“Près de 6 franchisés sur 10 estiment mieux gagner leur vie qu’un commerçant isolé.”

CES COMMERÇANTS HORS RÉSEAU qui choisissent la franchise

Passer du statut d’indépendant isolé à celui de franchisé permet de prendre de l’ampleur en profitant de la force d’un réseau et d’une enseigne reconnue. À condition de choisir le bon franchiseur et d’accepter la perte d’autonomie qui en découle.

Enquête réalisée par Pauline BANDELIER

Ces commerçants hors réseau qui choisissent la franchise

Bocquillon, franchisé Espaces Atypiques depuis novembre 2015. Une prise de risque qu'il a fait en connaissance de cause : *"La conjoncture était très difficile depuis deux ans et il fallait de toute façon que je rebondisse et réinvente mon modèle"*. Parfois, le passage en franchise facilite des changements nécessaires que le commerçant aurait eu du mal à financer en restant isolé, notamment vis-à-vis des banques. *"Un concept de magasin doit être changé tous les 5 à 7 ans, un commerçant aura plus de difficulté à le faire seul et risque de se retrouver en décalage"*, explique Chantal Zimmer.

Passer en franchise est donc un pari sur le long terme. Et une majorité semble s'y retrouver puisque qu'avec un revenu annuel net moyen de 32 120 euros en 2015, près de six franchisés sur dix estiment gagner mieux leur vie qu'un commerçant isolé.

"La politique et la charte me correspondent"

LIONEL BOCQUILLON,
franchisé Espaces Atypiques pour le Val d'Oise (95)

Agent immobilier en SARL pendant 11 ans, Lionel Bocquillon a longtemps travaillé seul avec une structure extra-légère. Pour celui qui se définit lui-même comme "atypique" le choix de cette enseigne a du sens. *"La politique et la charte me correspondent. Je m'intéresse aux lieux atypiques, aux lofts, aux anciennes usines réhabilitées, aux maisons d'architectes. J'ai moi-même vécu dans une ancienne boucherie industrielle, dans la moitié d'un château… cela laisse des empreintes".* S'il connaissait depuis quelques années l'activité d'Espaces Atypiques, c'est le sentiment d'être arrivé au bout de son modèle économique qui le motive à rencontrer le fondateur de la franchise. *"J'en avais assez de travailler seul et j'avais envie de grandir, de recruter et de transmettre"*. Il décide alors d'acquérir une franchise exclusive sur le secteur du Val d'Oise pour une durée de 9 ans. Après une formation de cinq semaines, Lionel Bocquillon a entamé son activité le 6 novembre dernier mais n'a pas encore d'agence physique. *"J'ai un an et demi devant moi pour prendre une structure dans laquelle j'accueillerais la clientèle et les 3 ou 4 commerciaux indépendants que je dois embaucher. Je prévois aussi d'y organiser des manifestations autour de l'art et de la culture"*. En attendant, il se sent soutenu et accompagné par le réseau. *"Nous sommes une petite famille d'une quarantaine de personnes sur toute la France, nous nous réunissons 2 ou 3 fois par an et nous appelons régulièrement. Il y a une vraie solidarité, c'est très sympathique."*