



# Sommaire

168 Février 2017

## actualités

- 10 En bref**  
Toutes ces petites infos qui agitent le monde des réseaux... à glaner pour se mettre en appétit !
- 13 Tribune**  
La stratégie digitale des réseaux  
Par Florence Soubeyran, responsable commerce et franchise chez Banque Populaire.
- 14 Récompenses**  
- Gifi élu leader du service 2017  
- Carglass récompensé par un trophée R Awards
- 16 Acquisition**  
- Cartridge World UK & Ireland fait l'acquisition de Cartridge World France  
- Le Groupe Moving rachète les clubs Montana Fitness
- 18 Communication**  
- Repar' stores diffuse une nouvelle campagne TV 2017  
- Doc'Biker change de façade  
- Happy Cash offre à ses franchisés une plate-forme de communication
- 20 High Tech**  
- Domino's inaugure son nouveau site de pronostics  
- Ange lance la commande en ligne
- 22 Institutionnel**  
La franchise, une opportunité de se lancer dans de nombreux secteurs
- 24 Conjoncture**  
Les chiffres qui font le commerce
- 26 L'interview du mois**  
"100 % de notre chocolat vient de notre plantation en Équateur"  
Sylvain Quidel, directeur général, nous présente ce nouveau modèle.
- 28 Juniors**  
- Jott débarque à Paris pour accroître sa visibilité  
- Afdi, l'expert en défiscalisation
- 30 Agenda**  
Des salons pour vous accompagner
- 32 Ils arrivent près de chez vous**  
Vous ne pourrez plus dire que vous ne saviez pas



À la suite du tollé provoqué par une annonce à caractère raciste, le réseau Laforêt a d'abord annoncé la suspension du contrat de franchise de l'agence des Lilas, puis dernièrement la Commission de règlement des litiges du réseau a voté sa radiation.



Le Groupe Moving, représenté par la société Mov'In, vient de réaliser l'acquisition de 100% du capital de la société SLSL (4 clubs Montana Fitness) représentant 8 millions d'euros de chiffre d'affaires prévisionnel en 2016.



Créée en 1991, par le double Meilleur ouvrier de France éponyme, l'enseigne de chocolats Yves Thuriès met désormais en avant une autre de ses spécificités : son savoir-faire de chocolatier-récoltant.



## Sommaire

7

168 Février 2017

### analyses

- 34 **Enquête**  
Micro-franchise  
L'entrepreneuriat pour tous
- 42 **Un réseau à la Une**  
Toma Intérim à l'écoute de ses franchisés
- 50 **Coup d'œil sur...**  
Natur House
- 53 **Secteur**  
Des fleuristes qui s'épanouissent
- 60 **Ouvrir à...**  
Paris  
Entre opportunités et difficulté de s'installer



### choisir sa franchise

- 69 **Se lancer avec**  
30 000 à 50 000 euros
- 70 **Une journée avec...**  
Une journée avec Alexis Huguet, franchisé  
La Mie Câline
- 72 **Une formation à la loupe**  
Comtesse du Barry met en avant les bonnes pratiques
- 77 **Comment les rejoindre ?**  
- Cuisines Aviva  
- O<sub>2</sub>
- 78 **L'interrogatoire**  
Le concept est-il rentable ?

34

La crise de 2008 et les difficultés de financement qu'elle a entraînées ont vu émerger un nouveau type de franchise : la micro-franchise.

53



Le secteur de la fleur met tout en œuvre pour résister à la concurrence de la grande distribution et prendre le tournant du digital.

### premiers pas en franchise

- 80 **Vos droits**  
Changement d'identité visuelle : jusqu'où peut aller l'enseigne ?
- 83 **De franchisés à franchisés**  
"Rester maître de ses décisions est essentiel"
- 84 **En pratique**  
Attirer les clients pour mieux les fidéliser
- 88 **Comment je gère ?**  
- Je n'aime pas mon métier de franchisé  
- Le réseau n'est jamais joignable
- 92 **BtoB**  
- Réunions efficaces  
- Entre l'e-commerce et les boutiques  
- Une meilleure expérience consommateur  
- Rendez-vous plus lisible
- 96 **En Off**  
Sur le Web, par e-mail ou par voie postale traditionnelle, écrivez-nous !
- 98 **Carnet d'adresses**
- 75 **Abonnez-vous !**

84

Campagnes média, événementiels, réseaux sociaux... Tous les moyens sont bons pour faire venir les clients en magasin ! À condition de poursuivre une stratégie à long terme de fidélisation client.

