

Analysez le potentiel du marché

Il s'agit d'un point important qu'il ne faut pas négliger.

Réaliser une étude de marché est un « métier ». Il est préférable de se faire aider par des spécialistes qui maîtrisent les méthodes d'évaluation.

Élaborer une étude financière

- Budgéter vos besoins et vos ressources.
- N'omettez pas de vous interroger sur le retour sur investissement.
- Réalisez vous-même l'étude ou demandez à vous faire aider par le franchiseur.

Lorsque tous ces points sont validés

il vous restera à définir avec votre franchiseur la date d'ouverture de votre point de vente et mettre en place un rétro-planning (recherche de local, travaux, formation, etc.)

A savoir !

La Fédération française de la franchise vous propose une formation d'une journée pour vous familiariser avec les avantages de la franchise.

N'hésitez pas à nous contacter !

Tél : 01 53 75 22 25

Mail : r.m.moins@franchise-fff.com

Vous trouverez également des informations, des adresses utiles, des conseils sur les démarches à engager si vous souhaitez devenir franchisé, ainsi qu'une fiche descriptive de tous nos adhérents sur le site de la FFF, www.franchise-fff.com

**Notre partenaire exclusif pour le recrutement de franchisés en ligne :
www.observatoiredefracnchise.fr**



9, rue Alfred de Vigny • 75008 Paris
Tél. 01 53 75 22 25 • Fax : 01 53 75 22 20

www.franchise-fff.com

www.observatoiredefracnchise.fr

mail : info@franchise-fff.com

Devenir franchisé



fédération française de la franchise

Devenir franchisé est une démarche qui engage une partie de votre vie et une partie de vos capitaux.

Il s'agit d'une décision qui ne se prend pas à la légère. Il convient donc de prendre certaines précautions avant de se lancer, notamment en matière de recherche d'informations indispensables à une prise de décision saine. Le « parcours du futur franchisé » ci-dessous, certes non exhaustif, permettra aux candidats de se poser un certain nombre de bonnes questions (et de tenter d'obtenir les réponses !) avant de franchir le pas.

Faire son auto-diagnostic et préparer son projet de franchise

- Avez-vous évalué vos aptitudes personnelles et professionnelles ?
- Quel intérêt portez-vous au(x) secteur(s) d'activité(s) sélectionné(s) ?
Sont-ils compatibles avec votre personnalité et vos valeurs personnelles ?
- Votre environnement familial adhère-t-il au projet ?
- Vos moyens financiers sont-ils suffisants ?
- Sur le plan professionnel, quels sont vos objectifs et vos ambitions ?
- Êtes-vous mobile géographiquement ?

Les services à la personne

Si vous souhaitez devenir franchisé dans le secteur des services à la personne, très porteur et constitué pour partie de jeunes réseaux, sachez que la FFF tient à votre disposition des recommandations spécifiques.

Mieux connaître la franchise

Vous pouvez notamment :

- assister aux séminaires de formation de la Fédération française de la franchise ;
- assister aux « forums de la franchise » organisés par la FFF avec les CCI (retrouvez leurs dates dans la rubrique agenda du site de la FFF, www.franchise-fff.com) ;
- vous rendre aux Salons de la franchise (celui de Paris ou de Marseille si vous souhaitez vous implanter en France ; les salons étrangers si vous visez une implantation hors de France) ;
- lire des ouvrages spécialisés ;
- lire et connaître le Code de déontologie européen de la franchise ;
- consulter la presse (franchise, création d'entreprise, secteurs d'activité) ;
- rencontrer des personnes compétentes engagées activement dans le monde de la franchise (franchisés, franchiseurs, juristes, banquiers, experts-comptables...).

Choisir son réseau de franchise

Vous devez évaluer les réseaux qui vous intéressent en fonction de :

- La différenciation et l'originalité du savoir-faire,
- La qualité de la formation dispensée (initiale et continue) ;
- L'existence et la qualité du manuel opératoire ;
- La qualité des produits et/ou des services vendus ;
- La rentabilité des unités pilotes ;
- La sélection rigoureuse des franchisés opérée au sein du réseau ;
- L'innovation régulière du franchiseur ;
- La communication interne/externe dans le réseau ;
- L'assistance apportée au réseau (nombre et qualité des animateurs) ;
- Le leadership du franchiseur.

Étudier le Document d'Information

Précontractuelle (DIP)

Il vous est transmis par le franchiseur lorsque vous vous apprêtez à signer votre contrat de franchise. Le franchiseur est dans l'obligation de vous accorder un minimum de 20 jours pour analyser les informations qu'il contient.

- Interrogez-vous sur l'expérience dans le métier du ou des dirigeant(s) du réseau ;
- Analysez les étapes d'évolution du réseau (preuve de dynamisme) ;
- Faites-vous aider par des spécialistes pour l'étude du contrat de franchise et des comptes du franchiseur (vérifiez notamment que les deux derniers exercices vous ont été transmis) ;
- N'hésitez pas à comparer le DIP qui vous est remis avec le modèle proposé par la FFF (en ligne sur www.franchise-fff.com).

Sur tous ces sujets, le franchiseur lui-même peut vous fournir un certain nombre d'informations. Vous avez également tout intérêt à rencontrer les franchisés du réseau.

Programmez de 5 à 10 visites, en qualité de simple client et en qualité de candidat à la franchise. Ces contacts vous sont indispensables pour comprendre la façon dont un réseau de franchise vit et travaille avec ses franchisés.

Des sources d'information sur la franchise en France

Le site de la FFF, www.franchise-fff.com ; les sites de Franchise Expo Paris (www.franchiseparis.com), de Top Franchise Méditerranée (www.topfranchisemed.com) et l'Observatoire de la franchise, désormais partenaire de la FFF pour le recrutement de franchisés en ligne et l'information sur la franchise.