



# 7 conseils pour les futurs franchiseurs



()

Il arrive encore que des **franchiseurs** pensent, à tort, que se lancer dans la franchise est une affaire relativement simple à réaliser. Certains se lancent aussi trop tôt car ils craignent *qu'un concurrent n'ait la même idée et les devance*. Mais c'est justement la chose à ne pas faire. Être rapide n'est pas interdit mais c'est nettement insuffisant pour réussir un développement surtout si vous sautez les étapes primordiales comme un test suffisamment long de votre concept dans une ou plusieurs unités pilotes ou si vous ne vous entourez pas de personnes expérimentées en franchise qu'il s'agisse de cadres ou de consultants et avocats.

L'objectif final d'un **franchiseur** est de développer un **réseau de franchise** pérenne et pour y arriver il doit évidemment...

**...faire une étude de faisabilité puis un business plan franchiseur ET un business plan franchisé type**

car un concept rentable et attractif pour l'un ne l'est pas nécessairement pour l'autre. Il faudra :



# 1- Éprouver son concept assez longtemps

Vous ne pouvez pas foncer tête baissée dans la **franchise** juste après avoir créé votre société en pensant pouvoir corriger les erreurs à travers les premiers franchisés.

Il est conseillé de tester son concept de franchise dans une ou plusieurs unités pilotes (qui vous appartiennent vraiment) pendant au minimum 2 années. Mais c'est un conseil général de bon sens et non pas une obligation légale. L'objectif est de prouver à vous-même, **aux franchisés...et à leurs banquiers et bailleurs** que votre concept est rentable et qu'il fonctionne.

## 2 - Mettre en place les process et les structures pour que votre concept soit facile à dupliquer... par les personnes sélectionnées !

Sans bénéficier d'un transfert de savoir-faire, un franchisé ne pourra démarrer dans de bonnes conditions et le réseau ne pourra pas se développer. Le **franchisé** doit donc pouvoir reproduire le plus fidèlement possible votre concept et vos process.

Pour cela, vous devez réussir à identifier puis à décrire votre **savoir-faire** de manière précise dans le **manuel opératoire**. Ce « mode d'emploi » sera mis à la disposition des franchisés. C'est un élément clé du **contrat de franchise**. Le Franchise Business Club est à votre disposition pour vous y aider par ses ateliers d'échanges entre franchiseurs et/ou par les experts également membres du club.

Le manuel opératoire devient donc le référentiel des **bonnes méthodes du franchiseur** et il sera l'outil principal pour la **formation des franchisés** et des collaborateurs.

## 3 - Eviter de calquer un contrat de franchise ou un DIP existant sur internet

Il serait très facile pour un franchiseur de trouver un modèle type de **contrat de franchise** ou de **Document d'Information Précontractuel** sur internet et de le transposer à son concept. Cela lui éviterait de passer par un consultant ou un avocat mais soyons franc, c'est presque toujours désastreux même si c'est une recherche qui, en première lecture, est instructive.

Si le contrat ou le DIP n'est pas fait dans les règles et/ou s'il n'est pas parfaitement adapté au concept et aux process et/ou encore plus fréquent si les adaptations sont faites en prenant des risques avec les règles les conséquences sont lourdes et provoquent des conflits avec les franchisés, des annulations de



contrat, des condamnations à indemnités et le plus souvent au moins un puissant frein du développement.

Contrat et DIP ne doivent jamais être faits sans avocat réellement reconnu pour son expérience en franchise, un avocat capable d'anticiper et pas seulement de consulter les modèles type.

## 4 - Bien estimer le budget pour le lancement de sa franchise

On entend souvent parler de budgets de 100K€ à 300K€ pour financer le lancement d'un réseau de **franchise** mais tout dépend du concept, du marché, de la concurrence existante, de vos propres compétences, de votre temps disponible, etc... . Staff, experts, études de marché, supports de recrutement de franchisés (salon , portails de recrutement de franchisés, votre site franchise, webmarketing...), les manuels opérationnels, la formation, le DIP, le contrat de franchise, protection de la marque... et tous les autres investissements logistiques et de communication.

## 5 - Être prêt avant de recruter les premiers franchisés

Vos documents juridiques sont prêts (manuel opération, DIP, contrat de franchise) ?

Vos modules de formation sont au point et votre parcours d'intégration est bien défini ?

Les franchisés pourront bénéficier des services promis dans le contrat ?

Vous avez bien établi les qualités humaines, techniques et financières du franchisé que vous recherchez ?

Votre structure est en place ? (c'est-à-dire que vous avez vraiment des personnes compétentes aux postes clés du recrutement, de la formation, de l'assistance , etc...)

Vous avez réuni le financement ?

.... Alors on peut sans doute dire que vous êtes prêt à recruter vos premiers franchisés.

## 6 - Evitez les erreurs dans la sélection des franchisés

Aller vite, n'est pas synonyme de réussite, surtout dans le **choix des franchisés**. Même si le **franchiseur** se hâte d'avoir des retours sur son investissement, il ne doit pas pour autant bâcler l'étape de sélection des franchisés. Si le **franchisé sélectionné échoue**, il vous prendra trop de temps, vous emmènera peut-être en justice, impliquera des coûts divers et variés pour votre structure (rupture de contrat, assistance juridique, reprise éventuelle de stock et nouveau recrutement) et cela nuira aussi à votre image et donc à votre capacité à séduire de nouveaux franchisés.



Le **choix des premiers franchisés** est donc le plus difficile car ils seront les premiers ambassadeurs de votre marque. C'est aussi eux qui essuieront les erreurs de votre concept et vous permettront de vous améliorer. Il faut donc être très rigoureux dans la sélection et éviter de trop embellir le **projet de franchise** aux yeux du candidat dans le but que celui-ci signe avec vous.

**Mieux vaut passer du temps à expliquer les contraintes à votre futur franchisé que de vendre uniquement les avantages.**

Deux choix s'offrent au franchiseur :

- **Déléguer les premières étapes du recrutement de franchisés à des consultants expérimentés** surtout au lancement de la franchise. Le franchiseur reste concentré sur ce qui fera réussir les franchisés une fois recrutés : l'évolution de son concept, l'optimisation de son savoir-faire, la gestion du réseau existant, la veille concurrentielle, l'assistance aux franchisés... Cette formule permet de limiter les frais fixes car les recruteurs se paient en grande partie aux résultats ce qui ne coûte plus cher que si cela marche bien.
- **Recruter lui-même les franchisés** : Il est le mieux placé pour connaître son concept et sa marque. Il peut quand même se faire aider pour la définition du profil et dans le choix d'outil d'aide à la décision. Attention, le fondateur de la franchise en fera pas tout tout seul. Il devra recruter des salariés, soit pour le remplacer dans certaines de ses tâches traditionnelles, soit pour recruter.

## 7 - Donner envie aux franchisés de rester dans le réseau

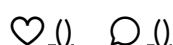
Certaines personnes sont faites pour le métier de franchiseur alors que d'autres non, faute de savoir manager des indépendants...affiliés.... Il faut écouter, respecter, être sincère.... et veiller au sentiment d'appartenance **des franchisés**. Pour qu'ils vous restent fidèles et renouvellent leur adhésion vous devez constamment progresser, remettre en cause, innover en lançant de nouveaux produits, services et outils de travail. Votre adaptation à la concurrence et votre éveil face aux évolutions des consommateurs sont aussi des points à prendre en compte à chaque phase de votre développement.

[#devenir franchiseur \(/recherche?terms=devenir%20franchiseur\)](#)

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

[#savoir-faire \(/recherche?terms=savoir-faire\)](#) [#dip \(/recherche?terms=dip\)](#)

[#contrat de franchise \(/recherche?terms=contrat%20de%20franchise\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter




## Recommandations d'article

 (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) 06 avril 2023


Article

**La transmission du savoir-faire en franchise**

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

5 


[1 !\[\]\(5b83ce83bf387b0f6037b1e234e47240\_img.jpg\) \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

 (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)


Article

**Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9**

[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)




[1 !\[\]\(7c4df40ad29493f8093d6725334cb601\_img.jpg\) \(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)

 (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (/membre/jeansamper)

Article

**Les bases de la franchise en 9 questions**

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)



[1 !\[\]\(f591e239499b0cf6c5d5eef2bb0f99f2\_img.jpg\) \(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)



