



(/membre/jeansamper)

10 étapes pour ouvrir une franchise. Guide de la Franchise Chap 8



()

Une des conférence organisées par Franchise Expo pour informer les candidats

Etape 1 : Comprendre ce qu'est la franchise

Avez-vous compris le modèle de la franchise ? Car bien que la franchise constitue une belle opportunité de développement, il ne faut pas oublier que c'est avant tout un contrat dont vous devrez respecter les clauses et un projet auquel vous accorderez beaucoup de votre temps et dans lequel il faudra s'investir totalement pour le faire réussir.

Etape 2 : Se connaître soi-même

Etes-vous fait pour être franchisé ? Quelles sont vos atouts et vos faiblesses ? Avez-vous les compétences et aptitudes nécessaires pour devenir un entrepreneur capable de gérer tous les aspects de votre projet : technique, managérial, commercial, administratif, etc. ? Un des chapitres suivants vous aidera à définir votre profil en tant que futur franchisé.



Etape 3 : Choisir un marché et/ou un métier

Dans quel secteur d'activité souhaitez-vous entreprendre ? Restauration, grande distribution, services à la personne... On trouve des franchises dans presque tous les secteurs. Mieux vaut pour vous que ce soit sur un marché porteur mais le plus important est que ce soit un métier qui vous plait, que vous vous imaginiez heureux dans ce métier. Un bon franchiseur vous apprendra le métier ou « sa » façon de faire le métier. Il n'est pas nécessaire que vous soyez déjà un spécialiste.

Etape 4 : Etudier le marché

Il est trop tôt pour faire une étude de marché précise car vous ne savez pas encore dans quelle ville, dans quel local et avec quel franchiseur vous allez-vous installer. Mais il est temps de rechercher les informations disponibles sur le marché, le métier, les concurrents, etc...

Cela vous aidera à :

- confirmer le choix du marché et du métier....ou à changer d'avis
- choisir votre franchiseur à l'étape suivante
- savoir comment faire votre étude de marché avant de signer un contrat

Etape 5 : Choisir votre franchiseur

Un des chapitres suivants vous aidera de manière plus détaillée à savoir choisir un franchiseur mais voici les bases :

- Chercher les franchiseurs dont les franchisés sont contents.** Ce ne sont pas toujours ceux qui se développent le plus vite et pas toujours les plus connus.
- Evaluer ce que le franchiseur vous apporte** (avant, pendant et après le lancement de votre affaire) en contrepartie de ce qu'il vous coûtera.
- Tenir le plus grand compte des informations et des aides qu'il vous apporte pour préparer votre projet.
- Considérer la qualité de relation que vous avez avec lui et ce que les franchisés existants en disent.
- Le **Document d'Information Précontractuel** (le DIP) obligatoire en Tunisie vous offrira de précieuses informations à propos du franchiseur, du réseau et du marché mais ne suffit pas à prendre une décision. Il faut questionner le franchiseur, rentrer en contact avec plusieurs franchisés (anciens et nouveaux) pour en apprendre sur leurs expériences respectives et mener vos propres recherches d'informations.
- Note : A ce stade vous en savez plus sur le marché mais pas assez pour faire un prévisionnel puisque le choix du local n'est pas fait.

Découvrez les 5 prochaines étapes ci-dessous





()

Le Franchise Business Club organise des conférences et participe à de nombreux salons pour informer

Etape 6 : Chercher un emplacement, un local

Le franchiseur que vous avez choisi (ou les franchiseurs qui font partie de votre sélection finale) vous a donné les indications sur le type d'emplacement et de local qu'il veut pour ses franchisés.

- Soit il vous propose une sélection des locaux qu'il trouve adaptés
- Soit il vous explique comment chercher.

Certains réseaux proposent de vous accompagner dans cette phase de votre projet car ce n'est pas chose facile de trouver l'emplacement idéal. D'autres réseaux n'interviennent qu'au moment de choisir le meilleur des emplacements que vous trouvez. Dans tous les cas ne prenez jamais un local que le franchiseur n'aurait pas choisi.

Etape 7 : Faire votre étude de marché et vos prévisionnels

Le franchiseur est tenu de vous communiquer un état du marché ce qui est assez sommaire et ne constitue jamais une étude de marché assez précise pour prévoir un chiffre d'affaires et faire le compte d'exploitation prévisionnel et le plan de financement. Vous devez faire votre propre étude. Plus détaillée qu'un simple état, l'étude de marché vous informe sur vos clients potentiels et leurs attentes, la concurrence... C'est elle qui vous permettra de vérifier la pertinence et l'intérêt commercial de votre projet. Le franchiseur ne fera pas votre prévisionnel mais il doit vous donner des indications utiles pour le faire.

Etape 8 : Etudier le contrat de franchise

Le franchiseur doit vous donner un document d'information précontractuel (DIP) au moins 21 jours avant de signer un contrat de franchise pour que vous ayez le temps de bien l'étudier. Vous n'êtes pas obligé de signer le contrat au bout de 21 jours. Prenez le temps dont vous avez besoin et renoncez au projet si vous n'êtes pas convaincu.

Bien entendu le projet de contrat de franchise doit être annexé au DIP. N'hésitez pas à poser toutes les questions au franchiseur et faites-vous aider par un avocat vraiment compétent en franchise. A ce stade vous pouvez essayer de négocier certains points du contrat mais ne soyez pas surpris si c'est difficile et si de nombreuses clauses ne peuvent changer pour ne pas dénaturer le concept.

Etape 9 : Chercher le financement

En général le franchisé a besoin des banques pour compléter son apport personnel. Les banques attendent que vous démontriez la faisabilité de votre projet. Vous pouvez sonder votre banquier sur un projet mais ne lui faites une demande de financement que lorsque votre prévisionnel et votre plan de financement sont bien au point et que le franchiseur les a trouvés réalistes. Prévoyez de devoir rencontrer plusieurs banques, parfois plus de 5, pour en trouver une qui vous suive. Il est recommandé de vous faire aider par un expert-comptable depuis le prévisionnel jusque le financement.

Etape 10 : Créer votre entreprise

Le franchisé étant juridiquement et financièrement indépendant du franchiseur, il crée son entreprise, le plus souvent en société et en choisit le statut juridique. SARL, EURL, SASAS... Son choix dépendra de l'investissement, du nombre de ses associés, de ses perspectives de développement... Le mieux est de faire appel à un avocat ou/et un expert-comptable.

C'est parti !

Vous avez signé un contrat de franchise, trouvé un local, négocié un prêt bancaire, créé votre entreprise (ou tout cela est en cours), il vous reste à entrer en formation, à vous faire assister par le franchiseur pour aménager le local, constituer les stocks, etc...

Jean Samper
Fondateur du Franchise Business Club

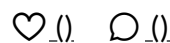
Découvrez les autres chapitres dans le groupe [Guide de la franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article)
(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article>)



[#franchisé \(/recherche?terms=franchis%C3%A9\)](#)

[#devenir franchisé \(/recherche?terms=devenir%20franchis%C3%A9\)](#)

[#choisir une franchise \(/recherche?terms=choisir%20une%20franchise\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article



24 mars 2023

[\(/p/contrat-de-franchise-les-biens-pour-avoir-une-cause-d-engagement-du-franchisé\)](#)

[\(/article/contrat-de-franchise-les-biens-pour-avoir-une-cause-d-engagement-du-franchisé\)](#)

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé

... ..



[\(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise\)](#)

Article

Faut-il deux unités pilotes en franchise ?

[\(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise\)](#)



[\(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise\)](#)



16 noven 2022

[\(/article/programme-d-ateliers-franchise-a-tunis-les-13-et-14-decembre-2022\)](#)

Document

Programme d'Ateliers Franchise à Tunis les 13 et 14 décembre 2022



2 ♥

[1 0 \(/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise\)](#)

♥

[3 0 \(/article/programme-d-ateliers-franchise-a-tunis-les-13-et-14-decembre-2022\)](#)



[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

