



[\(/membre/jeansamper\)](#)

# Combien faut-il investir pour devenir franchiseur ? 6/9



()

Jean Samper , collègue des experts de la fff, Franchise Business Club

Article nécessitant de créer un compte, même gratuit, pour le lire. Nous avons reçu cette question qui porte bien sur l'apport personnel nécessaire pour **devenir franchiseur**. Les prix indiqués sont pour l'Europe. Ils doivent être moindres au Maghreb.



# Quel est le minimum d'apport personnel pour devenir franchiseur ? Peut-on avec 15000 euros ?

Non, clairement non si on compte tout. Notez que l'on devient déjà difficilement **franchisé** avec un apport de 15000 euros dans la plupart des métiers soit à cause du prix des locaux commerciaux et de leur aménagement, soit à cause du stock, soit à cause de la trésorerie nécessaire pour payer les frais ou du personnel avant que le chiffre d'affaires ne soit suffisant.

Pour **devenir franchiseur**, c'est évidemment différent pour chaque cas, pour chaque métier, pour chaque ambition de développement. Attention à ne pas mettre en danger vos propres finances et celles des franchisés qui vous feraient confiance.

## Combien coûte un contrat de franchise ?

Il est dangereux de bidouiller soi-même un contrat, même avec quelques connaissances juridiques, en s'inspirant de contrats existants. C'est trop souvent le cas pour faire des économies et les **franchiseurs s'en mordent souvent les doigts** lors d'un procès car ils n'ont pas une connaissance suffisante des lois françaises, du règlement d'exemption européen et de la jurisprudence. Ils ne trouvent pas le bon équilibre entre personnalisation du contrat et respect des règles de base.

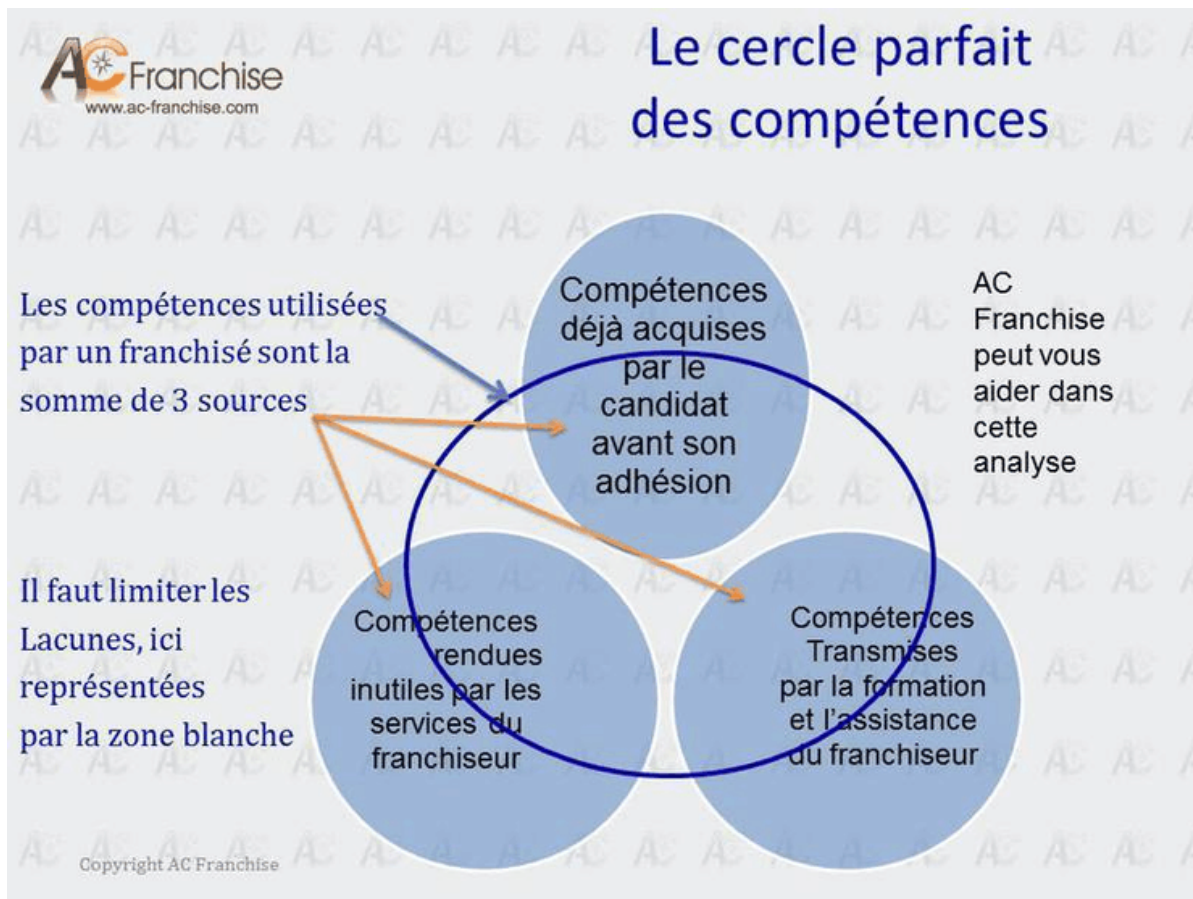
Ne vous jetez pas cependant sur le premier avocat rencontré parce qu'il vous fait un contrat à bon prix. Il vous faut un spécialiste, **un avocat qui a un vrai vécu de la franchise**, qui peut analyser la jurisprudence et surtout vous projeter dans l'avenir en anticipant les évolutions de cette jurisprudence car vous allez signer des contrats de franchise pour 5 à 10 ans et il faut que votre contrat tienne la route pendant cette période.

**Alors quel est le prix d'un contrat de franchise ?** Mon expérience montre que cela varie entre 6000 et 10000 euros (en France ou en Belgique, moitié moins au Maghreb pour un contrat local) dans la plupart des cas, document d'information pré-contractuel inclus. Mais bien entendu, il peut y avoir des avocats plus chers ou des besoins particuliers comme un développement international, un métier particulier, une situation de départ complexe, etc...

*Vous trouverez probablement votre futur conseil dans l'[annuaire des avocats en franchise](https://ac-franchise.com/les-experts?activity_sector=avocat-en-franchise-et-conseil-marques) ([https://ac-franchise.com/les-experts?activity\\_sector=avocat-en-franchise-et-conseil-marques](https://ac-franchise.com/les-experts?activity_sector=avocat-en-franchise-et-conseil-marques)). Leurs présentations, leurs articles, leurs vidéos*



et interviews vous donneront une première idée de ceux que vous pouvez choisir.



()

## Combien coûte une bible de la franchise ? (Ensemble des manuels de la franchise)

Pas si vite ! C'est une question qui nous est souvent posée mais avant de rédiger les manuels de la franchise (manuel des normes, manuel opérationnel, manuel de formation, manuel de la communication, etc... tout dépend des découpages nécessaires pour chaque cas.) il faut se poser les questions suivantes :

1) **Satisfaites-vous aux prérequis pour devenir franchiseur ?** Grossièrement, la place du concept sur le marché, vos structures et moyens, vos objectifs, votre conception de la relation franchiseur-franchisé, ce que vous allez lui apporter et lui demander, etc...? Un audit préalable permettra de dire vous êtes capables de devenir franchiseur et ce qu'il vous reste à faire avant de recruter des franchisés. Certains consultants font des audits très poussés qui intègrent déjà des simulations précises pour des budgets qui peuvent dépasser les 10 000 euros. D'autres proposent une première étape plus légère concentrée sur les points clés et leurs devis sont alors de 3 000 à 6 000 €.



2) **Avez-vous défini votre ingénierie réseau ?** Kesaco ? On peut traduire par Qui fait quoi, comment, quand et à quel coût ? Il s'agit des tâches à répartir entre le franchiseur et les franchisés.

3) **Avez-vous défini le profil de vos futurs franchisés** et simultanément la formation et l'assistance que vous leur prodiguerez pour que l'ensemble des compétences utiles à la réussite du franchisé soient réunies ?

Le travail que le consultant fera pour vous aider à répondre aux questions 2 et 3 vous coûtera entre 9 000 et 30 000 € suivant la complexité de la mission, l'expérience du consultant....mais aussi le poids de sa structure car on trouve des free-lances, parfois entre deux périodes salariées, et des cabinets conseils qui ont pignon sur rue mais aussi des charges de structure.

4) **Oui mais combien coûte la réalisation des manuels ?** Je commence par vous dire ATTENTION, un franchiseur qui confie la rédaction des manuels à un tiers, ne connaît pas forcément son manuel ou n'est pas sûr qu'il soit pertinent.

**Mon conseil :** demandez au consultant de vous apprendre à faire un manuel, de vous aider, mais pas de le faire à votre place. Il doit savoir déceler les personnes de votre staff qui sauront contribuer au manuel sans laisser la totalité de la tâche sur vos épaules. Le coût est forcément variable, tellement variable...!

Imaginez la différence entre un magasin de bonbons avec paiement uniquement par CB et une franchise d'animalerie comme Tom & Co ou de bricolage comme Bricomarché !

Au total, nous pensons que l'intervention d'un consultant expérimenté est nécessaire même si vous ne l'utilisez que vous cherchez les failles. Prévoyez un budget de 10 000 à 50 000 euros suivant VOTRE cas et VOTRE volonté de répartition des tâches.

*Vous trouverez probablement votre futur conseil dans l'[annuaire des consultants en franchise](https://ac-franchise.com/les-experts?activity_sector=franchise-conseil-developpement-recrutement) ([https://ac-franchise.com/les-experts?activity\\_sector=franchise-conseil-developpement-recrutement](https://ac-franchise.com/les-experts?activity_sector=franchise-conseil-developpement-recrutement))*



()

## Avez-vous besoin d'un expert comptable qui connaît la franchise ?

Bien sûr il ne faut pas confondre l'expert comptable et le conseil en franchise même si certains entretiennent la confusion, les compétences sont tellement différentes. Mais l'expert comptable qui a une réelle expérience des franchiseurs et des franchisés vous sera très utile, notamment s'il appartient à un réseau qui a mis au point des services spécifiques pour les réseaux : aide à la création d'entreprise, à la recherche de financement, remontée d'infos de gestion au franchiseur dans un logiciel spécialisé permettant l'analyse, le diagnostic.....

Globalement ces services se financent par l'effet de masse et la productivité et coûtent rarement plus chers au franchiseur et aux franchisés.

Il existe aussi des entreprises comme Synergie (ex AGT) qui proposent ces logiciels.

Consultez l'*annuaire des experts comptables* ([https://ac-franchise.com/les-experts?activity\\_sector=expert-comptable](https://ac-franchise.com/les-experts?activity_sector=expert-comptable)).

**Une des principales erreurs à éviter est d'attendre les premiers franchisés pour structurer le franchiseur. C'est source de catastrophes !**

Financez et mettez en place la structure et les moyens avant de **recruter des franchisés**

**ATTENTION DANGER** : Ne recrutez pas de franchisés avant d'avoir mis en place les structures et les outils pour les faire réussir :

- Qui va les former, où, comment, avec quels outils ?



- Qui va les aider à aménager leur local, à ouvrir leur magasin, à rechercher les premiers clients, etc, etc...?
- Qui va les assister face aux problèmes ou dans la vie courante ? Comment ? Avec quels outils ?

Pensez à chiffrer et à financer votre masse salariale, vos équipements, vos outils..... Il faut penser à l'augmentation de votre besoin en fond de roulement. Pensez à évaluer et faire évoluer vos propres salariés avant de recruter à l'extérieur ce qui sera souvent nécessaire...mais pas toujours et pas seulement.



()

## Et maintenant combien coûte le recrutement de franchisés ?

Il y a deux phases : l'acquisition des contacts et le traitement des candidatures.

1) **Acquisition des contacts** : Retenez d'abord que cela vous coûtera moins cher si vous savez ce que vous cherchez. Avoir défini le profil de vos futurs franchisés permet de savoir où et comment le chercher. AC Franchise peut vous aider. Et voici ce qu'il faut savoir sur les coûts :

- **les salons :**

\* un petit stand pendant 1 à 2 jours sur un salon régional de la franchise ou de la création d'entreprise est à partir de 1500 à 4000 € minimum suivant les salons. Le prix n'est pas proportionnel au rendement.

\* un stand meublé de 9M2 pour 4 jours au salon de la franchise de Paris est à partir de 7500 €.

\* le choix de la taille de votre stand au salon de Paris est très important car il y a plus de 300 stands de franchiseurs et dans chaque métier il y a un seuil différent pour votre crédibilité, donc votre attraction. Peu de métiers échappent à un



minimum de 18 ou 27 M2 soit 14 à 20 000 euros le stand meublé, non aménagé selon votre concept. Or on admet que le budget salon se définit en 3 tiers, un pour le stand en incluant l'aménagement et les frais de séjours, un pour la pub avant salon et un pour les actions au et autour du salon. Notez que les rendements salon sont nettement meilleurs quand on a déjà des franchisés. Sachez aussi que la plupart des visiteurs ne se décideront pas à créer leur affaire ou n'en n'auront pas les moyens financiers et que vous partagerez ceux qui créent leur affaire avec 300 à 350 autres franchiseurs.

- Un an sur un portail de recrutement de franchisés coûte entre 3 et 10 000 € selon la formule et le site choisis. La concurrence est forte et il faut au moins prendre un abonnement sur 2 portails de recrutement désormais. Bien sûr vous avez aussi intérêt à mentionner votre offre franchise sur votre site web mais vous ne pouvez pas tout y dévoiler car les clients finaux le regardent aussi.
- Les Google Adwords sont un booster à considérer sans oublier que les sommes dépensées ne sont plus utiles dès que vous cessez contrairement à votre site web. C'est aussi un métier où quelques intermédiaires sont incités à vous faire dépenser plus. Ne regardez pas que le nombre de candidats mais surtout leur adéquation au profil recherché.
- Enfin tous les budgets sont possibles sur les réseaux sociaux où les ennemis sont la perte de temps et l'action inutile.

## 2) Traitement des contacts :

Cela veut dire les informer, faire un premier tri, les rencontrer, les évaluer, les convaincre et franchir toutes les étapes vers la signature du contrat. Cela peut se faire en interne (pensez à bien évaluer le temps que cela prend et les compétences nécessaires) ou par un consultant spécialisé :

**Il en existe deux sortes** : ceux qui sont payés plusieurs milliers d'euros au contrat signé (certains demandent en plus un fixe mensuel) et ceux qui sont payés pour vous aider à évaluer un profil ce qui est de plus en plus le marché des tests psycho en ligne avec ou sans accompagnement.

## Alors au total, combien faut-il investir pour devenir franchiseur ?

Vous avez compris que cela dépendait de nombreux facteurs et notamment de deux d'entre eux dont nous n'avons pas encore parlé :



- Le niveau de réussite et de satisfaction de vos premiers franchisés va provoquer des différences de 1 à 10 dans votre budget de développement. Moins vos premiers franchisés sont heureux et rentables et plus vous dépenserez en publicité)
- Plus vous voulez aller vite pour démarrer et plus il faut investir.



()

<https://ac-franchise.com/dossier/comment-devenir-franchiseur-conditions-etapes-et-investissement/combien-faut-il-investir-pour-devenir-franchiseur-7709>

**Combien faut-il investir pour devenir franchiseur? (https://ac-franchise.com/dossier/comment-devenir-franchiseur-conditions-etapes-et-investissement/combien-faut-il-investir-pour-devenir-franchiseur-7709)**

On peut déjà difficilement devenir franchisé avec 15000 ...

<https://ac-franchise.com> (<https://ac-franchise.com>)

Le Franchise Business Club est réservé aux franchiseurs pour le partage d'expérience





Qui peut vous dire si vous pouvez franchiser, pour quel investissement et ce que vous devez faire avant de vous lancer ?

AC Franchise a sélectionné un petit nombre de consultants TRÈS expérimentés pour répondre à ces questions pour des budgets très limités allant de moins de 3000 euros à 5000 euros maxi en France ou en Belgique.

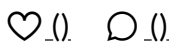
Ces consultants pourront aussi vous aider à franchir les étapes suivantes.

Nous vous encourageons aussi à participer aux ateliers du Franchise Business Club qui est réservé aux franchiseurs et a pour vocation le partage d'expérience.

*Jean Samper est l'auteur de dossier qui a été publié sur AC franchise*

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

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

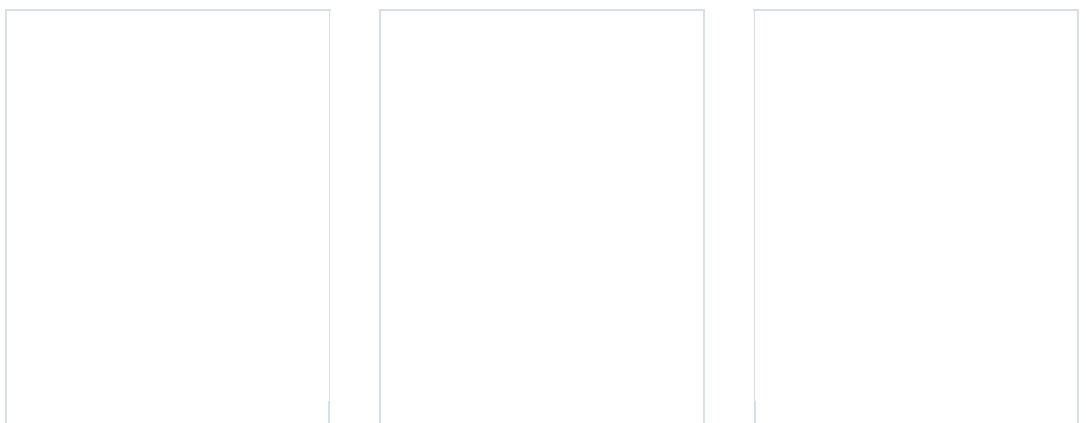
Connexion ()



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-](#)

5 

[1 !\[\]\(339a16584d5da0f0a3ca4e9ec17bf6a1\_img.jpg\) \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)  
28 mars 2023

Document

### **[30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris](#)**

[\(/article/30454-](#)



[\\_ !\[\]\(6a9b39b98eb945faa14c645ec99e4eaa\_img.jpg\) \(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)

[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)  
24 mars 2023

Article

### **[Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9](#)**

[\(/article/commen-](#)





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



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

