



Communiqué de presse

Nouveau président à la Fédération Belge de la Franchise.

Michaël Rosin: *"Un point de vente franchisé est plus rentable et génère plus d'emplois qu'un autre. Il faut juste le faire savoir..."*.

Bruxelles, le 9 juin 2022 - Michaël Rosin (IXINA Benelux et Vanden Borre Kitchen) succède à Yves Delaye (Délitrateur): il a été élu à la présidence de la Fédération Belge de la Franchise dont il prendra les rênes à partir du 14 juin. Un passage de témoin tout naturel: depuis plus de huit ans, à titre bénévole, Michaël Rosin avait notamment été en charge de la commission juridique avant de devenir vice-président de la FBF.

Marié, père de deux enfants et âgé de 46 ans, ce Binchois d'origine entend profiter de son mandat à la tête de la FBF pour mieux faire connaître les atouts et l'importance de la franchise. *"Nous avons fait réaliser une enquête. En Belgique, la franchise représente aujourd'hui un chiffre d'affaires de plus de 20 milliards d'euros et emploie près de 47.000 équivalents temps plein, essentiellement dans le commerce de détail et l'Horeca, rappelle Michaël Rosin. Dans l'ensemble, un magasin ou un commerce franchisé génère une nette plus-value par rapport à un point de vente non franchisé: selon le secteur, le chiffre d'affaires peut être multiplié par deux et même par six! Et il génère aussi davantage d'emplois"*.

Les avantages des membres de la FBF

En Belgique, on estime à environ 450 le nombre d'enseignes pratiquant la franchise. *"Le candidat fait face à un très vaste choix, reconnaît Michaël Rosin. D'autant qu'on y trouve de multiples acteurs avec des approches parfois très différentes. Voilà pourquoi les membres de la Fédération Belge de la Franchise ont tenu à se distinguer: ils ont mis en place des règles et établi un code de bonne conduite afin de faciliter les interactions entre les franchiseurs et les franchisés. En outre, tous les membres de la FBF souscrivent à un code de déontologie européen. Il constitue un gage de qualité et de sécurité pour les franchisés"*.

La franchise, une formule à la portée de tous

"La franchise n'est pas qu'un vecteur d'entrepreneuriat, ajoute Michaël Rosin. C'est également une solution de reconversion pour celui qui veut changer de statut et devenir son propre patron sans prendre trop de risques. Le secteur est très large. Le candidat peut parfois y démarrer avec un investissement d'une dizaine de milliers d'euros, tout en s'appuyant sur des formules éprouvées et en bénéficiant de la notoriété d'une marque. La franchise constitue un système économique gagnant pour les deux parties".

La voie de l'expansion

Quels sont les objectifs du nouveau président de la FBF? *"Je souhaite mieux faire connaître la franchise et ses avantages et aider à son expansion, commente Michaël Rosin. J'aimerais aussi nous rapprocher de Comeos et augmenter la collaboration avec cette fédération du commerce et des services afin de gagner en efficacité"*.

Plus d'infos (uniquement pour la presse, pas pour la publication):

Wavemakers PR, Emanuel Sys, 0486 17 52 65 – emanuel@wavemakers.eu.