L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

Ces chômeurs qui ont OSÉ LA FRA

Rares sont les chômeurs qui décident d'entreprendre en franchise, souvent par méconnaissance du système. Or, les demandeurs d'emploi disposent de différents atouts pour se lancer. Ils ont déjà du temps pour mûrir leur projet et rencontrer différents franchiseurs. Ils peuvent en plus bénéficier d'aides financières et de formation pour mieux se préparer. Alors, tenté ?

Enquête réalisée par Chloé GOUDENHOOFT

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

NCHISE

QU'IL soit subi ou choisi, pour cause de départ volontaire, le chômage entraîne une phase de questionnement sur soi et sur la manière dont tout un chacun peut rebondir professionnellement. Les chômeurs décidant de se tourner vers le secteur d'activité de la franchise sont loin d'être majoritaires, puisqu'en 2013, seuls 5 % des franchisés interrogés se trouvaient sans activité avant d'entreprendre, selon l'enquête annuelle de la Fédération française de la franchise (réalisée par l'Institut CSA, auprès de 200 franchiseurs et 406 franchisés interrogés par téléphone). 73 % des franchisés interrogés exerçaient auparavant une activité professionnelle salariée (84 % chez les 18-34 ans) et 19 % étaient à leur compte : commerçant indépendant, chef d'entreprise… (29 % chez les 50-64 ans). Pourtant, la franchise présente plusieurs atouts pour les demandeurs d'emploi. Son premier avantage consiste à offrir un cadre relativement sécurisé pour se lancer dans la création d'entreprise. Or, l'entrepreneuriat est une solution souvent envisagée par les demandeurs d'emploi. Selon le site de l'APCE, ils représentent un tiers des nouveaux chefs d'entreprises en février 2014, et deux tiers d'entre eux étaient même des chômeurs de longue durée. Quand il s'est retrouvé au chômage, Xavier Debaudringhien, aujourd'hui franchisé Activ Travaux à Croix dans le Nord, n'avait pourtant aucune prédisposition pour se tourner vers la franchise. Ingénieur Télécom puis directeur opérationnel chez Redcats, il a quitté son emploi au début de l'année 2012 à la suite d'une rupture conventionnelle. *"Je ne savais pas vers quoi m'orienter car je n'avais pas réfléchi à un avenir différent. Il m'a fallu d'abord un certain temps pour digérer les événements. J'étais moins intéressé par ce que je faisais les 6 derniers mois de mon activité du fait de mon nouveau poste, mais j'avais eu une belle expérience en tant que salarié. Quand on est au chômage, je pense qu'il faut en passer par un questionnement sur ce qu'on veut et sur ce que l'on peut faire avant de se décider pour une orientation ou une autre."*

LES AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Pôle emploi

Accre : *Aide aux chômeurs créant ou* reprenant une entreprise. Il s'agit d'une exonération de charges sociales (dans la limite de 120 % du Smic) pendant un an.

ARE : Si le demandeur d'emploi est indemnisé, il peut continuer à percevoir son allocation de retour à l'emploi (ARE) lors de la préparation de son projet d'entreprise s'il reste inscrit sur les listes de Pôle emploi. Après la création de la société, l'organisme propose deux façons de percevoir l'allocation chômage. Les entrepreneurs peuvent soit demander le versement de 45 % du montant sous forme de capital, soit opter pour le maintien partiel des allocations pendant la phase de démarrage de l'activité. La première solution consiste en l'Aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce). La somme due sera versée pour moitié lors de l'immatriculation de l'entreprise, et pour moitié, 6 mois après le début d'activité, ce qui peut être intéressant pour renflouer la trésorerie, par exemple. Pour bénéficier de ce versement, il faut avoir obtenu l'Accre.
Si l'entrepreneur fait le choix du maintien de l'allocation, il doit toujours rester inscrit sur les listes de Pôle emploi. La rémunération tirée de la nouvelle activité devra être inférieure à 70 % de la rémunération antérieure. Le cumul est possible dans la limite des droits qui restent au demandeur d'emploi et dans la limite de 15 mois, sauf pour les entrepreneurs ayant 50 ans et plus.

Nacre : Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise. Il comprend une aide au montage du projet de création (ou de reprise) de l'entreprise et à son développement sous forme de conseils et d'accompagnement, et une aide financière.

Sources : APCE, Pôle emploi.

France Initiative

Les prêts d'honneur : sans intérêts et sans garanties, ces prêts permettent aux porteurs de projet de renforcer leurs fonds propres et d'obtenir un financement bancaire complémentaire.

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

Une fois qu'il a accepte la situation, il a entame une periode de reflexion par le biais de la societe d'out-placement Altedia Il a envisage trois possibilites differentes *"Faire du copier-coller en me reorientant vers ce que j'avais deja fait, devenir salarie mais dans un autre secteur, ou tenter l'entrepreneuriat "* Xavier Debaudringhien est d'un caractere plutôt prudent et aime la sécurite Il n'avait pas vraiment l'esprit d'entreprise a l'origine

Profiter de son temps disponible

Neanmoins, l'idee de travailler de maniere independante et en autonomie l'a seduit *"J'ai eu l'impression que l'entrepreneuriat allait me redonner de la motivation et comblerait un certain manque que j'avais ressenti dans mon dernier poste "* Seulement, il ne se voyait pas creer, puisqu'il n'avait pas d'idees concretes a developper La reprise d'une entreprise lui posait probleme car il s'agissait de racheter quelque chose qu'il ne connaissait pas *"Il faut remplacer celui qui a lance l'entreprise, qui a instaure un reseau J'avais l'impression de me confronter a de l'inconnu, cela me faisait un peu peur "* Le systeme de la franchise, qu'il a decouvert a l'occasion de ses reflexions avec la societé d'out-placement, a donc ete celui qui s'est impose a lui *"Il est rassurant de savoir que l'on est guide La franchise offre une sorte de package qui vous permet d'être entoure, d'avoir une certaine protection juridique "* La franchise lui a egalement permis de ne pas se sentir isole *"J'ai toujours eu l'habitude de travailler en équipe Je n'avais pas envie de me retrouver seul face a la decision, à l'echec Le reseau allait me permettre d'echanger avec d'autres et de retrouver un minimum d'univers collectif "*
Quand il cherchait a se reconvertir le franchise Activ Travaux avait songe a s'orienter vers le secteur du bâtiment Mais alors que le manque d'experience lui posait probleme pour devenir salarie, cela n'avait aucune incidence sur son entree dans un reseau franchise C'est la l'un des autres atouts du systeme peu importe les competences du candidat Le reseau organise des sessions de formations prevues pour lui fournir les bases Aujourd'hui, la societe de courtage en travaux de Xavier

© Gilles Leimdorfer pour Pôle emploi

Un accompagnement financier est propose aux demandeurs d emploi qui se lancent dans la creation d entreprise

LE CONSEIL DE CEUX QUI SE SONT LANCÉS

Stéphane Borel, Docteur Ordinateur :
"Il faut y aller, c'est une aventure incroyable, très enrichissante personnellement. Mais il faut faire attention. Devenir entrepreneur, cela signifie ne plus compter son temps, travailler sept jours sur sept, y penser la nuit... C'est une liberté contrainte ! Mais une liberté quand même."

Véronique Pollet, Avéo :
"Lors d'une création d'entreprise, tout le monde galère, franchise ou pas ! Il faut se battre avec les banques, parfois on se sent démotivé... Il ne faut donc pas démarrer un tel projet par dépit, et choisir une activité qui nous plaît."

Hervé Grain, Presse Taux :
"Avant de s'orienter vers la franchise, il faut faire un point sur soi, sur ses forces et ses faiblesses par rapport à sa motivation. Il faut aussi bien se connaître, savoir ce que l'on peut faire ou pas."

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

LA FORCE DE LA FRANCHISE :
C'EST D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ TOUT EN DEMEURANT INDÉPENDANT

MERCI+ EN BREF :

Franchise de Services à la Personne

Spécialiste de l'entretien du domicile et de la garde d'enfants

Autres activités développées : Jardinage et Maintien à domicile

2003 : création	6000 clients
+ 50 agences	2000 intervenants

Pour plus de renseignements :
www.merciplus.fr
franchise@merciplus.fr

Quel est votre parcours ?
J'ai effectué l'intégralité de ma carrière dans le milieu du transport et de la logistique. Ainsi, j'ai géré le parc de véhicules et de chariots élévateurs pour de grands groupes spécialistes de la logistique pendant plus de 15 ans. Suite à un licenciement, j'ai été amené à penser à la suite que je voulais donner à ma carrière.

Pourquoi avez-vous choisi le secteur des services à la personne pour créer votre entreprise, et plus particulièrement l'enseigne MERCI+ ?
Rêve de gosse, je voulais être entrepreneur dans le transport ! Sauf que durant la crise financière de 2008, le secteur a littéralement implosé. Il m'était donc impossible d'investir dans ce secteur. J'ai donc entrepris des recherches sur les secteurs qui pouvaient m'intéresser, en fonction de mes capacités d'emprunt. Le secteur des services à la personne correspondait assez bien à mon expérience, notamment en gestion de planning, et ne nécessitait pas un investissement trop important. Au fil de mes recherches, j'ai rencontré l'enseigne MERCI+, dont l'éthique m'a plu.
Ce réseau avait une vraie philosophie par rapport à ses salariés. La professionnalisation des équipes et le respect des intervenants sont au cœur de leurs préoccupations.

Quel sens a eu ce nouveau départ pour vous ?
J'ai tout d'abord retrouvé des liens de proximité, éléments que j'avais perdus. Proximité avec ma famille, proximité des liens sociaux, proximité avec les équipes. En fin de compte, ce que j'aime le plus, être au contact des femmes et des hommes qui font notre quotidien.

Où en êtes-vous aujourd'hui ? Quelles sont vos perspectives ?
L'agence de Méry Sur Oise, 4 ans après sa création, compte 42 salariés. Nous travaillons pour plus de 200 familles. Nous proposons l'ensemble de la gamme de Services MERCI+, avec le Ménage/Repassage, la Garde Enfants de 0 à 11 ans, le Jardinage et depuis le début de l'année le Maintien à Domicile. Et même dans une période économiquement compliquée, nos perspectives de progression restent de l'ordre de 30% tous les 6 mois.

← Interview de Franck Besson, *franchisé MERCI+ de Méry-Sur-Oise*

« Recréer du lien au quotidien »

Témoignage de Gwladys Mena, *Animatrice du Réseau MERCI+*

« Grâce à mon expérience de développement d'agence au sein de MERCI+, j'accompagne les franchisés sur toutes les problématiques terrain qu'ils peuvent rencontrer. Un suivi régulier à distance et en agence est assuré, ainsi qu'un suivi personnalisé qui permet d'apporter des solutions sur-mesure sur différents pôles (commercial, RH, développement...). Des réunions et des ateliers de perfectionnement sont également organisés en fonction des besoins des franchisés.
Le suivi personnalisé est une vraie valeur ajoutée pour eux. Je leur donne les clés pour qu'ils s'approprient au mieux toutes les spécificités de leur zone. En parallèle, la compréhension du secteur et la capacité d'analyse du franchisé sont primordiales pour optimiser le bon développement de l'agence. Il est important qu'ils se sentent accompagnés tout en étant très autonomes au quotidien, ce sont des chefs d'entreprises ! »

MERCI+

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

Crédit : Activ Travaux

Xavier Debaudringhien et sa compagne Sylvie Callens

"Quand on est au chômage, je pense qu'il faut en passer par un questionnement sur ce qu'on veut et sur ce que l'on peut faire avant de se décider pour une orientation ou une autre."

Debaudringhien se developpe progressivement Le franchise a pu demarrer son activite en janvier 2013 *"Au debut, il faut trouver son réseau de professionnels du bâtiment, puis les clients Quand on commence a travailler sur un projet il faut un certain temps pour le faire aboutir Je dois d'abord rencontrer la personne chercher les partenaires les proposer au client Il est rare qu'une affaire se conclut en trois rendez-vous !"* Son activite a decolle a partir de la fin de l'annee 2013 Pour tenir les premiers mois, il a pu beneficier du maintien de ses allocations de Pôle emploi (voir encadre)

Combler ses lacunes

L'accompagnement financier proposé aux demandeurs d emploi qui se tournent vers la creation d'entreprise sert d'ailleurs de motivation pour se lancer Stephane Borel, franchise Docteur Ordinateur a Nice et Caen, sa ville d'origine a profite d'un plan de licenciement pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale *"Cette envie est partie d'un choix de vie Nous avions le desir d'emmenager dans le Sud En 2005, le plan de depart volontaire organise par ma societe m'a permis d'obtenir un pecule pour créer une entreprise "* Ancien cadre d'une SS2I, il s'est oriente vers l'entrepreneuriat pour travailler sur son secteur comme il l'entendait plus que pour devenir patron *"J'avais travaille 6 ans dans la même entreprise, notamment comme chef de projet La derniere annee, j'avais ete nomme a la tête d'un pôle de maintenance de 3 000 PC, alors que j'etais plutôt sur du developpement auparavant Cela m'a donne envie de repondre a la demande d'assistance en informatique "* Avant de se lancer, il a traverse une petite periode de chômage mais qu'il a mise a profit pour se renseigner sur la creation d'entreprise, notamment aupres de l'Apec Il a decide de se tourner vers la franchise pour faire partie d'un reseau et ne pas se retrouver tout seul *"C'est sympa de savoir qu'il y a quelqu'un sur qui se reposer !"*, commente-t-il Il a donc cherche des enseignes travaillant dans son secteur *"J'ai finalement opte pour Docteur Ordinateur parce que le concept repondait a mes attentes en terme de contenu Il comprenait aussi Aide Ordinateur qui proposait des formations pour les seniors Le secteur des Alpes-Maritimes etait disponible, donc j'y suis alle en juin 2006 "* Il a tenu l'agence de Nice tout seul pendant 7 ans, puis est retourne a Caen pour des raisons de sante Il a aujourd'hui ouvert une deuxieme agence sur place Au moment de la creation, son statut de chômeur n'a pas du tout ete un frein *"Il n'y a pas de resistance de la part des banques car elles connaissent les accompagnement de Pôle emploi J'avais pour ma part ficele un dossier Accre pour me lancer* (voir encadre p 35) *Les banquiers ne sont pas surpris, ils vous regardent plus comme un createur d'entreprise que comme chômeur En revanche, j'ai ren-*

> **"C'est sympa de savoir qu'il y a quelqu'un sur qui se reposer !"**

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

contré quelques difficultés parce que je me lançais dans une activité de services à la personne au moment même de la mise en œuvre de la loi Borloo[1]. Les banques n'avaient pas encore suffisamment de recul sur cette activité."

Aux yeux de Stéphane Borel, le fait d'être chômeur au moment de se lancer dans une création présente aussi l'avantage de disposer de beaucoup de temps libre pour élaborer son projet. *"On peut poser les choses à plat et se déplacer pour rencontrer des gens si besoin, ce que les personnes déjà en activité auront plus de mal à faire. Il est aussi possible de bénéficier de formations pour la création d'entreprise auprès de l'Apec, à condition de tomber sur des conseillers qui s'y connaissent."* Le fait de se lancer ensuite en franchise permet aux demandeurs d'emploi de continuer à bénéficier d'un accompagnement. *"En tant que salarié, vous ne maîtrisez pas les techniques de gestion. Le franchiseur n'apprend peut-être pas toujours comment faire, mais il délivre un kit de démarrage et des documents pour avancer."*

Vérifier ses finances

Néanmoins, les chômeurs qui se lancent en franchise doivent redoubler de vigilance. S'ils peuvent bénéficier de leurs allocations le temps du démarrage, voire d'une indemnisation de la part de leur ancienne entreprise, il faut bien évaluer la globalité des coûts en amont. Certes, la franchise donne un cadre qui permet d'avancer plus vite, mais les services mis à disposition par le réseau se rémunèrent : chaque mois, il faudra payer une redevance si le réseau le demande, ainsi qu'un pourcentage, en plus des frais initiaux et du montant du droit d'entrée. Il faut en tenir compte dès la constitution du business plan. Véronique Pollet, franchisée Avéo depuis août 2013, s'est confrontée à quelques difficultés au moment de la préparation de son projet. Diplômée des Arts et métiers qui travaillait jusqu'à fin novembre 2012 comme responsable supply chain dans le biomédical, elle a profité d'un licenciement pour changer

NE PAS CÉDER À L'URGENCE DE RETROUVER UN EMPLOI

La franchise offre un cadre sécurisant pour se lancer dans une activité. Néanmoins, le système ne garantit pas à lui seul le succès de l'affaire : le franchisé doit être pleinement impliqué. Pour Rose-Marie Moins, responsable de la formation et de la promotion de la Fédération française de la franchise, les chômeurs ne doivent donc pas se lancer en franchise par défaut ni de manière précipitée !

La Fédération française de la franchise offre-t-elle un accompagnement spécifique aux demandeurs d'emploi ?
Nous ne donnons pas d'informations spécifiques aux chômeurs, ils ont accès aux mêmes documentations que les autres candidats à la franchise. Mais par exemple, ils peuvent obtenir des aides financières de Pôle emploi pour suivre la formation d'une journée que nous proposons. Il s'agit d'expliquer le système de la franchise et les différentes étapes et procédures pour devenir franchisé. S'ils ont besoin de renseignements plus précis, ils peuvent soit prendre rendez-vous soit se rendre dans nos locaux pour consulter des documents.

Donneriez-vous des conseils spécifiques aux chômeurs ?
Il faut qu'ils prennent vraiment le temps de réfléchir à ce qu'ils souhaitent faire sans se précipiter. Par exemple, le choix de la franchise ne doit pas être pris par défaut. Une personne qui est restée trop longtemps au chômage ne doit pas franchir le pas sous la pression de retrouver à tout prix un emploi. Il faut rester aussi vigilant vis-à-vis des franchiseurs. Encore aujourd'hui, certains n'hésitent pas à vendre des miroirs aux alouettes laissant croire que la réussite sera rapide et facile, mais ce n'est pas le cas. Il faut prendre le temps de savoir si l'on est prêt pour entreprendre et de choisir un secteur qui nous correspond, et un réseau fiable.

Pourquoi la franchise peut-elle être particulièrement intéressante pour les demandeurs d'emploi ?
Pour les chômeurs qui ont une certaine maturité et qui ont déjà eu une expérience, le système offre un accompagnement important qui permet de ne pas perdre de temps et de ne pas trop se tromper. Certains candidats âgés de 45 ans ne se sentent plus de repartir dans l'aventure entrepreneuriale de zéro.
Des personnes profitent aussi d'un licenciement pour accomplir une vieille envie de créer son entreprise. En fonction de la manière dont le licenciement a été négocié les chômeurs se retrouvent parfois avec une somme à investir.

"La franchise offre une sorte de package qui vous permet d'être entouré, d'avoir une certaine protection juridique."

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
LE MENSUEL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
1 RUE DES ENTREPRENEURS
93400 SAINT OUEN - 01 40 11 44 44

MAI 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 2358

de domaine. *"Je pensais alors trouver un poste dans le high tech mais en lisant le magazine* Rebondir, *je suis tombée sur l'entreprise Avéo. Je ne connaissais rien à la franchise, mais j'ai contacté la tête du réseau en avril 2012 et l'on m'a expliqué de quoi il s'agissait."* Pour réaliser son business plan, Véronique Pollet s'est renseignée comme elle a pu. *"Je suis allée auprès de la Chambre de commerce et d'industrie de Crolles, à côté de Grenoble. Ils ne savaient pas comment cela fonctionnait. J'ai été orientée vers une formation sur la création d'entreprise, mais beaucoup de participants y allaient forcés par Pôle emploi, juste pour pointer... Personne n'a pu vraiment me fournir d'information."* La franchisée Avéo reconnaît avoir pris un risque financier. Comme il y avait une formation pour se lancer dans le réseau au mois d'août, elle s'est mis "la pression" pour se décider avant cette échéance. *"Prête ou non, la formation était payée."* Véronique Pollet a elle aussi bénéficié du maintien de son allocation chômage pendant le lancement de son entreprise. Pour elle, il est nécessaire de détenir une assise financière pour réussir, quelle qu'elle soit. Mais malgré les difficultés rencontrées, la franchisée ne désavoue pas son choix. *"Si j'avais retrouvé un autre job, j'aurais regretté de ne pas avoir essayé. Je donne tout ce que je peux aujourd'hui pour réussir dans mon activité."*

Le secteur de la franchise est de toute façon suffisamment vaste et le nombre d'enseignes varié pour que presque chaque entrepreneur potentiel y trouve son compte, en fonction de ses moyens. Hervé Grain, aujourd'hui franchisé Presse Taux, avait exercé comme directeur du contrôle de gestion chez Edenred. Il a lui aussi travaillé avec une société d'out-placement après avoir négocié une rupture conventionnelle. *"À mon départ, je n'avais pas de plan précis,* explique-t-il. *Je voulais juste rester dans la finance."* Après avoir réfléchi à différentes solutions, il a finalement opté pour la franchise. Il se décide pour le réseau Presse Taux en raison du peu d'investissement de départ qu'impose cette enseigne, en plus de l'intérêt qu'il éprouvait vis-à-vis du secteur d'activité. Il faut donc bien prendre le temps de considérer les différents réseaux existants car certaines enseignes se révèlent relativement accessibles, et d'autres, peu recommandables... ●

Crédit : Vanessa Jouning

1 - Loi mettant en œuvre le développement des services à la personne entame en 2005

3 questions à Jean-Brice Bigourdan,

directeur général adjoint d'Oasys Paris, cabinet de conseil en transitions professionnelles, out-placement et replacement externe.

En quoi consiste une société d'out-placement ?
Notre métier consiste à accompagner des personnes licenciées pour réfléchir à leur situation, accepter les faits et chercher à se reclasser. Nous les aidons d'abord à faire le deuil de leur entreprise ou à exprimer le ras-le-bol qu'ils éprouvent vis-à-vis du groupe qu'ils viennent de quitter. Une fois passée cette phase, nous les faisons se poser les bonnes questions avant de se lancer dans l'entrepreneuriat, qu'il s'agisse d'une franchise ou non. Par exemple, quelles sont leurs vraies motivations ? Le conjoint est-il prêt à suivre l'autre dans l'aventure ? Quelles seront les incidences sur la vie de famille. . Diriger une entreprise n'implique pas le même rythme que le salariat : on court après le chiffre d'affaires... Nous aidons les futurs entrepreneurs à comprendre la problématique du marché et à structurer leur offre par rapport aux clients et à valider leur projet.

Un salarié licencié peut-il s'adresser à des entreprises comme la vôtre pour se réorienter ?
Nous n'accompagnons que les personnes qui sont envoyées par des entreprises, mais il est possible au salarié de demander à sa société un accompagnement.

En quoi la franchise peut-elle être une solution pour un salarié qui se retrouve au chômage ?
La franchise offre un aspect rassurant car, pour ceux qui n'ont pas d'idée, elle propose un concept déjà lancé et qui a fait ses preuves. L'entrepreneur n'a presque qu'à se mettre dans le moule. Pour les personnes qui sont attirées par un secteur sans avoir d'idées très claires sur ce qu'elles désirent faire, je les invite à se mettre dans la peau d'un des franchisés. Il faut aller se rendre compte de la réalité des choses et ne pas rester à cogiter sur des idées ou sur du papier. La franchise permet aussi de combler les propres lacunes du franchisé. Par exemple, un bon gestionnaire sera formé aux techniques de commerçant grâce à son réseau. Le concept lui-même peut prendre en charge la création pure, si le franchisé n'est pas un créatif.