

Futurs franchisés

10 points clés pour bien choisir votre franchiseur

1 – Choisir la bonne activité

Faites le point sur :

- Vos envies, les métiers qui vous attirent.
- Votre disponibilité et le temps que vous êtes prêts à consacrer à votre nouvelle activité.
- Les moyens financiers dont vous disposez pour concrétiser votre projet
- Vos points forts et vos point faibles
- Les raisons qui vous poussent à vous lancer en franchise

2 – Récolter de l'information sur les réseaux qui vous intéressent

Pour trouver des informations pertinentes vous pouvez :

✓ **Consulter** :

- la presse spécialisée : Franchise Magazine, l'Officiel de la Franchise, Commerce Magazine...
- les sites "franchise" : observatoirede lafranchise.com, franchise-magazine.com

✓ **Vous rapprocher de la FFF** (Fédération Française de la Franchise) pour approfondir vos recherches

✓ **Participer à des salons** dédiés à la franchise (par exemple Franchise Expo Paris, Top Franchise à Marseille...)

3 – Rencontrer les franchiseurs et poser les bonnes questions

- ✓ Combien d'unités pilotes dans le réseau et depuis combien de temps ?
- ✓ S'est-il fait assister pour son projet de développement de réseau ?
- ✓ En quoi consiste l'assistance au démarrage ?
- ✓ Quel est le contenu de la formation ?
- ✓ Quels sont les projets de développement à venir ?

Comparez les franchiseurs !

4 – Mener votre enquête auprès des franchisés

- ✓ Les relations avec le franchiseur sont-elles bonnes ?
- ✓ Que pensent-ils de son assistance ?
- ✓ Sont-ils satisfaits de leurs résultats ?
- ✓ S'ils devaient à nouveau signer leur contrat, le feraient-ils ?

5 – Demander le DIP

Rappel de la loi Doubin

« Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, 20 jours avant la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause. »

6 – Vérifier la conformité du DIP à la loi Doubin

Disposez-vous de tous les éléments cités dans le décret d'application de la loi Doubin, pour prendre votre décision en toute connaissance de cause ?

Attention, le DIP doit être actualisé !

7 – Analyser les points clés du DIP

- ✓ Histoire du réseau
- ✓ État de marché national et local
- ✓ Investissements et rentabilité (montant du droit d'entrée, redevances, performances économiques...)
- ✓ Turn over des partenaires

8 – Vérifier la bonne rentabilité des unités pilotes

- ✓ L'activité est-elle en progression ?
- ✓ Les résultats sont-ils au rendez-vous ?

9 – Faire analyser les clause sensibles du contrat

- ✓ Marque
- ✓ Approvisionnement
- ✓ Territorialité
- ✓ Durée
- ✓ Assistance du franchiseur
- ✓ Clause de non concurrence – non affiliation
- ✓ Cession

10 - Se sentir en confiance avec les hommes à la tête du réseau

- ✓ Font-ils preuve d'une transparence absolue ?
- ✓ Avez-vous des réponses à toutes vos questions ?

Pour en savoir plus

Contactez Pascale Pécot

02 40 32 82 80