

FICHE PRATIQUE. la décision d'intégrer un réseau de franchise ne se prend pas à la légère. Voici quelques pistes pour vous donner plus de visibilité. **PAR PASCALE BEGAT**

Franchise : les questions à se poser avant de signer



**Expert comptable,
expert Fédération
française
de la franchise
approve**

WWW.APPROOVE.COM

1. LA FRANCHISE : COMMENT RÉITÉRER UNE RÉUSSITE ?

SEREZ-VOUS GAGNANT ?

La stratégie gagnant-gagnant est fondamentale. Le contrat que vous allez signer est-il équilibré ? Si vous sentez que le franchiseur cherche à tout prix à vous accrocher, si vous ne comprenez pas ce qui est mieux dans son réseau qu'ailleurs, méfiez-vous a priori !

VALIDITÉ DES PILOTES ?

Les pilotes sont les sites exploités par le franchiseur. Ils doivent avoir fonctionné suffisamment longtemps et être assez nombreux pour prouver que le concept réussit. Faire un « coup » en un temps et un lieu donné ne permet pas de franchiser. Demandez les résultats (mesurables et avérés) et analysez-les sur plusieurs années. La complicité avec un expert-comptable est précieuse, surtout pour les extrapoler pour votre propre projet.

LE SAVOIR-FAIRE SERA-T-IL TRANSMIS ?

Le savoir-faire du franchisé est-il franchisable ? Si tel est le cas, il est alors secret, substantiel, identifié, transmissible... d'accord ! Mais vous permettra-t-il de mieux gagner votre vie dans ce réseau plutôt qu'ailleurs ? Quel est son véritable avantage concurrentiel ? Pour le mesurer : quel est votre sur-bénéfice dans ce réseau ?

QUEL EST LE RETOUR D'EXPÉRIENCE DES AUTRES FRANCHISÉS ?

Interviewez des franchisés du réseau. Non seulement ceux indiqués par le franchiseur, mais aussi ceux de votre choix et ceux de réseaux concurrents. Demandez-leur de décrire leur métier, leur quotidien. Consultez leurs chiffres et leurs bilans. Préférez des questions ouvertes comme « Et si c'était à refaire ? ». Demandez-leur si les promesses qui leur ont été faites ont été tenues ou non. Ce qui leur a le plus manqué au démarrage.

2. LE FRANCHISEUR EST-IL UN PRO ?

QUELLES SONT LES DURÉES DE LA FORMATION et d'assistance initiales ? Est-ce cohérent ? Une formation initiale courte suffit-elle pour s'approprier le savoir-faire promis ? Quel est le concept proposé ? Des formations continues existent-elles et sont-elles obligatoires, facultatives ? Quelles sont leurs durées et leurs fréquences ?

VOUS A-T-ON REMIS LE DIP¹ 20 jours au moins avant la signature du contrat et le versement de toute somme d'ar-

gent ? Comment fonctionne le dialogue dans le réseau, les commissions, les conventions, le système de reporting ? L'animateur vous voit-il souvent ?

AVEZ-VOUS L'IMPRESSIION QU'ON VOUS PRESSE (pas bon a priori) ou prend-on le temps de vous évaluer correctement ? Une petite question fort utile : y a-t-il des conseils en franchise et lesquels ? Attention aux réseaux qui confondent vitesse et précipitation. Il est important de pouvoir appréhender la vitesse de développement.

QUELLE EST L'HISTOIRE DU FRANCHISÉ ?

D'où vient le réseau, que faisait le franchisé avant ? Quels sont les expériences, les réussites et les échecs... de l'équipe de franchise ?

3. AVEZ-VOUS BIEN COMPRIS VOTRE CONTRAT ET VOTRE DIP ?

L'AIDE D'UN AVOCAT ET D'UN EXPERT-COMPTABLE spécialistes de la franchise est précieuse. Le premier décrypte les clauses, voit les excès ou les manques, le deuxième analyse la santé financière du franchiseur. Il a un avis sur le schéma économique du concept et vous assiste dans toute la démarche de création d'entreprise (chiffres prévisionnels, dossier bancaire...).

PENSEZ À LA FIN DE VOTRE CONTRAT². Y a-t-il renouvellement par tacite reconduction, clause de non-concurrence post-contractuelle, de non-affiliation ? Comment est prévue la cession de votre entreprise ? Y a-t-il un marché, et si oui, dans quelles fourchettes de prix de vente.

(1) DIP : document d'information pré-contractuelle (loi Doubin)

(2) Attention, les conséquences comptables de ce point sont loin d'être neutres : plus d'informations sur notre site : www.approove.com

UN MAÎTRE MOT, LA COHÉRENCE ENTRE...

- ✓ Les durées des emprunts, le bail, le contrat de franchise et le retour sur investissement et l'amortissement des immobilisations.
- ✓ L'apport personnel, l'emprunt sollicité et le retour sur investissement.
- ✓ Les promesses en termes de suivi, d'animation de réseau, de services apportés par la tête de réseau (avant et post-ouverture) et le montant des royalties, du droit d'entrée et des rémunérations.
- ✓ Le concept et les attentes du marché.
- ✓ Le concept et vous. Devenir franchisé de ce réseau est-il en accord avec vos valeurs personnelles ?
- ✓ Le savoir-faire et la durée de la formation initiale ainsi que l'équipe de formation.
- ✓ La vitesse de développement annoncée et les moyens disponibles pour le faire.
- ✓ Et aussi... la cohérence du savoir-faire lui-même. Existe-t-il et sur quels spectres de métier ? Gagnerez-vous mieux votre vie qu'ailleurs ?