



(/p/devenir-franchiseur)

# Le parcours d'un entrepreneur pour franchiser son concept

Lorsqu'un chef d'entreprise a créé une activité commerciale qui dégage du bénéfice, il pense à investir pour se développer. Cela peut passer par la duplication de son activité sous forme de **réseau de franchise qui permet de développer l'activité en partageant les risques financiers avec des franchisés**. Pourtant, ce n'est pas aussi simple que cela paraît car la franchise n'est pas le simple copier-coller d'une réussite à un moment et un endroit donnés. Ce chef d'entreprise devra maîtriser un autre métier que le sien et qui s'articule autour du développement de réseau et de son animation, c'est le franchiseur ou tête de réseau. Au-delà de cela, l'investissement sera à la hauteur des ambitions (on ne franchise pas un concept sans un minimum d'apport financier) et de la disponibilité totale sur un projet. Il s'agit là d'une stratégie d'entreprise à long terme qui prendra quelques années avant d'en mesurer vraiment les retombées.

## 1ère étape : valider son concept de franchise

Si la stratégie d'une entreprise est de créer un réseau de commerces organisés, encore faut-il que son concept soit franchisable, c'est-à-dire que le modèle ait été éprouvé économiquement et qu'il dégage de la rentabilité. Inutile d'espérer franchiser un modèle à peine rentable. Le concept doit être attractif, rentable et basé sur un savoir-faire duplicable. Être original ou nouveau n'est pas suffisant pour réussir. Il faut donc identifier les points forts: marque, tarifs, politique commerciale au-delà du produit ou du service. Un produit nouveau sans merchandising, cible de client, positionnement prix ou image identitaire ne possède pas suffisamment de facteurs déterminants sur son marché.



## Incontournable, la ou les unités pilotes

Pour mesurer la performance économique d'un modèle, **il faut créer un pilote et l'étudier sous toutes les coutures pendant au moins 1 an**. Qui dit modèle pilote signifie que l'emplacement sera déterminant et exemplaire pour les futurs franchisés. Il faut identifier quel est l'endroit optimum – centre ville, centre commercial, zone tertiaire, zone touristique, etc. Il est préconisé parfois de créer deux points de vente dans des agglomérations différentes et des endroits différents pour éprouver le concept. Un concept de franchise restauration rapide peut s'implanter partout mais n'aura pas le même niveau de performance en fonction de la zone de chalandise et du trafic.

Tout cela s'accompagne évidemment d'une étude de marché approfondie qui devra confirmer que celui-ci n'est pas saturé, qu'il reste encore de la place face à la concurrence et qu'il a des perspectives de développement.

## Concrétiser le savoir-faire et l'écrire dans le contrat

Pour pouvoir attirer des candidats à la franchise, il est nécessaire que le savoir-faire soit concret et explicite. Concret avec des outils mis à disposition du franchisé mais dont la maîtrise reste dans les mains du franchiseur (système informatique, logistique, machines, etc..). Vient ensuite, le savoir-faire normalisé par des critères qualitatifs et quantitatifs auquel le franchisé doit adhérer totalement car il a fait ses preuves et qui sont non négociables. Enfin, un savoir-faire que le franchisé peut ou non appliquer qui reste à sa bonne volonté (celui-ci est plus une liste de recommandations mais non obligatoires). Le franchisé gardant ainsi une liberté d'action dans la manière d'exploiter son entreprise. Ainsi, si le service est l'élément moteur d'un concept, le contrat de franchise devra imposer des facteurs précis répondant à ce critère. Exemple, que le franchisé soit joignable 7/7 j ou qu'il s'engage à intervenir dans les 24 heures.

## Savoir-faire à transmettre et contrat de franchise à valider juridiquement

La transmission du savoir-faire passe par la case formation. Une formation initiale pour familiariser le franchisé à la philosophie de l'enseigne et à tous les aspects pratiques du concept, ces deux éléments étant intimement liés. Une formation permanente complétera régulièrement l'évolution du concept et de son application, la stratégie de l'enseigne sera diffusée à travers les rencontres annuelles.

Côté juridique, le contrat de franchise devra être validé par un avocat spécialisé en franchise avec pour commencer le document d'information précontractuel,



en accord avec la loi Doubin (le DIP) qui regroupe toutes les informations clés de l'entreprise et qui sera remis au minimum 20 jours avant la signature du contrat lui-même. La rédaction du contrat doit être minutieusement établie avec les éléments suivants : conditions financières, durée du contrat, condition de renouvellement, de cession, de transfert ou de résiliation.

[\(<http://ac-franchise.com/article/le-dip-document-dinformation-precontractuel-conforme-a-la-loi-doubin>\)](http://ac-franchise.com/article/le-dip-document-dinformation-precontractuel-conforme-a-la-loi-doubin)

**Pour créer un réseau, il faut compter 2 ans.** Entre l'évaluation des unités pilotes, l'adaptation du concept si nécessaire et la preuve de sa rentabilité, ce délai est normal. **Plus le concept aura été éprouvé, plus le savoir-faire normalisé, plus il sera rationnellement attractif et donc vendeur.**

Enfin, le choix des premiers franchisés sera déterminant pour l'avenir du réseau. Un franchiseur peut être amené à accepter les premiers arrivés, content de trouver des candidats attirés par son concept. Ce n'est pas la bonne piste. Il faut créer un ou plusieurs profils : capacité à entreprendre, à manager, sont-ils en phase avec le secteur d'activité, ont-ils la capacité d'absorber une charge de travail importante et tous les jours de la semaine, etc... Le nouveau franchiseur doit posséder une grille de sélection sachant qu'un réseau sera d'autant plus riche qu'il aura dans ses rangs des franchisés d'expérience et de formation différente.



()

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

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

1



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

 (/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris) 28 mars 2023


Document

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

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




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


 (/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9) 24 mars 2023

Article

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

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



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



