



## Comment franchiser son entreprise en 9 étapes

**Comment franchiser son entreprise ou son concept ? Comment devenir franchiseur et réussir à créer un réseau de franchisés ? Quelles sont les erreurs à éviter ? WikiCréa vous donne les clés de la réussite en 9 étapes fondamentales.**

**Définition :** La franchise est un fonctionnement par lequel une entreprise (le franchiseur ou « enseigne ») donne l'autorisation à un professionnel indépendant (le franchisé) d'exploiter son concept ou sa marque au sein de son établissement, boutique, restaurant...

Le franchiseur dispose donc d'un concept, d'une enseigne et d'un réel **savoir-faire transmissible**. Il permet à des entreprises indépendantes d'utiliser ces éléments en échange d'une rétribution financière, directe ou indirecte.

**Créer un réseau de franchise est un moyen efficace et surtout rapide de se développer**, mais qui comporte d'**importants risques**. Voici nos conseils pour franchiser votre entreprise dans les meilleures conditions.

*Voir aussi notre article : La franchise : définition, avantages et inconvénients.*

### **Franchiser son entreprise : 9 étapes.**

Le métier de franchiseur est un métier à part entière, qui nécessite un savoir-faire très spécifique en matière de communication, de construction et pilotage de réseau, de recrutement et de management. Préparez-vous à cela !

**Voici les 9 étapes fondamentales pour franchiser son entreprise, et réussir à créer un réseau de franchise digne de ce nom.**

## 1) Etes-vous prêt à devenir franchiseur ?

**Franchiser son entreprise, première étape :** faites le point sur vous-même et sur vos compétences. Avez-vous déjà animé un réseau ? Avez-vous une expérience en tant que formateur ? Avez-vous le sens commercial ? Etes-vous rigoureux et déterminé ? Etes-vous formé en marketing ? Que connaissez-vous du modèle économique de la franchise ? Avez-vous déjà rédigé des documents commerciaux et juridiques ? Avez-vous des compétences en management ?

Sachez vous entourer de professionnels sur les points que vous ne maîtrisez pas. Renseignez-vous, informez-vous, et **formez-vous si nécessaire.**

## 2) Démontrez la rentabilité de votre premier point de vente.

Il est impensable de vouloir franchiser son entreprise avant d'avoir fait la preuve concrète et définitive que le concept est porteur.

En effet, créer un réseau de franchise consiste à **dupliquer quelque chose qui marche**, tout en sachant analyser et expliquer les raisons du succès. Le développement de votre franchise sera impossible si le moindre doute existe sur la viabilité du **modèle économique** de votre premier (ou de vos premiers) point(s) de vente.

La phase d'**expérimentation** et de réglage est donc très importante, elle peut durer plusieurs années. Les moindres détails doivent être pensés, réglés, affinés. Il en va de votre crédibilité !

## 3) Menez une étude de marché et mesurez votre potentiel de franchiseur.

Vous devrez ensuite mener une **étude de marché nationale**, de préférence avec l'aide d'un **cabinet spécialisé**, afin de mesurer votre potentiel de franchiseur. Il s'agira en particulier de déterminer le profil-type des lieux d'implantation (taille de ville, type de quartier ou zone). Le but est aussi d'adapter votre concept si nécessaire, afin de le rendre facilement duplicable. Il faudra enfin se positionner clairement par rapport à la concurrence.

Prévoyez un budget conséquent pour cette étape de conception.

## 4) Mettez votre méthode par écrit.

Commencez à rédiger votre **dossier de franchise** : il s'agit d'écrire votre méthode noir sur blanc et de démontrer la spécificité de votre concept. C'est une étape particulièrement délicate, qui demande beaucoup de **recul**. Faites appel à des consultants spécialisés pour vous y aider. Sachez vous remettre en cause et accepter la critique.

## 5) Rédigez votre plan de financement et levez des fonds.

**Franchiser son entreprise ou créer un réseau de franchise demande beaucoup d'argent**, le plus souvent entre **60 000 € et 300 000 €**. Listez vos besoins financiers et vos besoins en personnel pour créer votre centrale d'achat, votre service logistique, votre service marketing et communication, ou encore votre service assistance et formation des franchisés.

Parmi les autres investissements et dépenses à prévoir, n'oubliez pas le coût de la communication pour le recrutement des franchisés, le coût des salons (par exemple le Salon de la franchise : minimum 20 000 € par participation), le coût de création de votre site internet, les coûts juridiques...

Etablissez un **business plan détaillé** et recherchez des financements. Dans tous les cas, vouloir créer une franchise sans apport est irréaliste.

## 6) Mettez au point votre contrat de franchise.

Le **contrat de franchise** est un document d'une importance capitale, qui sera rédigé par un avocat spécialisé. En fonction de vos spécificités, l'avocat vous dirigera vers un contrat de licence de marque, de concession ou de franchise. Le document devra lister les services fournis aux franchisés et leur coût.

A noter aussi l'obligation de fournir un **Document d'information précontractuel (DIP)** au franchisé au moins 20 jours avant la signature du contrat.

## 7) Obtenez vos financements et structurez-vous pour accueillir les franchisés.

Une fois les financements obtenus, vous devrez vous structurer pour recevoir et accompagner les premiers franchisés potentiels. **Le parcours pour devenir franchisé doit être clair**, la répartition des rôles aussi. Les documents et outils doivent être prêts. Vous devrez sans doute procéder au recrutement de salariés chargés de gérer les contacts de bout en bout, en se déplaçant si besoin.

## 8) Lancez le recrutement de vos franchisés.

La clé de la réussite de votre futur réseau de franchise réside dans votre capacité à identifier, convaincre et **recruter des franchisés à fort potentiel**.

Définissez le profil type du franchisé que vous recherchez : qualités humaines, compétences, expérience, apport financier... Posez vos conditions en ce qui concerne la validation des emplacements et les zones d'exclusivité. Evitez à tout prix les **erreurs de casting** qui pourraient vous faire perdre beaucoup de temps et d'argent.

**N'allez pas trop vite.** Prévoyez une cadence de 4 à 5 recrutements par an, avant peut-être d'accélérer.

## 9) Signez les contrats de franchise et formez vos franchisés.

Une fois les premiers contrats signés, il faudra former vos franchisés à votre concept et à vos méthodes. La formation et l'accompagnement permettent de révéler le potentiel du franchisé et de **réduire les risques d'échec**. C'est une étape qu'il faut voir comme un investissement sur l'avenir.

Acceptez de passer du temps à la formation et à la motivation de vos franchisés. Soignez votre communication. Sachez donner avant de recevoir !

*Voir aussi notre article : **La franchise : définition, avantages et inconvénients.***

## Créez ou modifiez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités juridiques en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**

## Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a mis au point des outils Excel bien utiles pour gérer une petite entreprise :

- un **plan financier**, facile à compléter,
- un **facturier** pour devis et factures : **cliquez ici pour y accéder**,
- un **suivi de trésorerie** : **cliquez ici pour y accéder**,
- un modèle de **suivi des recettes et des dépenses**, **obligatoire en micro-entreprise** : **cliquez ici pour y accéder**.