

# Franchise Expo Paris : un salon pour entreprendre

## RENDEZ-VOUS

La 37<sup>e</sup> édition du salon se tiendra du 25 au 28 mars. Un événement unique pour découvrir les nombreux avantages de la franchise.



SHUTTERSTOCK/PRESSMASTER

**Sylvie Gaudy,**  
directrice de  
Franchise Expo Paris



SHUTTERSTOCK/PRESSMASTER

La franchise, la solution idéale pour monter son entreprise ? Parmi les Français désireux de devenir entrepreneurs, 44 % souhaitent le faire en franchise, selon l'enquête annuelle de la franchise Banque populaire et Fédération française de la franchise. Pour confirmer cette inclination, Franchise Expo Paris est le lieu idéal. Le salon spécialisé accueille du 25 au 28 mars, au Parc des expositions de la Porte de Versailles, 560 exposants. Près de 35 000 visiteurs pourront découvrir plus de 480 enseignes représentant 90 secteurs. « Aujourd'hui, de nombreuses personnes veulent créer leur entreprise mais ne savent pas quel secteur choisir. En quatre jours, grâce au salon, elles peuvent rencontrer plusieurs marques avec des niveaux d'investissement différents, allant de 10 000 à des millions d'euros », explique Sylvie Gaudy, directrice de Franchise Expo Paris.

Des enseignes qui sont également internationales car le marché français est particulièrement dynamique : il se situe au troisième rang

mondial en nombre de réseaux. Un rayonnement qui attire 150 exposants et 3500 visiteurs de l'étranger.

### À CHAQUE PROFIL SA JOURNÉE

« La grande force du salon, c'est que les enseignes recréent leurs points de vente. En découvrant le concept, le mobilier, l'agencement, vous pouvez tout de suite imaginer ce qui sera peut-être votre entreprise demain », déclare Sylvie Gaudy. Des stands sur lesquels il est souvent possible d'échanger avec des franchisés, afin de mieux comprendre leur quotidien. Le salon organise près d'une centaine de conférences et d'ateliers pour aider les visiteurs à saisir les enjeux de la franchise. Du dimanche au mercredi, chaque journée possède sa thématique : entreprendre en famille, faciliter sa reconversion, jeunes entrepreneurs et opportunités en franchise, le centre-ville de demain.

### ÊTRE CONSEILLÉ PAR DES SPÉCIALISTES

L'objectif du salon : être une boîte à outil pour les futurs franchisés. Et ce dès la phase de financement

du projet. Neuf établissements bancaires sont présents sur place ainsi que des acteurs du crowdfunding et l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique), spécialisée dans le microcrédit. Les visiteurs peuvent également être conseillés par des experts-comptables, des avocats et des spécialistes de la franchise. « Ces derniers travaillent la plupart du temps pour des enseignes, ce sont eux qui jouent le rôle de DRH et qui font une présélection des candidats. Ce sont de vraies mines d'or car ils connaissent très bien le marché. En se basant sur votre profil, votre histoire, ils peuvent vous indiquer à quelles enseignes vous correspondez », souligne la directrice du salon.

L'avantage de se reconverter en franchise ? L'opportunité de changer totalement de vie. « Ne rien connaître à son nouveau secteur d'activité n'est pas forcément un facteur bloquant. Car la tête de réseau va vous former, vous transmettre des outils et des savoir-faire », conclut Sylvie Gaudy. Les atouts pour réussir ? Avoir l'esprit d'entreprise et l'envie de manager.

### S'installer en centre-ville : une bonne idée ?

Le centre-ville reste le lieu d'installation principal des franchisés. Mais il y a certains éléments à prendre en compte avant de s'y établir, comme le précise Laurent Kruch, président de l'institut d'études Territoires & Marketing.

● **La valeur locative :** elle doit être estimée au regard du chiffre d'affaires prévisionnel de l'étude de marché. Pour conserver un ratio de sécurité, son coût ne doit pas excéder 10 % du chiffre d'affaires.

● **La volonté municipale :** le franchisé doit s'assurer de la commercialité du centre-ville en s'informant sur le taux de vacance et la politique mise en place.

● **La capacité d'accueil des différents moyens de transport :** de nombreuses villes ont entamé des projets de réhabilitation qui pénalisent les véhicules automobiles.

## LES RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER

### ● Dimanche 25 mars Reconversion réussie. Ils étaient salariés, ils sont devenus franchisés et ça marche !

Quitter un emploi salarié pour devenir franchisé. Une option sécurisante pour tenter l'aventure entrepreneuriale. Retour d'expérience d'entrepreneurs franchisés qui ont sauté le pas...

### ● Lundi 26 mars Reprendre une franchise : conditions, profil, opportunités au sein des réseaux

Un concept éprouvé, la force d'un réseau... Les avantages d'une reprise d'entreprise en franchise sont nombreux. Reste à trouver le réseau qui vous correspond ! Des franchiseurs et des franchisés présentent les opportunités à saisir dans leurs réseaux.

● **Mardi 27 mars**  
**Jeunes entrepreneurs, la franchise est faite pour vous**  
Beaucoup d'étudiants rêvent de monter leur société. La franchise pourrait être une bonne option. Les conseils de nos spécialistes pour bien se lancer.

● **Mercredi 28 mars**  
**A quoi ressemblera le centre-ville de demain ?**  
L'avenir des centres-villes sera au cœur des conversations sur Franchise Expo Paris durant cette journée. Des élus, des économistes, des responsables de chaîne et des spécialistes de l'immobilier commercial réfléchiront ensemble pour concilier commerce et développement des villes.

## INFOS PRATIQUES

Ouverture du 25 au 28 mars 2016  
Horaires : de 9 h 30 à 19 heures (fermeture à 18 heures le 28 mars)

### Comment obtenir un badge ?

Commandez votre badge électronique dès maintenant sur [www.franchiseparis.com](http://www.franchiseparis.com) pour profiter du tarif préférentiel de 28 € et de 14 € pour tout badge supplémentaire. Grâce au code promo de votre journal (OPA8SG), vous bénéficiez d'un badge gratuit. En achetant une entrée directement au salon, vous payerez 32 €. Sur présentation d'un justificatif, les étudiants obtiennent un tarif préférentiel de 10 €.

## « Donner leur chance à des jeunes talentueux »



**Joris Escot,**  
directeur général d'Easy Cash

**P**roduits high-tech, consoles de jeu, livres, bijoux, maroquinerie de luxe... Depuis dix-sept ans, Easy Cash est spécialisé dans l'achat et la vente de produits d'occasion aux particuliers. L'enseigne possède aujourd'hui 110 magasins franchisés et a réalisé un chiffre d'affaires de 160 M€ en 2017.

En plus de la franchise classique, Easy Cash a développé une formule innovante et valorisante. « Nous proposons à des personnes qui n'ont pas forcément les moyens financiers d'être franchisés immédiatement, de

devenir directeurs associés. Ce sont généralement des profils jeunes, entre 28 et 35 ans, dotés de fortes compétences managériales, mais ne disposant pas de la totalité de l'apport requis. Ils peuvent prendre de 20 à 30 % des parts pour démarrer à nos côtés. Grâce aux résultats que génère le magasin, ils rachètent des parts jusqu'à devenir franchisés à 100 % », explique Joris Escot, directeur général d'Easy Cash. Si l'apport initial demandé pour un franchisé atteint 150 000 € chez Easy Cash, cette formule permet d'intégrer le réseau en amenant 30 000 à 40 000 €. « Nous souhaitons développer ce modèle, c'est un moyen de donner leur chance à des jeunes qui ont l'envie et le talent. Nous cibons des managers attachés à la relation client car c'est le moteur de notre activité. Il est également indispensable que le franchisé ait un coup de cœur

pour le métier car c'est un métier passion », note Joris Escot.

Pour éviter les erreurs de casting, l'enseigne a mis en place un processus de validation rigoureux, comprenant notamment deux semaines d'immersion en magasin.

En 2018, l'objectif est de renforcer la présence d'Easy Cash en centre-ville. « Cette année, nous ouvrirons à Paris, où nous n'avions pas de magasins. D'ici cinq ans, nous visons 25 unités. Nous pouvons donc offrir de belles perspectives à des candidats. » Une opportunité à saisir ! **Retrouvez Easy Cash sur le stand E47.**



## « En 2018, nous recruterons plus de 200 chefs d'entreprise »



**Béatrice Amblard,**  
adhérente en charge du recrutement des chefs d'entreprise du Groupement Les Mousquetaires

(Poivre Rouge) », explique Béatrice Amblard. Des enseignes qui ont besoin de candidats chaque année. « En 2018, nous allons recruter plus de 200 chefs d'entreprise », précise-t-elle.

Les qualités requises pour devenir chef d'entreprise Mousquetaires ? « Nous recherchons avant tout les personnes qui ont le goût de l'entrepreneuriat associé au sens du commerce et du contact client. Enfin, il est important de savoir manager une équipe. Nos adhérents sont issus d'univers professionnels extrêmement variés, il n'y a donc pas de profil type ! » assure Béatrice Amblard. L'envie d'entreprendre et une première expérience professionnelle réussie sont les clés pour entrer dans le groupement.

« Financièrement, nous ne demandons aucun droit d'entrée. L'apport personnel requis s'élève entre 75 k€ et 200 k€ en fonction

de l'enseigne et de la typologie du point de vente », détaille-t-elle. Une fois sa candidature acceptée, le futur chef d'entreprise intègre le groupement et suit une formation de deux à sept mois, selon son profil et l'enseigne choisie.

L'atout des Mousquetaires ? « Nous sommes des chefs d'entreprise indépendants, propriétaires de notre entreprise, qui prenons part aux décisions concernant la stratégie et le développement de nos enseignes », conclut Béatrice Amblard. **Retrouvez Les Mousquetaires au stand R46.**



## « Le candidat à la franchise ne sera pas un simple numéro »



**Yoni Dayan,**  
fondateur de Simpli Car

travaillé en concession. Mais un futur franchisé passionné par l'automobile et avec des capacités commerciales peut très bien réussir. Nous le constatons avec des personnes qui viennent de l'immobilier, dont notre concept est proche. Nous travaillons aussi de plus en plus avec des candidats qui possèdent des garages et qui veulent moderniser leur point de vente », observe le fondateur.

L'occasion est un marché en pleine expansion qui recèle des opportunités intéressantes pour le futur franchisé. « En moyenne la première année, une agence réalise un chiffre d'affaires d'environ 2 M€ et, une fois qu'elle est bien établie, celui-ci peut monter jusqu'à 4 M€ », chiffre Yoni Dayan. Autre force du réseau, l'accompagnement proposé à ses franchisés. « Le candidat ne sera pas un simple numéro. Aujourd'hui, je passe voir une fois par mois tous mes franchisés et je souhaite continuer avec les nouveaux », assure Yoni Dayan. **Retrouvez Simpli Car sur le stand A62.**

**S**impli Car, la vente de votre auto servie sur un plateau : un slogan qui résume bien le concept de ce réseau d'agences automobiles.

Simpli Car accompagne depuis 2011 les particuliers et les professionnels dans la vente de leurs véhicules d'occasion et de deux-roues via Simpli Bike. En franchise depuis 2015, il compte douze agences, trois succursales et neuf franchisés. « Notre cœur de cible, ce sont les véhicules premium et haut de gamme. Nous vendons beaucoup de Porsche, de Mercedes, d'Audi, de Ferrari, etc. C'est pour cela que nous sommes installés dans des emplacements stratégiques avec un fort pouvoir d'achat : Porte de Vincennes, Paris XVII<sup>e</sup>, Enghien-les-Bains, Chantilly, qui ouvre ce mois-ci », déclare Yoni Dayan, fondateur de Simpli Car. Présent uniquement en Ile-de-France, le réseau tente en 2018 l'aventure provinciale. « Nous avons sept ouvertures prévues d'ici à la fin de l'année. Le but : conquérir des grandes villes comme Nice, Marseille, Toulouse, Lyon », liste Yoni Dayan. Le candidat idéal pour Simpli Car ? « Une personne qui a déjà



### My Franchise : préparez votre salon

Un réseau social pour trouver son futur franchiseur ?

C'est possible grâce à My Franchise ! Sur le site de franchiseparis.com, les visiteurs peuvent se créer un profil indiquant leurs compétences et leurs envies. En fonction de ces dernières, ils peuvent sélectionner des enseignes qui les intéressent et leur envoyer un message pour en savoir plus ou prendre rendez-vous.

Les visiteurs ont accès à un agenda digital dans lequel leurs demandes d'entretien s'ajouteront automatiquement. Un outil pratique également pour inscrire les conférences auxquelles ils souhaitent se rendre. Les exposants peuvent aussi se créer un profil sur My Franchise et contacter les candidats qui leur correspondent. Sur le salon, un espace dédié est prévu. Des spécialistes de la franchise aident les candidats à faire le tri entre les enseignes.