

Mondial
TISSUS

Les Grands Dossiers Mondial Tissus

« La Franchise est-elle
faite pour moi ? » »



Nos réponses pratiques à vos questions essentielles

Changement de vie professionnelle : et si c'était maintenant ?

Changer de vie professionnelle, près de 1 personne sur 2 l'a déjà envisagé, initié ou réalisé! Aujourd'hui, près de 1 actif sur 5 se questionne sur son avenir professionnel et envisage la possibilité d'un changement¹.

La crise sanitaire a amplifié un phénomène déjà bien amorcé avant la Covid-19: le besoin de retrouver du sens au travail. Pour 40 % des actifs en cours de reconversion et 45 % de ceux qui l'envisagent, le déclencheur est ainsi de combattre l'ennui et le manque de sens dans leur poste actuel. **Se sentir utile, gagner en liberté ou retrouver un meilleur équilibre vie pro/vie perso**, mais aussi **transposer leur passion en métier** (36 %) sont ainsi les principaux objectifs de cette reconversion!

Parmi les Français qui envisagent de sauter le pas, près de 3 sur 10 aimeraient créer leur entreprise, dont 40 % considèrent la franchise comme la voie royale pour une aventure entrepreneuriale!

Pour eux, ce modèle se révèle **un choix sécurisant**². L'accompagnement et les moyens mis à disposition pour **développer rapidement l'activité** (45 %), mais aussi le fait de pouvoir **s'appuyer sur une réputation déjà construite** (41%) apparaissent comme **les grands avantages de la franchise**. Sans négliger l'aspect financier, qu'il s'agisse de limiter les risques inhérents à la création d'entreprise ou d'avoir plus d'arguments pour convaincre les banques².

Il faut dire que les belles histoires autour de la franchise ne manquent pas. Certaines donnent même l'impression d'une « réussite facile ». Bien évidemment, tout n'est pas si simple. **Dans la franchise, le profil du franchisé compte autant que celui du franchiseur**. Si ce modèle entrepreneurial présente de nombreux avantages, il n'est pas fait pour tout le monde : se reconvertir sur un coup de tête est presque toujours voué à l'échec.

Si vous lisez ce dossier, vous vous retrouvez sans doute dans le profil et les envies de ces actifs qui rêvent plus grand et plus loin. Mais, avant de franchir le pas, **demandez-vous si la franchise est réellement faite pour vous ? Que connaissez-vous de ce modèle ? Êtes-vous sûr d'avoir le bon profil pour vous épanouir dans cette aventure ? Vous sentez-vous l'âme d'un manager ? Quelle est votre vision de l'indépendance ?...**

Suivez-nous, on vous dit tout !

¹ <https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32509-le-chiffre-du-mois-28-francais-aimeraient-creer-leur-entreprise.html>

² Enquête de la franchise Banque Populaire réalisée en partenariat avec la Fédération Française de la franchise et Kantar. Étude VISIPLUS academy et l'Institut BVA.



La Franchise :

un chemin balisé vers l'entrepreneuriat



Se lancer seul dans une aventure entrepreneuriale revient à sauter du haut d'un plongeur sans être sûr que l'eau sera suffisamment profonde en bas pour amortir votre chute. C'est pourquoi la franchise apparaît généralement comme un chemin balisé pour ceux qui rêvent de se lancer à leur compte. Cette impression repose sur une réalité : dans un réseau de franchise, vous n'êtes jamais seul et vous vous appuyez sur des process éprouvés. Pour autant, cela ne garantit en rien la réussite. De nombreux facteurs viennent influencer le succès d'une affaire en franchise. Comme tout modèle, celui-ci présente des atouts et des limites, qui peuvent avoir plus ou moins d'importance selon le profil du candidat.

Rapide définition de la franchise

Dans sa définition la plus courante, la franchise se définit comme un système de commercialisation de produits ou de services reposant sur une étroite collaboration entre un franchiseur et un franchisé, juridiquement et financièrement indépendants l'un de l'autre.

En échange d'une contribution financière, le franchisé acquiert auprès de son franchiseur, un certain nombre de droits, pour un temps donné, dont celui d'utiliser sa marque, son savoir-faire, mais aussi de commercialiser ses produits ou services, selon les clauses de son contrat. Il bénéficie également de services mutualisés : achat, assistance commerciale, communication, technique... qui varient selon les franchiseurs. La rémunération du réseau se pratique dans le cadre d'un droit d'entrée, de redevances, de royalties ou de marges sur les produits.

Une voie royale pour se lancer à son compte

Si la franchise est un modèle qui inspire autant d'entrepreneurs, c'est évidemment pour la sécurité qu'elle apporte à un tel projet, et ce à plusieurs niveaux.



Notoriété

Devenir franchisé, c'est profiter d'une notoriété souvent déjà bien installée, qui rend beaucoup plus confortable le lancement d'une nouvelle activité. Déjà identifiés par la clientèle potentielle, les efforts de communication et de marketing sont nettement moindres que lorsque tout est à construire.



Savoir-faire

En entrant dans un réseau de franchise, le nouvel entrepreneur bénéficie de l'expérience du réseau et de savoir-faire éprouvés. Des méthodologies clé en main, des conseils pratiques et de bonnes pratiques qui seront essentiels au décollage rapide de son activité.



Force de conviction

Le fait d'entreprendre en franchise est un plus pour convaincre vos futurs partenaires. Que ce soit pour l'obtention d'un financement ou pour trouver un local et négocier, les banques et les bailleurs auront plus de facilité à vous suivre dans votre projet si vous optez pour un réseau connu et performant.



Formation

Vous rêvez de prendre une franchise dans le secteur de l'immobilier, de la maison ou de la restauration, mais vous n'y connaissez rien ou pas grand-chose ? Pas de panique.

Votre franchiseur vous proposera une formation initiale adaptée pour vous permettre d'acquérir les compétences nécessaires à votre lancement... Il sera ensuite à vos côtés tout au long de votre activité pour vous aider à grandir dans de bonnes conditions.



Partage

Ce qui distingue le plus le modèle de la franchise des autres modes entrepreneuriaux, c'est bien la force du collectif. Lorsque l'on tient les rênes de son entreprise, on peut se sentir isolé. En devenant franchisé, vous entrez dans un réseau, au sein duquel vous êtes connecté aux autres.

Vous partagez, obtenez du soutien, de l'attention et des solutions.



Mutualisation des moyens

Appartenir à un réseau de franchise, c'est profiter de la mutualisation des moyens. L'indépendant dispose dès le départ des compétences d'entreprises installées depuis de nombreuses années. Il bénéficie notamment des campagnes de marketing et de communication nationales de l'enseigne, mais aussi de l'innovation de son franchiseur, qu'il s'agisse d'outils technologiques, de présence sur Internet, de services innovants (click & collect, Web-to-Store, etc.). Il bénéficie également de tarifs avantageux, négociés par le franchiseur auprès des fournisseurs puisque le nombre de points de vente permet l'achat de volumes plus importants.

Ce qui pourrait freiner votre projet

Évidemment, s'il existe un côté pile, il y a également un côté face et la franchise présente aussi, selon le profil du candidat, des inconvénients dont il faut tenir compte.



Un investissement de départ conséquent

L'investissement de départ est souvent plus conséquent que lorsqu'on lance son activité en solo. Les droits d'entrée sont un coût supplémentaire à prendre en compte et les exigences du franchiseur (choix de l'implantation du local, de son aménagement...) peuvent refroidir les ardeurs. C'est pourquoi les services apportés par le franchiseur devront compenser largement ces inconvénients.



Une indépendance relative

Et puis il y a ce désir « d'être à son compte », qui peut se heurter à des règles de fonctionnements du franchiseur très strictes qui laissent peu de marges de manœuvre.

Chiffres clés

13 ans,

c'est l'ancienneté moyenne d'un franchisé dans un réseau (tous secteurs confondus)

36 jours

de formation initiale sont proposés par les franchiseurs en moyenne

72 % des franchisés

étaient salariés avant de se lancer



COÛT TOTAL DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE :

37% moins de 100 000 €

21% entre 100 et 200 000 €

42% plus de 200 000 €

NIVEAU DE DIPLÔME DES FRANCHISÉS :

26% avant bac,

23% bac pro ou bac général,

51% bac + 2 minimum

La Franchise : est-elle (vraiment) faite pour moi ?



Tout changement présente des risques. C'est pourquoi il est primordial de se poser les bonnes questions avant de se lancer dans la franchise. Rien ne doit être laissé au hasard. On vous aide à y voir plus clair !

La franchise est-elle (vraiment) faite pour moi ?

Tout changement présente des risques. C'est pourquoi il est primordial de se poser les bonnes questions avant de se lancer dans la franchise. Rien ne doit être laissé au hasard. On vous aide à y voir plus clair !

La franchise correspond-elle à ma personnalité ?

La grande majorité des franchiseurs communique sur le fait que ce qui compte dans le profil d'un candidat à la franchise repose bien plus sur son savoir-être que sur son savoir-faire. Qu'est-ce qui l'attire dans son univers ? Qu'en perçoit-il ? A-t-il réellement une âme d'entrepreneur ? Le travail d'un franchisé n'est pas un long fleuve tranquille. Il faut supporter les responsabilités qu'impose la direction d'une entreprise. Tenir une franchise, c'est avoir le sens du commerce, des capacités de management et humaines, un bon sens de la gestion des affaires. Prendre ses risques et les assumer. Mais ça ne suffit pas, il faut aussi avoir envie de la jouer collectif et accepter certaines contraintes dans la conduite des affaires.

Ma vision de l'entrepreneuriat est-elle compatible avec la franchise ?

Si vous êtes quelqu'un de farouchement indépendant, peu disposé à vous plier à des règles collectives, la franchise n'est sans doute pas le modèle à privilégier. En contrepartie des droits et des avantages dont vous disposerez en tant que franchisé, vous serez contraint à suivre certaines obligations de la part de votre franchiseur. Qu'il s'agisse de production de vente, ou de prestations de services, la plupart d'entre eux exigent le respect d'un cahier des charges. La réalisation de travaux dans le cadre de l'évolution du concept pour coller aux tendances peut, elle aussi, être perçue comme un frein : mieux vaut en avoir conscience !

Ai-je suffisamment de temps à consacrer à ce projet ?

Ce n'est pas parce que la franchise semble un projet clé en main qu'elle ne nécessite aucun effort. Si la formation initiale proposée vient combler le manque de savoir-faire dans une branche, elle ne permet pas de devenir un expert en quelques semaines. Il va donc falloir être curieux et proactif. S'informer, faire le tour des succursales et des franchisés en place, poser des questions, évaluer la difficulté à acquérir de nouveaux savoirs (management, gestion des affaires...). Comme pour toute création d'entreprise, il s'agit là d'un projet long et complexe. L'accompagnement du franchiseur ne vous dispensera pas de constituer un business plan, de réaliser une étude de marché local... Il faudra ensuite aller convaincre les banques de l'intérêt de vous financer, suivre les travaux de votre futur local, recruter votre personnel... Et même si l'ensemble de ces démarches est généralement accompagné par le franchiseur, vous devrez y consacrer du temps !

Ai-je l'âme d'un manager ?

Dans le retail, notamment, le lancement d'une franchise induit le recrutement de salariés. Manager des équipes ne s'improvise pas. Même si l'on peut avoir des facilités naturelles dans ce domaine, il pourra être utile de travailler sur cette compétence en amont de votre projet, si vous n'avez jamais exercé cette responsabilité.



C'est décidé, je me lance dans la franchise !



Ce que vous venez de lire vous conforte dans votre envie de changer de vie et d'opter pour le modèle de la franchise ? Parfait ! Intéressons-nous donc à présent à ce qui vous sera utile de connaître pour bien choisir votre futur réseau.



Comment choisir mon futur secteur d'activité ?

Si la bonne santé économique d'un franchiseur et l'analyse de son marché sont évidemment des indicateurs de choix, la passion ne doit pas être reléguée au second plan. Choisir uniquement une franchise qui superforme, dans un domaine qui ne vous parle pas intimement, risque de vous conduire rapidement dans une impasse. Pour commencer, passez donc en revue ce qui vous anime au quotidien (la cuisine, la couture, l'immobilier, le service à la personne...), puis identifiez les franchises liées à cette activité et examinez leur potentiel. N'hésitez pas également à vous rapprocher de la Fédération Française de la Franchise, organisme de référence sur ce secteur, qui fédère un grand nombre d'enseignes et est reconnue pour la qualité de ses formations.

Sur quels critères choisir mon franchiseur ?

Le choix d'une franchise est d'abord une question de feeling ! Pour commencer, il y a l'image et les valeurs qu'affiche le franchiseur et dans lesquelles vous devrez vous reconnaître. Seulement, de nombreux concepts se tutoient et il n'est pas toujours si facile de faire la part des choses. Le mieux est encore d'aller à la rencontre des franchiseurs, sur les salons spécialisés, dans leurs magasins. N'hésitez pas à poser des questions pour accéder à un maximum d'info : croissance de l'enseigne sur les 3 dernières années, nombre de succursales ouvertes ou fermées par an en moyenne, panier moyen (comparativement à un concurrent dans une même zone), etc. Généralement, toutes ces informations se trouvent dans le DIP (Document d'Information précontractuelle) remis par le franchiseur au candidat avant la signature du contrat. Intéressez-vous également à l'accompagnement proposé, surtout si vous vous lancez sur un secteur que vous méconnaissiez. Enfin, il faudra étudier les opportunités d'installation proposées pour être sûr qu'elles correspondent à vos choix de vie : rester ou quitter votre région d'origine.

Quel budget dois-je prévoir pour me lancer ?

Chaque franchiseur a ses propres modalités. Certains nécessitent du stock, d'autres des surfaces minimales assez grandes, etc. Il est donc difficile de donner une fourchette précise, même si on estime l'investissement de départ minimum à 100 000 €. En franchise ou pas, il est illusoire de penser créer son entreprise sans apport personnel, qui équivaudra en moyenne à 1/3 de la somme totale du projet.

Comment convaincre vos partenaires financiers ?

Préparer bien votre dossier : business plan, apport, analyse de votre marché, motivations sur votre projet, sur votre choix du franchiseur... N'hésitez pas à apporter d'autres garanties comme le nantissement du fonds de commerce ou une garantie bancaire. La renommée du réseau, son ancienneté et ses performances joueront également dans la balance. Certains franchiseurs peuvent également vous orienter vers des réseaux de financement partenaires, avec lesquels ils ont l'habitude de travailler et qui accorderont donc plus facilement un crédit.

Vous aimez l'univers de la mode et la maison ?

Rejoignez Mondial Tissus,
une franchise cousue main pour vous !



Leader en France de la vente de tissus, Mondial Tissus s'inscrit sur le marché porteur du « Do It Yourself » et de la mercerie. Une enseigne innovante et expérimentée, référente sur son marché depuis 40 ans. Nous délivrons à ceux qui nous rejoignent un accompagnement expert, de la première prise de contact jusqu'à l'ouverture de leur magasin, ainsi que tout au long de leur activité. Aujourd'hui, notre réseau compte 110 magasins, dont 15 en franchise et de nombreuses opportunités de lancement sont ouvertes sur l'ensemble du territoire français.

Une enseigne qui évolue sur un marché tendance



61% des Français

pratiquement régulièrement une activité manuelle artistique



Le marché du DIY à lui seul représente

1,25 milliard d'euros de CA en France



43% des foyers

font de la couture et des loisirs créatifs et 45% possèdent une machine à coudre.

Une start-up de 40 ans !

Nés en 1981, le succès des magasins Mondial Tissus est immédiat. En 2010, l'entrepreneur français Denis Lévy rachète l'entreprise. Sous son impulsion, l'enseigne se dote d'outils performants et fait évoluer son positionnement vers le concept plus global du « faire soi-même ». Modernisée, augmentée, notre marque cultive depuis son esprit agile, entretenu par des femmes et des hommes passionnés qui propulsent l'entreprise vers l'avenir.

Une enseigne qui cultive sa modernité

La créativité de nos clients est la base de notre business. Nous agençons ainsi nos magasins, afin de les rendre les plus inspirants possibles. L'ensemble du parcours client est pensé pour nourrir les projets spontanés des débutants et répondre aux attentes quasi professionnelles des confirmés. Mais l'enseigne a aussi clairement pris le virage du digital et développe fortement son omnicanalité. Notre site Web cumule plus de 1 million de visiteurs uniques chaque mois. Nous avons également généralisé les dispositifs Store-to-Web et Click & Collect, très appréciés de nos clients. Enfin, sur le site www.montissu.fr, nous proposons au visiteur de personnaliser un tissu avec un dessin ou une photo.

Chez Mondial Tissus, c'est vous le patron !

Peu importe l'école dont vous sortez ou les diplômes que vous détenez. Chez Mondial Tissus, ce qui nous intéresse c'est votre personnalité, vos compétences et votre motivation. En fonction de votre expérience, nous vous apporterons les formations nécessaires pour compléter votre expertise dans la vente, le management ou encore la gestion d'entreprise. Bref, si votre profil nous plaît et que notre culture vous ravit, nous ferons en sorte que vous puissiez vous épanouir et vous réaliser au sein de nos équipes.

En savoir plus sur la franchise Mondial Tissus : <https://franchise.mondialtissus.fr/>

La franchise Mondial Tissus en chiffres



La formule de la franchise

APPORT MINIMUM : 70 000 €

REDEVANCE UNIQUE :
7 % du CA HT (pas de redevance supplémentaire)

SURFACE : 400 à 850 m²
avec une implantation en périphérie de ville

DROITS D'ENSEIGNE : 18 000 €

DURÉE DE CONTRAT : 5 ans

C.A. MOYEN À 2 ANS : entre 800 k€ et 1,4 M€

Montant du stock : 140 000 €

Chiffres clés du réseau

110 MAGASINS et plus de 1 000 COLLABORATEURS

UNE OUVERTURE DE 10 magasins par an en moyenne en France.

+ de 15 000 CLIENTS formés à la couture chaque année

UN INDEX D'ÉGALITÉ professionnelle
entre les femmes et les hommes de 99/100

+ de 30 000 VISITEURS par jour sur le site Internet

5 millions DE MÈTRES de tissus vendus par an

140 millions d'€ de CA en 2020

Mondial Tissus aujourd'hui



110
points de vente



15
franchises



10
nombre de projets
d'ouverture en 2021



140 M€
Chiffre d'affaires 2020

2020 : le web a représenté 9% du chiffre d'affaire de l'enseigne



+ de 1000
collaborateurs en 2021



7 ans
L'ancienneté moyenne chez
Mondial Tissus est supérieure
à la moyenne nationale



1M
Nombre de visites
mensuelles internet



x2
le nombre de machines
à coudre vendues
en 2020 par rapport à 2019



15 000
Nombre de personnes formées
dans les ateliers en 2019



+ 500K
nouveaux clients
en 2020

Envie de rejoindre un réseau conquérant et bienveillant ? Parlons-en !

Contacts à renseigner