Intégrer un réseau de franchise

lundi 1er février 2016, par lpe

La franchise présente de multiples avantages quand on veut créer son entreprise : le pouvoir d'une marque déjà identifiée par les consommateurs, des outils de commercialisation et de promotion fournis, un accompagnement, des formations…
Par contre, cette activité « encadrée » suppose pour le créateur de renoncer à une certaine liberté de développement, d'innovation… De plus, dans certaines enseignes, il faut disposer d'un apport financier initial important.

Cette solution peut donc vous permettre d'accéder à un marché « clés en mains » : nom commercial, savoir-faire, techniques commerciales, gestion, produits… sont mis à votre disposition par le franchiseur contre un droit d'entrée dans son réseau qui peut aller de 0 (rare) à plus de 350 000 €.
Attention, 20 jours au moins avant tout versement ou engagement, un Document d'Informations Préalables (DIP) doit vous être remis par le franchiseur. Son contenu est fixé par Décret (Loi Doubin). Il vous renseignera sur :
• les 2 derniers bilans de l'enseigne
• des éléments permettant d'apprécier la rentabilité du réseau
• l'état du marché national et local
• la liste des franchisés et leurs coordonnées (en contacter quelques uns pour avoir leur avis)
• les conditions propres au contrat de franchise (renouvellement, durée…)

Avantages de la franchise : une partie du travail de développement de votre affaire est déjà réalisé par le franchiseur qui vous assure formation, exclusivité sur un secteur géographique, campagnes de communication… et vous accompagne dans votre développement.
C'est une façon d'entreprendre qui a le vent en poupe, notamment auprès des banquiers, sauf sur certains créneaux. Les commerces de cigarettes électroniques ont du mal à être soutenus par certaines enseignes bancaires par exemple.

Inconvénients de la franchise : vous n'êtes pas libre de vos choix ; le franchiseur imposant le plus souvent les produits, l'agencement, les techniques commerciales, la communication. Une redevance sur le chiffre d'affaires vous sera demandée pour entretenir la vie et le développement du réseau. Le droit d'entrée peut être très élevé.

Très proche de la franchise, vous pouvez aussi intégrer un réseau en licence de marque.

Informations : le site de la Fédération Française de la Franchise : www.franchise-fff.com
Aussi l'observatoire de la franchise : www.observatoiredelafranchise.fr

Le portrait d'un franchisé : Erwan Le Calvez, réseau des boulangeries ANGE paru dans notre magazine du printemps 2015

Avec le Guide "Créer sa boîte en Poitou-Charentes", nous vous proposons tout au long de cette année 2016, de mettre l'accent sur la création d'entreprise à travers des articles pratiques sur