Franchiser un concept : dix régles à respecter selon le collège des experts de la fff

Si vous voulez créer une franchise, en tant que franchiseur ou ouvrir une franchise en devenant franchisé, vous vous posez de nombreuses questions sur les difficultés et les obstacles qui se présenteront à vous et comment les surmonter.

Pour vous répondre, le Collège des Experts de la FFF a défini 10 principes qu'il faut toujours avoir à l'esprit. Ils sont basés sur l'observation de nombreux cas qui ont permis d'identifier des problèmes récurrents et la mise en place de solutions adaptées.

Nous vous encourageons à profiter de l'expertise des avocats, consultants, experts comptables et spécialistes de la communication du collège des experts de la fédération française de la franchise et de ceux du Franchise Business Club, ce sont souvent les mêmes d'ailleurs.

Voici les 10 principes à respecter :

- 1- **Un concept devient franchisable quand il a réussi**. Une entreprise non rentable ou déséquilibrée en termes de trésorerie ne pourra pas prétendre à la réussite en se lançant en franchise.
- 2- **Réussir signifie** que l'enseigne peut donner et expliquer des éléments positifs de son activité : structure stable, unités pilote avec des résultats financiers et économiques fiables.

- 3- **Connaitre le marché** sur lequel un franchiseur ou un franchisé va opérer. Quel est son potentiel ? Quel est son périmètre ? Quelle est la concurrence ?
- 4- Un **concept de franchise** doit prouver un savoir-faire identifié et distinctif par rapport à la concurrence. Il doit pouvoir se projeter à long terme.
- 5- La mise en réseau est l'affaire de professionnels. Le franchiseur devra au minimum s'adresser à des spécialistes réseaux pour protéger sa marque et son concept du point de vue juridique. Plus des salariés et/ou consultants expérimentés.
- 6- Le franchiseur suit une s**tratégie qui doit être formalisée par écrit** : part de marché à atteindre, nombre de points de ventes, transmission du savoir-faire, montant de rémunération du franchisé, des redevances....
- 7- Quel est le système mis en place pour assurer l'organisation du réseau de franchise: l'encadrement, le contrôle, l'animation des unités de franchises. Où sont les responsabilités de chacun et la participation des franchisés dans ce réseau? Lisez à ce sujet: La réussite d'un réseau de franchise passe par une bonne animation (http://ac-franchise.com/article/la-reussite-dun-reseau-de-franchise-passe-par-une-bonne-animation)
- 8- L'aspect financier: après le compte d'exploitation de l'unité pilote qui doit faire référence, toutes les informations financières à connaître pour pouvoir au futur franchisé de situer sa rémunération et sous quelles formes? *Pour en savoir plus, lisez aussi Le financement de votre franchise* (http://ac-franchise.com/article/le-financement-de-votre-franchise--2)
- 9- La loi Doubin s'impose. (article L 330-3 du code de commerce) Elle rend obligatoire pour le les franchiseurs de fournir d'un document d'information précontractuel. Il est là pour donner des éléments économiques, statistiques, commerciaux, financiers et contractuels pour protéger les futurs franchisés. Il est la garantie des informations fournies par le franchiseur.
- 10-Le contrat de franchise. Etabli entre le franchiseur et le franchisé, c'est un contrat qui doit établir les relations entre le franchiseur et le franchisé. Il est signé dans un esprit d'égalité entre le franchiseur et son franchisé dans un esprit gagnant-gagnant en respectant les règles déontologiques européennes.

Cet article a été rédigé d'après le chapitre d'introduction rédigé par Jean Beaudoin dans l'ouvrage « Le concept franchisable » dont les auteurs sont les membres du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise et qui a été édité par FFF services et qui est désormais épuisé. Nous attirons surtout votre attention sur les services que ces experts, professionnels de la franchise peuvent vous rendre et ne pouvons que vous encourager à recourir à leurs services.

Nous vous recommandons aussi de participer au Franchise Business Club (https://franchisebusinessclub.com/article/plaquette-de-presentation-de-franchisebusinessclub-com) dont le but est l'échange d'expérience entre les professionnels de la franchise. Un club réservé aux franchiseurs et masters franchisés.



fédération française de la franchise

()

#franchiseur (/recherche?terms=franchiseur) #devenir franchiseur (/recherche?terms=devenir%20franchiseur) #franchiser (/recherche?terms=franchiser) #fff (/recherche?terms=fff) #federation francaise de la franchise (/recherche? terms=federation%20francaise%20de%20la%20franchise)

4 ♥<u>()</u> 1 ℚ<u>()</u>

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter

Ö

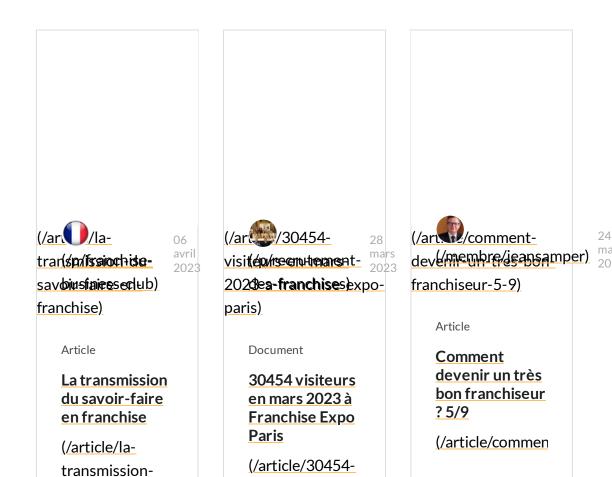


<u>LaRedactionDuClub (/membre/laredactionduclub...</u>

Cet ouvrage ne vieillit pas. Bravo au collège des (/membre/laredactionduclub) experts de la FFF

♥ Q Répondre • 17/12/2018

Recommandations d'article



5 ♡
<u>1</u>
transmission-
du-savoir-faire-
<u>en-franchise)</u>

\Diamond
<u>(/article/30454-</u>
<u>visiteurs-en-</u>
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris)

\bigcirc
_۵
(/article/comment-
devenir-un-tres-
bon-franchiseur-
<u>5-9)</u>



 $Mentions \ l\'{e}gales \ \bullet \ Conditions \ g\'{e}n\'{e}rales \ d'utilisation \ \bullet \ Politique \ de \ confidentialit\'{e} \ \emph{(/confidentialite)}$