Les opportunités du marché des franchises d’ameublement

### La franchise en ameublement est depuis quelques temps partie à l’assaut du paysage français. Les sociétés de vente d’objets de décorations, de meubles, de cuisines ou de salles de bains se multiplient comme des petits pains, dans le but de répondre à la demande croissante des français.

## Une réelle attractivité

Les nouveaux concepts d’émissions télé le confirment : les français cherchent de plus en plus d’idées déco et utiles pour leur maison. Un nouveau robot de cuisine, un jeté de lit accordé aux rideaux, une douche massante à jets prodigieux, un canapé pour le salon, etc. Les exigences se multiplient et c’est tant mieux pour le secteur de l’ameublement. Le but est de pouvoir vendre un produit beau et accessible, car l’esthétique rentre de plus en plus en ligne de compte, que l’on soit en cuisine ou à la salle de bains, il faut du plaisir pour les sens. La méthode consiste en une sortie de produits par saisons, correspondant à chaque fois à un usage, une tendance. Le nouvel appareil à crêpes original sera proposé en hiver, tandis que la mandoline de cuisine flashy sera mise en rayons au printemps. Il est recommandé d’établir des statistiques de consommation, de se renseigner sur les habitudes des ménages pour que le choix de produits soit facilité. Une fois le produit développé, il est possible de l’adapter aux modes en déclinant une couleur ou une texture, aux envies du moment.

## Des réseaux diversifiés

Certains styles d’ameublement et de décoration montrent des signes d’essor : la décoration dite traditionnelles, de campagne, de famille se porte bien. Les meubles en bois, les bancs de jardin ou encore les vaisseliers à l’ancienne enregistrent un nouvel élan des consommateurs qui semblent être à la recherche de matériaux durables. Du côté de la chambre à coucher aussi quelques opportunités, les lits s’agrandissent pour des consommateurs à la recherche de confort et d’un sommeil de qualité (un français sur trois se plaint de troubles du sommeil). La literie et les produits originaux de bien-être dans ce secteur peuvent être intéressants à développer.

## Un marché en hausse

En plus de l’accueil en boutique, le marché de la vente d’ameublement en ligne est aussi fructueux, Des franchises d’ameublement déploient leurs techniques sur le web et rencontrent un bon accueil des consommateurs. Le marché du meuble français est en augmentation depuis 2011 et les chiffres du secteur spécialisé des cuisines ne vont pas contredire la tendance. La cuisine tend à devenir de plus en plus la place centrale du foyer. On y sert le thé autour d’un gâteau fait maison, avec des robots et accessoires savamment mis en valeur car ils seront appréciés de convives à la recherche d’idées à piquer. Petit bémol tout de même : les franchises *low cost* se portent mieux, notamment sur des produits plus modestes tels que les accessoires de cuisine, de bricolage ou encore sur le textile de maison. On note que les franchises s’adressant aux portefeuilles les plus fournis enregistrent des défaillances, en cause peut être, les coûts des matières premières, à surveiller. Vous savez donc ce qu’il vous reste à faire.