

LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE

ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Salon
PLANÈTE CRÉA
10^{ème} ÉDITION



7 et **8**
décembre
2016

CAEN
PARC EXPO

www.planetecrea.com



un événement des

 CCI NORMANDIE

Choisir votre réseau de franchise : mode d'emploi

Planète Créa – CAEN – Jeudi 8 décembre 2016

Julie LESAGE – CCI Seine Estuaire

Julien VITALI – Caisse d'Épargne

Boris FLECHE – Fédération française de la franchise

Qu'est-ce que la franchise?

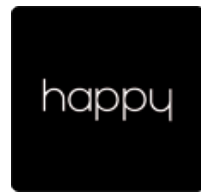
Mise à disposition par le franchiseur :

- Marque / enseigne (notoriété, communication)
- Concept (marketing mix)
- Savoir-faire (méthode, expérience)
- Accompagnement (technique et commercial)

En échange de la part du franchisé :

- Droits d'entrée
- Royalties
- Engagement contractuel





Y'a que chez flunch qu'on peut fluncher



The fabulous 50's!



Dans quel cadre légal fonctionne cette collaboration ?

- Le DIP
(document d'information pré-contractuel)

- Le contrat de franchise

Quels sont les avantages et exigences ?

Avantages	Exigences
Image de marque	Respects des normes
Savoir faire	Application du savoir faire
Accompagnement / Formation	Adhésion à l'esprit franchise
Rapidité de sécurité dans le développement de son entreprise	Rémunération du franchiseur
Dynamique de réseau	

Quels sont les coûts en franchise?

Les COUTS de la FRANCHISE

- **Droit d'entrée** (notoriété de la marque, savoir-faire éprouvé, exclusivité territoriale, formation initiale, accompagnement à l'ouverture ...)

entre 0 et 60 K€ à la signature du contrat

- **Royalties** (Droit à l'enseigne, assistance, formation continue, animation du réseau, recherche et développement)

entre 2 et 10% du CAHT mensuel

- **Redevances de publicité nationale**

entre 0.5 et 5% du CAHT mensuel

Financer son projet de création en franchise

- Un investissement total
- Un apport personnel
- Un financement bancaire

Présenter son dossier au banquier...

- Vous
- Votre projet
- Votre prévisionnel d'activité
- Le plan de financement

Quel est le profil du franchisé ?

Réaliser son Autodiagnostic

- Avant tout : être sûr de vouloir devenir son propre patron
- Motivation
- Sens du commerce
- Capacités de gestion et de management

Comment bien choisir son franchiseur ?

- Un secteur d'activité qui vous plaît
- Un marché en développement
- Une enseigne avec un vrai savoir-faire, une formation, une rentabilité
- Un franchiseur organisé, structuré pour vous accompagner
- Un franchiseur avec qui l'on partage les mêmes valeurs

Comment faire pour devenir franchisé ?

- Se renseigner sur la franchise (FFF, Internet, magazines)
- Choisir son secteur d'activité
- Vérifier ses capacités financières (banque)
- Prendre contact et rencontrer les franchiseurs (site, salons,.....)
- Rencontrer les franchisés
- Recevoir le DIP et le contrat, l'étudier avec son avocat
- Faire l'étude de marché
- Etablir son business plan (expert comptable)
- Signer son contrat (travaux, formation, recrutement, ...)

En dehors du franchiseur, qui peut m'aider dans la construction du projet ?

- La CCI
- L'avocat
- L'expert comptable
- Le banquier
-

SE FAIRE ACCOMPAGNER

Merci pour votre attention!