



(/p/recrutement-des-franchises)

Compte-rendu de la formation futurs franchisés du 7 mai



()

Pour cette [formation pour futurs franchisés](https://franchisebusinessclub.com/article/2eme-webinar-formation-futurs-franchises-le-7-mai) (<https://franchisebusinessclub.com/article/2eme-webinar-formation-futurs-franchises-le-7-mai>) sous forme de Webinar nous avons 142 inscrits pour la matinée du 7 mai .

Mais l'essentiel n'est pas là. Le plus important est résumé dans les commentaires et les questions que les candidats participants ont posé.

Commentaires de franchiseurs :

- [Pierre Perrine](https://franchisebusinessclub.com/membre/pierreperrine) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/pierreperrine>): "Bel évènement, j'ai 2 candidats à la Franchise TAB Boards d'Entrepreneurs qui ont participé. Ils ont trouvé cela utile et intéressant d'avoir une perspective plus globale et pas uniquement la perspective du franchiseur. "
- [Edouard Falguières](https://franchisebusinessclub.com/membre/edouardfalguieres) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/edouardfalguieres>): " La [franchise Guinot](https://franchisebusinessclub.com/p/guinot) (<https://franchisebusinessclub.com/p/guinot>) participera volontiers à nouveau lors du prochain webinar de formation ".

Commentaires des candidats :

- Catherine : Je remercie tous les intervenants pour leurs interventions
- Sylvie : Merci pour l'organisation de ce webinar de grande qualité tant sur le contenu que sur les présentation des intervenants - Belle journée
- Remi : Merci à tous les intervenants et à Mr Samper pour avoir organiser ce webinaire



Jean-Marc : Merci à vous, intervenants, pour cette matinée instructive

Martin : Un grand merci pour ces présentations. Super précieux

Damien : Merci beaucoup, vous m'avez beaucoup apporté

Franck : Merci beaucoup pour ces informations ! Merci aux intervenants ! C'était une très bonne et belle formation !

Cedric : Merci à tous. c'était très instructif.

Stephanie : très enrichissant

Lionel : Un grand merci à tous les intervenants pour leur disponibilité, leur professionnalisme et leur bienveillance. Prenez soin de vous.

Florence : Matinée vraiment très instructive, des présentations très qualitatives. Merci et très bonne fin de semaine.

Franck 2 : Merci beaucoup M. Samper pour cette matinée. Très intéressant !

Pierre : Bonne idée cette prez! Bravo

Jean Philippe : Merci beaucoup Jean. Très bien fait. Prenez soin de vous

Damien : L'envie n'est que plus grande merci

Questions posées par les candidats à la franchise participants :

Florence : Est-ce qu'une **redevance** évolue pendant le contrat ?

Jean Marc : y a-t-il obligation de prendre des produits même s'ils ne se vendent pas bien ?

Sylvie : Certaines franchises imposent des **redevances** minimum quelqessoit le montant du CA et en + des redevances en %, pourquoi?

Riyad : Comment se termine un **contrat** ? Quelles sont les conséquences ? Le franchisé peut-il continuer à fabriquer des burgers ou des pizzas comme il l'a appris sous franchise ?

Damien : Le **contrat de franchise** est-elle obligatoirement à **durée** fixe ou peut-elle sans être sans limite dans le temps ?

Martin : Que penser d'une **licence de marque** qui rémunère son franchisé avec un montant fixe lorsqu'il réalise une vente ? (franchise B to B)

Eric : Peut-on avoir une différence de **redevance** entre franchisés ?

Edouard : Les **datas** sont-ils propriété du Franchisé ou Franchiseur ?

Riyad : Y a-t'il des sites pour trouver un associé qui veut se franchisé ?

Cédric : Certains nouveaux réseaux de franchises notamment en restauration demandent des **droits d'entrée** bien plus élevés que la moyenne du secteur sans pourtant apporté de réels différences par rapport aux autres.

Ismail : Est-ce que 3% de **royalties** sur le CA pour la **communication** nationale et 3% de droits sur le CA pour la communication locale, c'est cohérent?



Stephanie : La crise du **Covid** est-elle une opportunité ou un frein pour entreprendre dans la restauration dans les mois qui viennent ?

Martin : Le **DIP** est-il obligatoire pour une licence de marque ?

Sylvie : Doit-on faire une **étude de marché** "contradictoire" à celle fournie par le DIP qui repose essentiellement sur la présence ou non de franchisés de même franchise dans la zone et la population s'agissant de franchise de service à la personne?

Damien : Concernant une activité d'audit, le franchiseur peut-il centraliser la finalisation des rapports et de la facturation à son siège ?

Laura : La crise du COVID représente t'elle un **risque ou une opportunité** dans un projet de lancement ou de reprise de franchise ?

Cédric : Cela me paraît un peu prématuré de convenir des le début du contrat de franchise du prix auquel le franchiseur serait acquéreur a la fin du contrat

Jean-Philippe : Dans le DIP le franchiseur doit donner les **perspectives de développement** du marché. Quid de cet aspect suite au Covid?

Martin : Dans le cas d'une licence de marque en BTOB, le franchiseur rémunère le franchisé par un **montant fixe** versé à chaque signature d'un nouveau contrat. Est-ce une pratique courante d'être "limité" dans ses perspectives de gain ? Sachant que les prix de vente aux clients de la prestation sont fixés par le franchiseur (pas de prix libre).

Florence : Est-il conseillé d'avoir l'**avis d'un expert** extérieur avant signature d'un contrat ?

Edouard : Un franchiseur peut il limiter le **taux de marge** ?

B...: Quels sont d'après vous les principaux pièges à éviter ? Une **clause de non-concurrence** peut-elle s'appliquer et si oui dans quelles conditions ?

Riyad : Peut on garder le **savoir faire** après la fin du contrat ?

Jean-Marc : Le **DIP** engage-t-il obligatoirement à la signature du contrat ?

Martin : Il ne faut pas s'engager sans DIP ?

Florence : Y a-t'il une publication ou un formalisme particulier pour l'**enregistrement d'un contrat de franchise** (type parution journal officiel ? enregistrement notaire ?) au delà de sa signature ?

Jean-Pierre : Le DIP a t il un **format** particulier ou normé ?



Rémi : Dans les perspectives de développement du marché qui sont obligatoires dans le DIP, qu'en est-il par rapport à la crise actuelle du COVID ?

Martin : Le franchiseur propose de faire appel à son **expert comptable** pour le Business Plan, est-ce une bonne idée ?

Luis : Comment faire une étude de marché avec la crise actuelle ? Est-ce que l'étude nous donnera l'évolution future du marché ?

Laura : En cas de **rachat d'un commerce** déjà établi, on est en possession des bilans des années précédentes, est-il pertinent et nécessaire de faire une étude de marché ?

Rémi : **Business plan** et étude de marché sont différents mais peuvent-ils être faits par le même professionnel ? (comptable, banquier ?)

Jean-Marc : Pour une implantation à Brest par exemple, cette étude de marché peut-elle être faite depuis Marseille ?

Sylvie : Dans le cadre de franchise de service à la personne, le lieu d'**implantation** est-il aussi important qu'une entreprise de commerce ?

Florence : Quel budget pour une étude de marché ?

Franck : Faire un prêt pour une maison avant de se lancer en projet de franchise peut-il bloquer auprès de la banque ou est-ce bien dissocié entre le perso et le pro ?

Damien : Un découvert constant et régulier en accord avec la **banque** peut-il être bloquant ?

Laura : Si l'apport est sur un PEL au nom du conjoint (un PEL n'est au nom qu'une seule personne), cela est-il bloquant ?

B.... : Quel est votre sentiment sur l'évolution des taux d'emprunt à court et moyen terme ?

Cédric : Quelles garanties sont prises généralement par les banques ? Caution solidaire ? Hypothèque ?

LE FRANCHISE BUSINESS CLUB REMERCIE DONC VIVEMENT LES INTERVENANTS :

- **David Borgel** (<https://franchisebusinessclub.com/membre/davidborgel>), consultant France pour Flag Franchise

- Maître **Jean-Philippe Chenard** (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jean-philippechenard>)

- **Pierre Fleury** (<https://franchisebusinessclub.com/membre/pierrefleury>) de PFMmarketing

- **Patricia Gallo** (<https://franchisebusinessclub.com/membre/patriciagallos>) pour



CI-DESSOUS LE LIEN VERS LE PROGRAMME COMPLET DE LA PROCHAINE FORMATION FUTURS FRANCHISES EN WEBINAR GRATUIT LE 9 décembre 2021

(<https://franchisebusinessclub.com/article/webinar-de-formation-pour-futurs-franchises-le-9-12-2021>)

[Webinar de formation pour Futurs Franchisés le 9/12/2021](https://franchisebusinessclub.com/article/webinar-de-formation-pour-futurs-franchises-le-9-12-2021)
(<https://franchisebusinessclub.com/article/webinar-de-formation-pour-futurs-franchises-le-9-12-2021>)

Le Franchise Business Club a déjà organisé des dizaines de ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

[#formation](/recherche?terms=formation) (</recherche?terms=formation>) [#webinar](/recherche?terms=webinar) (</recherche?terms=webinar>)

[#avis franchisés](/recherche?terms=%20avis%20franchis%C3%A9s) (</recherche?terms=%20avis%20franchis%C3%A9s>)

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



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

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

[#financer](/recherche?terms=financer) (</recherche?terms=financer>)

[#étude de marché](/recherche?terms=%C3%A9tude%20de%20march%C3%A9) ([/recherche?terms=%C3%A9tude%20de%20march%C3%A9%20](/recherche?terms=%C3%A9tude%20de%20march%C3%A9))

[#elm](/recherche?terms=elm) (</recherche?terms=elm>) [#business plan](/recherche?terms=business%20plan) (</recherche?terms=business%20plan>)

2  1 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter





(/membre/adminfbc2)

Avis du candidat à la franchise Christian N-S sur cette formation. Il a bien voulu répondre à nos questions complémentaires que nous lui avons envoyées après la formation :

Que pensez-vous de cette matinée de formation ?

Matinée très instructive qui apporte les bases de la compréhension de ce modèle économique ainsi que des... [Voir plus](#) ()

♡ ○ Répondre • 12/05/2020

Recommandations d'article

(/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 ○

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

(/p/contrat-de-franchise-les-articles-pour-l'esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise) 24 mars 2023

Article

[L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchise](#)

...

2 ♡

1 ○ (/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)

(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise) (membre/martinadministrateur)

Article

[Faut-il deux unités pilotes en franchise ?](#)

(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise)

♡

○ (/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise)

