Les secteurs qui ne connaissent pas la crise en franchise

Alors que la crise emporte avec elle bon nombre d’entreprises, certains secteurs, quant à eux, ne cessent de recruter. Il existe donc bel et bien de réelles opportunités, même quand l’économie va mal. Zoom sur ces secteurs qui réussissent à tirer leur épingle du jeu.

# La restauration rapide

La restauration rapide est le secteur qui embauche le plus en France. Les géants du fast food, Quick et Mc Donald’s, ont ainsi ouvert leurs portes à plus de 50 000 employés. Mais pourquoi la restauration rapide se porte-t-elle si bien alors que d’autres tentent tant bien que mal de s’en sortir ? Et bien il semblerait que malgré la baisse du pouvoir d’achat, les Français continuent à manger à l’extérieur, privilégiant des repas à petit prix et pouvant être pris rapidement. D’ailleurs près de 3 sur 4 mangent à l’extérieur pour moins de 10€. Mais la qualité n’est pas mise de côté pour autant, pour le plus grand plaisir des grandes enseignes.

Autre point qui séduit dans la restauration rapide : la possibilité de pouvoir manger n’importe quoi, n’importe où et à n’importe quelle heure de la journée à cause de repas de plus en plus déstructurés. Et les nouveaux concepts ne cessent de fleurir sur ce marché. Les hamburgers ne sont en effet plus les seuls rois du secteur et les recettes francisées passent devant leurs équivalents américains. Soupes, bagels, pâtes, wraps, hot dogs, fruits, voire recettes régionales traditionnelles, la grande famille des fast foods s’agrandit pour représenter en France un chiffre d’affaires de plus de 32 milliards d’euros (en 2011), soit plus de 65% que 7 ans auparavant.

Les menus un peu plus chers, de milieu de gamme subissent les effets des nouveaux comportements des Français. Mais contre toute attente, les restaurants gastronomiques proposant des plats plus onéreux ne font pas grise mine puisque les Français apprécient toujours autant de se rendre dans ce type d’établissement où ambiance unique et produits de qualité sont au rendez-vous.

# La grande distribution

L’alimentaires et les produits de première nécessité ne peuvent que bien se porter car même pendant la crise, la corvée des courses n’échappe à personne. Ce n’est donc pas pour rien qu’1 franchisé sur 10 choisi ce secteur pour lancer son affaire. Mais attention, pour espérer réussir il faut un moral d’acier car diriger un supermarché, voire un hypermarché n’est pas de tout repos.

De plus, les comportements des Français changent. Les commerces de proximité sont ainsi privilégiés, mais pas seulement. Les réductions de budgets les poussent en effet de plus en plus vers les magasins hard discount. C’est ainsi que ces derniers ont déjà récupéré environ 15% du marché de la grande distribution alimentaire, le plus grand étant l’enseigne Lidl. Et les suiveurs ne sont ni plus ni moins que des magasins appartenant à des grandes enseignes de la distribution traditionnelle : Leader Price pour Casino et Ed pour Carrefour par exemple.

Enfin, il faut savoir que la grande distribution ne s’arrête pas à l’alimentaire et que les magasins de bricolage, de meubles, ou encore de vêtements se portent aussi très bien, surtout ceux ayant misé sur le discount, comme Bricodépôt.

# Les services à la personne

Malheureusement, la France vieillit puisque près d’1 Français sur 5 a plus de 65 ans... Mais comme le pouvoir d’achat n’est pas au mieux de sa forme, les départs en maison de retraite sont souvent retardés. Certains ont alors su saisir une opportunité : les services à la personne. Des entreprises proposent ainsi aux personnes âgées de leur apporter une aide et un soutien au quotidien avec des services de ménage, de cuisine, etc.

Mais les entreprises dédiées aux séniors ne sont pas les seules à s’être fait un nom sur le marché des services à la personne. Le soutien scolaire, la garde d’enfants, le jardinage ou le courtage en crédit par exemple ont également très bien réussis. Ce sont ainsi plus de 25 000 entreprises et associations en France qui travaillent dans le secteur des services à la personne. La raison de ce succès : une faible TVA et des réductions d’impôts, entre autres.

Si vous envisagez d’ouvrir votre propre commerce, les secteurs précédents seront pour vous des valeurs sûres, surtout si vous optez pour la franchise. En effet, il ne faut pas oublier qu’avec elle vous profitez d’une enseigne déjà reconnue et du savoir-faire de professionnels qui ont réussi à percer sur le marché. Brioche Dorée, KFC, Quick, Carrefour, Netto, Senior Compagnie ou Anacours, il ne vous reste plus qu’à choisir !