risque modérée**.

"C'est difficile de monter une entreprise quand on n'y connaît rien. Lorsqu'on a décidé de créer notre entreprise, on a dû quitter Saint-Étienne, vendre notre maison, déménager, changer nos 7 enfants d'école et monter le projet à Royan. D'où l'importance d'une franchise. C'est rassurant !"

Nathalie et Franck Pelle, couple de franchisés Pizza Cosy

À propos de la Fédération Française de la Franchise

Acteur majeur du dynamisme de l'économie française, la Fédération Française de la Franchise est la fédération professionnelle des franchiseurs et de leurs franchisés depuis 1971. Elle représente le modèle de la franchise, un modèle d'entrepreneuriat fondé sur le transfert du savoir-faire et le partage de valeur. Son rôle est de promouvoir, défendre et pérenniser le modèle de la franchise, mais également de fédérer son écosystème et de créer les outils et l'environnement propice au développement et à la performance des réseaux de franchise. La Fédération Française de la Franchise a créé en 1981 le Salon Franchise Expo Paris, devenu depuis un rendez-vous annuel international majeur de la franchise. La franchise représente en France 1 972 réseaux, 84 497 points de vente franchisés, pour plus de 76,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires. L'activité génère 828 178 (directs et indirects). En 2009, la FFF a créé L'Académie de la franchise, premier organisme de formation aux métiers de la franchise, dont l'offre est dédiée aux futurs franchisés, mais aussi aux futurs et actuels franchiseurs. En savoir plus : www.franchise-fff.com

