

Pour en savoir plus
sur la franchise

Formez-vous
à la franchise

FFF Fédération
Française
Franchise

La Fédération Française de la Franchise



Conseils pratiques pour bien démarrer en franchise,
adresses utiles et fiches descriptives de réseaux
adhérents.

www.franchise-fff.com

L'Observatoire de la franchise



Site partenaire de la FFF, il s'agit d'une plateforme de
mise en relation entre franchiseurs et futurs franchisés.

www.observatoiredefracnise.fr

Le Salon Franchise Expo Paris



Salon professionnel de la FFF, pour vous plonger dans
l'univers de la franchise et rencontrer les franchiseurs.

- Plus de 500 enseignes françaises et internationales.
- Des conférences, des conseils d'experts qui vous
informent et vous accompagnent.

www.franchiseexpo.com

L'Académie de la franchise
vous propose la formation :

«Devenir Franchisé(e)»

Une formation pour mieux comprendre la franchise, son
fonctionnement et son organisation.

Tout savoir sur la franchise avant de créer son entreprise !

Deux modes d'apprentissage :



Formation sur place



Formation e-learning

FFF Fédération
Française
Franchise
ACADÉMIE

contactez la FFF :

01 53 75 22 25

b.fleche@franchise-fff.com

s.lanoix@franchise-fff.com

Visitez notre site :

www.formation-franchise.com

FFF Fédération
Française
Franchise

www.franchise-fff.com

29 boulevard de Courcelles - 75008 Paris
Métro Villiers (Ligne 2 ou 3)

Tél. : 01 53 75 22 25 - contact : info@franchise-fff.com

— Devenir
Franchisé(e)



imprimé sur papier 100% recyclé

La franchise est un véritable accélérateur
de la réussite des entrepreneurs.

Un modèle d'entrepreneuriat fondé sur le transfert du
savoir-faire et le partage de la valeur.



La franchise, une solution fiable pour entreprendre !

Qu'est-ce que la franchise ?

C'est un mode de collaboration entre deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement (le franchiseur et le franchisé).

La franchise est une méthode qui permet à un indépendant **d'entreprendre plus rapidement et d'optimiser ses chances de succès**, en profitant de **l'expérience, du savoir-faire et de la notoriété d'une enseigne**.

Elle offre un large éventail de possibilités en termes de niveaux d'investissement et couvre de nombreux secteurs : commerce traditionnel (prêt-à-porter, restauration, beauté...) mais aussi services aux particuliers et aux entreprises (aide à domicile, formation, hôtellerie, informatique...).

Avantages et engagements du franchisé

VOS AVANTAGES

- Vous êtes propriétaire de votre entreprise et **restez indépendant** juridiquement.
- **Vous profitez de l'image de marque** et de la notoriété d'une enseigne établie.
- **Vous profitez d'un savoir-faire** qui a fait ses preuves.
- **Vous bénéficiez de l'assistance de votre franchiseur** (formations, outils, accompagnement permanent) à toutes les étapes de votre projet : création, développement et gestion de votre entreprise.
- **Vous n'êtes pas seul**, vous faites partie d'un réseau.

VOS ENGAGEMENTS

- Vous êtes **ambassadeur de l'enseigne** : vous vous engagez à **respecter le concept** (stratégie commerciale, normes, savoir-faire...) et adhérez à l'esprit de la marque.
- Vous vous **acquitez d'un droit d'entrée et d'une redevance**, en contrepartie des services que vous recevez.

TEST

Etes-vous fait pour créer votre entreprise en franchise ?

La franchise permet aussi bien à des salariés en quête de reconversion qu'à des personnes en recherche d'emploi de devenir chef d'entreprise. **Testez votre potentiel !**

	OUI	NON
• Avez-vous conscience de ce que veut dire «être indépendant» ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Avez-vous le sens du commerce et du service ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ressentez-vous le besoin d'être accompagné dans votre projet ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Avez-vous des aptitudes pour la gestion ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Voyez-vous un intérêt à exploiter un concept qui a déjà fait ses preuves ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Etes-vous capable de manager des collaborateurs ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Avez-vous rencontré plusieurs franchisés ? Leur expérience vous a-t-elle intéressée ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Etes-vous prêt à partager le même projet d'entreprise que d'autres et à travailler en réseau ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Avez-vous évalué votre capacité d'investissement ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Votre famille vous soutient-elle dans ce projet ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Etes-vous prêt à travailler beaucoup ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Avez-vous rencontré votre banquier ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Vous avez répondu en majorité «OUI»
à ces questions ? Vous êtes sur la bonne voie
pour créer en franchise !**

Les 3 étapes pour réussir sa création d'entreprise en franchise

1 Procédez à votre auto-examen

Evaluez vos aptitudes personnelles et financières, votre situation actuelle, ainsi que vos objectifs.

2 Choisissez votre réseau de franchise

Outre internet, le guide FFF de la franchise et les salons, rencontrez les franchiseurs et leurs franchisés !

Vous reconnaîtrez le bon réseau par :

- **la qualité** des produits et des services rendus,
- **la rentabilité** des unités pilotes,
- **la différenciation et l'originalité** du concept,
- **la qualité de la formation**,
- **le contrôle du respect du savoir-faire**,
- **l'innovation** régulière du franchiseur,
- **la communication** interne/externe dans le réseau
- **l'animation** des franchisés,
- **le leadership** du franchiseur,
- l'appartenance à la **Fédération Française de la Franchise**.

3 Engagez-vous en toute connaissance de cause

Une fois votre réseau choisi, le franchiseur vous remet le **Document d'Information Pré-contractuelle (DIP) ainsi que le contrat**. Ces documents constituent l'essentiel des informations dont vous avez besoin pour décider de vous engager.

Etudiez-les attentivement et faites-les expertiser par des professionnels (expert comptable, avocat... liste d'experts disponible sur le site de la FFF) !