

COMMUNIQUE

DE PRESSE

du groupe **CHOISIR SA FRANCHISE** | 19 décembre 2011

Encore un franchisé grâce à Choisir-Sa-Franchise.com

> Qui sont ces milliers de français attirés par la création d'entreprise ?

Il y a ceux qui s'orientent vers une création d'entreprise en indépendants et ceux, toujours plus nombreux, qui choisissent la franchise commerciale comme support à leur création : le contexte de crise actuelle accélérant d'ailleurs cette tendance (20.000 franchisés en 1992, 40.000 en 2005, 60.000 en 2010)... Mais pourquoi un tel engouement pour la franchise ?

La franchise est sans nul doute, à la fois un formidable levier commercial et financier pour le franchisé et une excellente opportunité de développement pour le franchiseur : un rapport gagnant-gagnant entre les deux parties. Pour illustrer notre propos, nous vous proposons de découvrir le parcours d'un couple candidat à la franchise en 2010 et devenu franchisé en 2011 :



EN BREF ... Qu'est-ce que la franchise ?

Il s'agit d'un accord commercial et juridique entre le franchiseur qui propose un concept et le franchisé qui exploite ce concept. Cette forme de création d'entreprise permet au franchiseur de développer son enseigne en multipliant ses points de vente tout en bénéficiant d'une rémunération de la part de son franchisé ; elle permet au franchisé de créer son entreprise en bénéficiant d'un nom, d'une image de marque, d'une notoriété, d'un savoir-faire, d'une formation, d'une assistance permanente ou encore de centrales d'achats, de services juridiques ...

« INTERVIEW : Sophie et Philippe LAMBERT – franchisés GREEN IS BETTER – Centre VAIMA de Papeete (Polynésie Française) sont rentrés en contact avec leur franchiseur en septembre 2010 par l'intermédiaire du site <http://www.choisir-sa-franchise.com> »

« Bonjour. Pour trouver la franchise que je souhaitais, j'ai effectué des recherches via Google. Je cherchais une franchise compatible avec ma vie de famille : terminer assez tôt pour pouvoir m'occuper de mes quatre enfants. La franchise Green is better correspondait à ce premier critère puisque nous n'ouvrons que le midi. Ensuite, il fallait nous démarquer par rapport à ce qui se faisait en Polynésie, à savoir du snack à tous les coins de rue et des casse-croûtes en tout genre.

Parallèlement, nous voulions contribuer à aider les Polynésiens à mieux manger. Les journaux indiquaient que la population Polynésienne était en surpoids à cause de la "mal bouffe"... Par élimination nous sommes arrivés à Green is better. Nous avons envoyé notre demande de candidature à Green is better sur le site Choisir Sa Franchise, puis nous avons été contactés par le patron de la franchise ; mais nous n'étions pas les seuls à vouloir implanter un Green à Papeete : une autre personne voulait en monter cinq d'un coup.

Finalement, nous avons été "choisis" et rendez-vous pris, nous sommes partis faire la formation dans le Green prévu à cet effet (à Paris). Trois mois plus tard, nous ouvrons notre Green is better au centre de Papeete en Polynésie. »

L'aventure franchisée de Philippe et Sophie Lambert débute par une simple demande de documentation en ligne. Et de fait, accéder au monde de la franchise est aujourd'hui facilement réalisable grâce à Internet et l'intermédiaire des sites spécialisés de la franchise, que ce soit pour comprendre le fonctionnement de la franchise, ses enjeux, ses attraits, ses risques, ou pour contacter les réseaux de franchise. Un bel exemple qui illustre la réussite de la création d'entreprise en franchise en France ... Et l'avenir radieux qui lui est réservé.

Service Presse / M. BERANGERE