

Connaître la solidité de son franchiseur

Pour élaborer son prévisionnel, le futur franchisé doit pouvoir s'appuyer sur l'expérience d'unités pilotes. Après avoir testé avec succès un premier magasin à Levallois-Perret (Hauts-de-Seine), Handirect Services a tenu à monter un deuxième pilote dans la ville voisine de Boulogne-Billancourt afin de s'assurer de son potentiel de développement. La nouvelle boutique s'est révélée rentable au bout de six mois et le réseau a été couronné Espoir de la franchise 2006 par la profession. Ses fondateurs visent à présent « quatre ou cinq ouvertures annuelles », en toute sérénité. Mais l'idéal est encore de