

Pour en savoir plus
sur la franchise

Formez-vous
à la 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.observatoiredefranchise.fr

Le Salon Franchise Expo Paris



Salon professionnel de la FFF, pour vous plonger dans l'univers de la franchise et/ou rencontrer vos premiers partenaires.

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

www.franchiseparis.com

L'Académie de la franchise vous propose différents stages de formation au métier de franchiseur :

- Créer et développer son réseau de franchise
- « Métier de développeur de réseau »
- Organiser et piloter le management de son réseau
- Le droit de la franchise
- ...

Un parcours étudié pour maîtriser toutes les règles et spécificités du métier !



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



in 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 Franchiseur



imprimé sur papier 100% recyclé

**Avec la Fédération Française de la Franchise,
vous serez accompagné à toutes les étapes,
de la création au développement
de votre réseau de franchise**



La franchise, Un levier performant de développement commercial !

Qu'est-ce que la franchise ?

La franchise est une méthode de collaboration entre 2 entreprises indépendantes juridiquement et financièrement (le franchiseur et le franchisé). **Le franchiseur met à la disposition du franchisé, sa marque, son enseigne et son savoir-faire testé et expérimenté.**

En contrepartie du service qu'il reçoit, **le franchisé rémunère le franchiseur** (droit d'entrée, royalties). Ces 2 indépendants sont liés entre eux par un contrat de franchise.

Ce système est utilisé dans de nombreux secteurs d'activité : commerce (prêt à porter, alimentation, beauté...) mais aussi services aux particuliers et aux entreprises (aide à domicile, formation, hôtellerie, coiffure, immobilier, restauration...).

Avantages et exigences du système

VOS AVANTAGES

- La franchise est **un moyen de financement privilégié** d'un réseau commercial.
- Elle vous **permet la conquête rapide de votre marché.**
- **Vous augmentez plus vite la notoriété de votre marque.**
- **Vous contrôlez la distribution.**
- **Vous bénéficiez de la dynamique d'un réseau d'entrepreneurs indépendants** entièrement investis sur leur marché.

LES EXIGENCES

- **Vous devez prendre en compte dès le départ les coûts de la mise au point et de l'expérimentation** du concept, du développement du réseau, de l'assistance, de la recherche et de l'innovation.
- Votre concept doit **se différencier de la concurrence** et apporter un avantage concurrentiel à votre franchisé.
- **Vous devez mettre en place une organisation et un management spécifiques** à la gestion d'un réseau d'indépendants.

TEST

Etes-vous fait pour développer
un réseau de franchise ?

La franchise peut être un formidable levier de développement commercial, encore faut-il en comprendre les enjeux.

Vérifiez si vous êtes prêt à relever ce défi !

	OUI	NON
• Votre concept est-il différent de ce qui existe déjà sur le marché ?	☐	☐
• Présente-t-il un réel avantage concurrentiel pour le consommateur et votre futur franchisé ?	☐	☐
• Diriez-vous que vous possédez un réel savoir-faire dans votre activité ?	☐	☐
• Votre concept peut-il être dupliqué facilement ?	☐	☐
• Votre concept est-il rentable ?	☐	☐
• Votre projet de réseau s'inscrit-il dans la durée ?	☐	☐
• Etes-vous capable de susciter l'adhésion autour de votre projet et de votre concept ?	☐	☐
• Avez-vous évalué le coût et votre capacité d'investissement pour lancer un réseau ?	☐	☐
• Etes-vous prêt à attendre quelques années avant d'atteindre la rentabilité ?	☐	☐
• Etes-vous prêt à autoriser d'autres personnes à utiliser votre marque/enseigne ?	☐	☐
• Avez-vous conscience des spécificités du management d'un réseau de franchisés ?	☐	☐
• Etes-vous prêt à mettre en place une structure de soutien et de suivi de vos franchisés ?	☐	☐

**Vous avez répondu en majorité «OUI»
à ces questions ? Vous pouvez envisager
de créer votre réseau de franchise !**

Les étapes de la mise en place d'un réseau de franchise

1 Identifiez votre projet et définissez votre concept

Déterminez les produits et services, la marque et l'enseigne, la cible clientèle, l'aménagement intérieur du point de vente, le type d'emplacement, ...

2 Faites une étude préalable de faisabilité

Évaluez le marché, la concurrence, les objectifs commerciaux, vos capacités financières et structurelles, ...

3 Vérifiez la rentabilité du concept

Établissez le business plan de votre entreprise et celui de votre franchisé en tenant compte des composantes du marché local, de l'investissement, de l'exploitation et des besoins en trésorerie.

4 Expérimentez le concept dans un (ou plusieurs) site(s) pilote(s)

Testez le concept pour vérifier sa rentabilité et le modéliser.

5 Normalisez votre savoir-faire et rédigez les documents nécessaires et obligatoires

- Le manuel opératoire (ou bible) dans lequel se trouvent consignés tous les éléments pratiques du savoir-faire, à remettre au franchisé à la fin de sa formation initiale.
- Le document d'information pré-contractuel (DIP), obligatoire par l'art. L330-3 du Code de commerce (dit loi Doubin), à remettre au franchisé minimum 20 jours avant la signature du contrat.
- Le contrat de franchise, règle du jeu qui reprend les droits et obligations des parties.

6 Préparez le lancement du réseau

Déterminez le profil type du franchisé et votre politique de recrutement. Élaborez un plan de formation initiale pour le franchisé. Mettez en place la structure d'animation.

Le recrutement des franchisés peut alors démarrer (sites internet dédiés, site du franchiseur, magazines spécialisés, salon Franchise Expo Paris,...)!