Les réseaux de franchises français se tournent vers l’étranger

## 30% des franchises française s’implanteraient à l’international. Cette dynamique séduit les entrepreneurs en mal d’aventures, qui sont à la recherche d’une qualité de vie différente pour certains, d’une ouverture au monde pour d’autres. Un master franchise offre au franchisé l’opportunité de devenir franchiseur à son tour à l’étranger. Si l’idée semble belle et attirante, il est important de pouvoir préparer son projet en amont et de réfléchir aux obstacles que l’on pourrait potentiellement rencontrer. Des cabinets de conseils peuvent aider les entrepreneurs à préciser leur projet de franchise à l’étranger, il suffit parfois de savoir s’entourer pour réussir.

## Ce qu’il faut préparer avant l’ouverture d’une franchise à l’étranger

Il est bon, avant de se lancer dans un tel projet, de savoir exactement ce que l’on cherche à développer, quitte à pouvoir plus tard élargir ses possibilités. Plusieurs solutions d’entreprenariat à l’étranger sont possibles en franchise :

* Rejoindre une enseigne française à l’étranger. Cette solution ne nécessitant pas une recherche d’informations trop importante.
* Choisir une enseigne de franchise française à développer à l’étranger, ce qui permettrait de signer un partenariat soumis au droit français.
* Rejoindre une enseigne de franchiseur étrangère, plus risqué, votre franchiseur étant soumis à d’autres droits parfois plus complexes que le droit français.

Pour tous ces projets il est de bons augures de se prémunir contre les obstacles inhérents au pays dans lequel on souhaite s’installer. Le produit à développer devrait pouvoir s’adapter au marché ciblé, à la consommation de la population envisagée. On ne vend pas le même épluche-légumes en Inde ou en France ! Quelques renseignements pris auprès des ambassades françaises présentes sur place peuvent vous aider à définir les usages selon les produits.

## Sachez vous entourer

Des experts locaux spécialisés dans la franchise peuvent vous aider dans vos avancements, bien sûr leurs conseils sont payants, il s’agit d’une dépense à prévoir dans votre plan financier qui peut vous éviter des embûches. Les services économiques des ambassades peuvent aussi vous être utiles, tout comme le réseau IFA (International Franchise Association). Les renseignements pris sur place au quotidien seront toujours bon à prendre auprès des habitants comme des commerçants.

Plusieurs contacts lancés sur place dans le domaine d’exercice ciblé peuvent permettre d’apporter quelques réponses aux interrogations et angoisses qui se manifestent lors de ce genre de projet.

## Un financement à hauteur de votre idée

Il ne faut rien laisser au hasard dans ce genre de projet. Se franchiser à l’étranger signifie se mettre à son compte, mais de manière accompagnée. Il est préférable de donner toute son ambition à un concept à l’étranger afin de s’assurer de son succès. Une évaluation de sa capacité d’emprunt, des fonds propres à disposition permettent de s’organiser et de voir les dépenses arriver au mieux.

Aussi des objectifs sont à fixer, tout le monde n’entreprend pas de la même manière selon son compte en banque, son âge et son énergie. L’évaluation de ces paramètres pourra permettre aux futurs franchisés à l’étranger de se rendre compte de l’investissement occasionné.