

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



S'installer en Franchise: Mode d'emploi

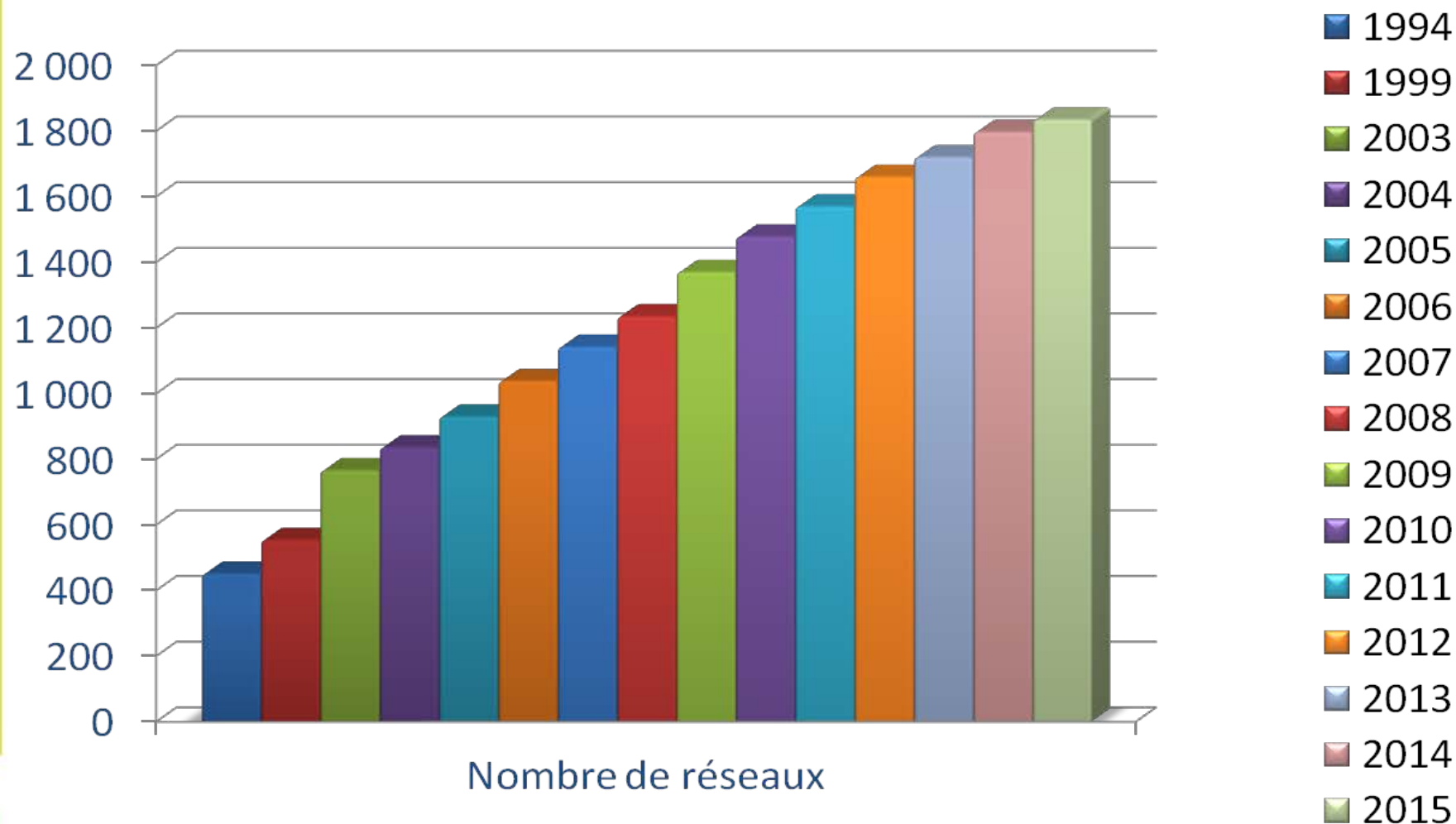
Planète Créa – CAEN – Mercredi 7 décembre 2016

Boris FLECHE – Fédération française de la franchise



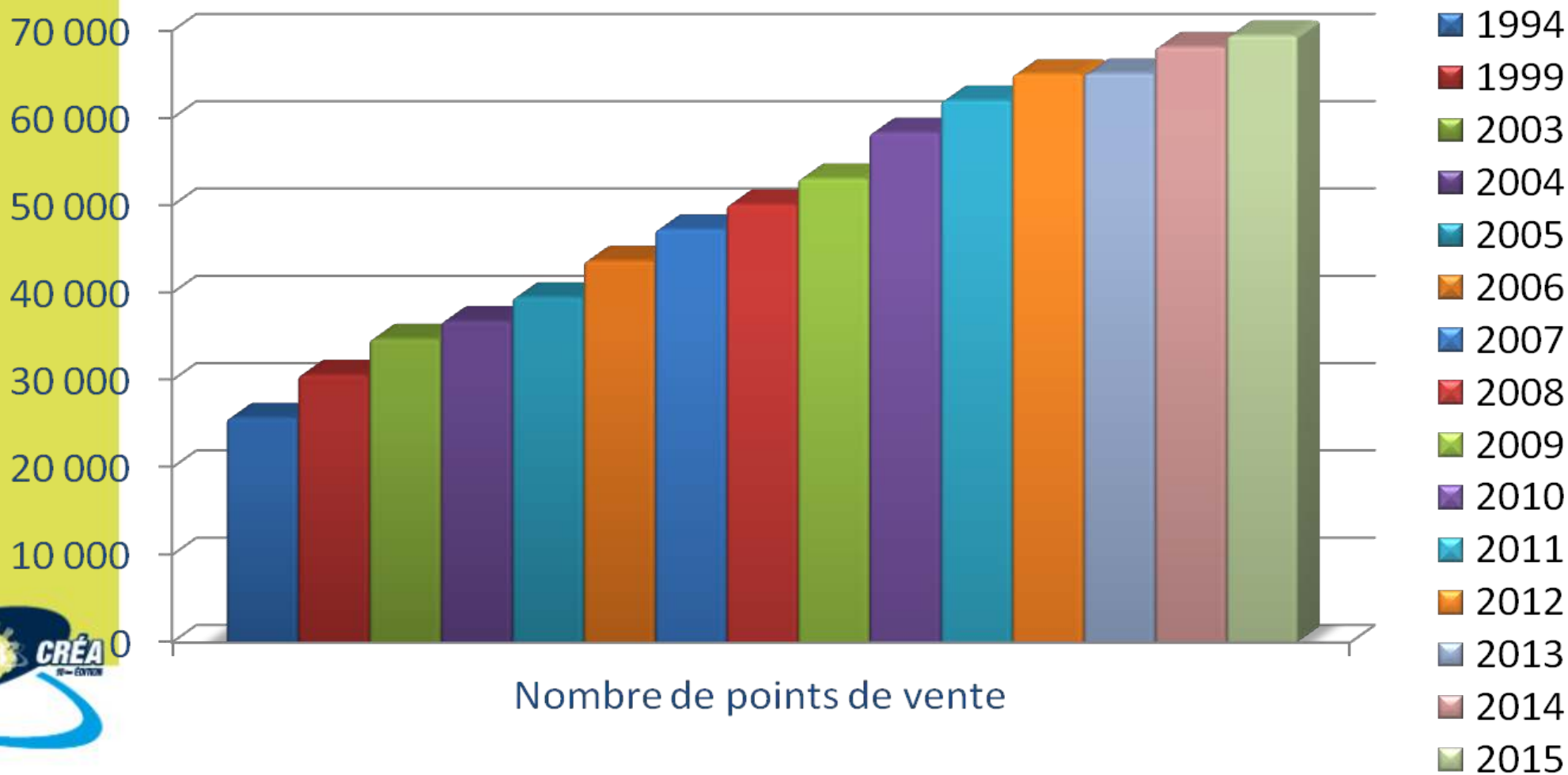


1834 RÉSEAUX



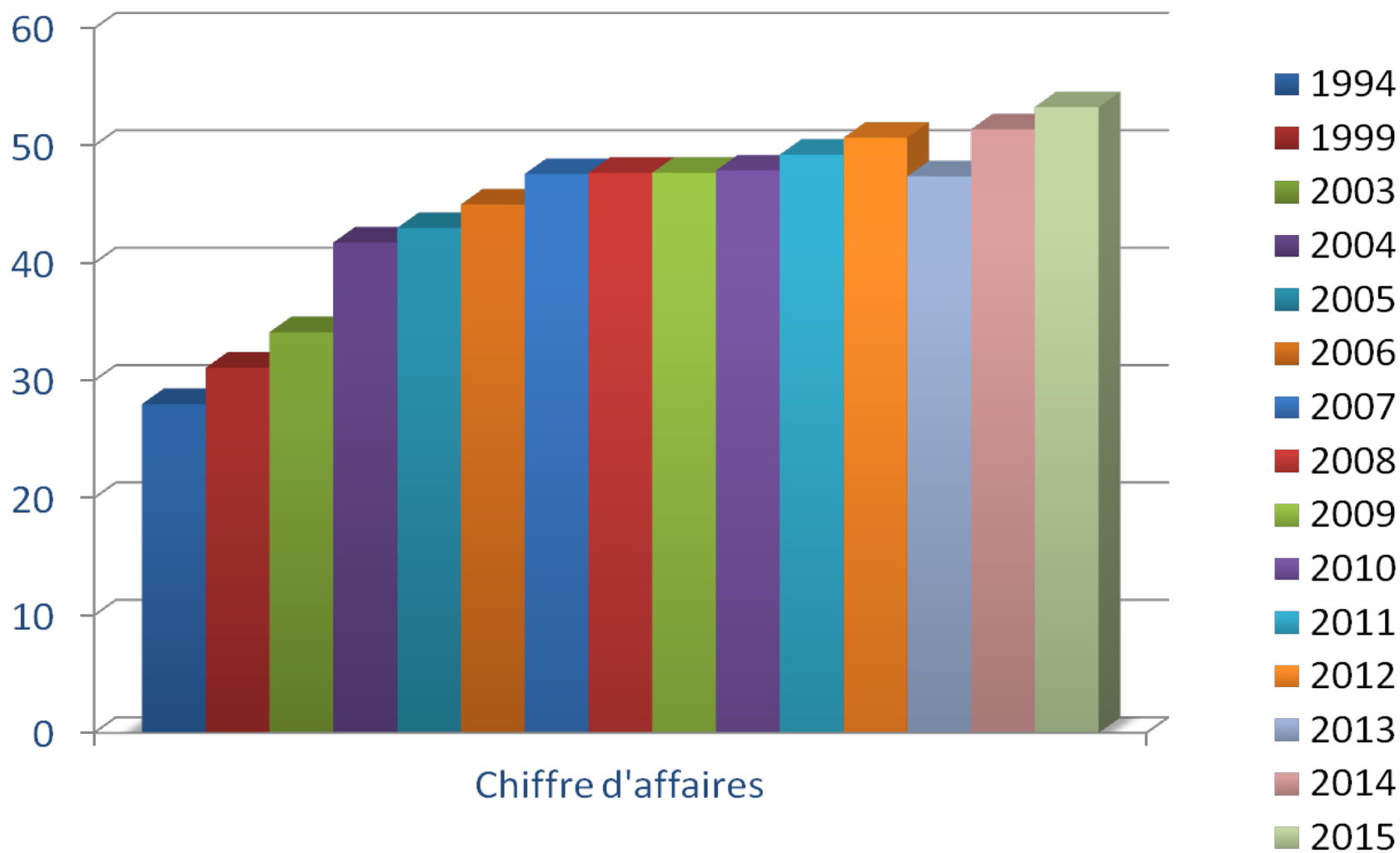


69483 points de vente

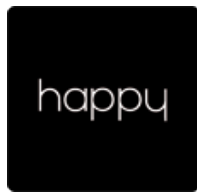




53,3 Milliards € de CA







Y'a que chez flunch qu'on peut fluncher



The fabulous 50's!





QU'EST CE QUE LA FRANCHISE ?



La franchise, la forme la plus aboutie du commerce organisé en réseau

Méthode de collaboration entre deux entreprises, le franchiseur et les franchisés dans le but de dupliquer/réitérer un concept. Ces entreprises sont juridiquement et financièrement indépendantes, elles sont liées par un contrat commercial.



Le Franchiseur

- Est propriétaire de la marque ou détient une licence de marque
- Possède un savoir-faire expérimenté
- Apporte une formation initiale et continue
- Apporte une assistance continue
- Contrôle le respect du concept par les franchisés
- Est responsable de la stratégie du réseau et de sa pérennité



Le Franchisé

- Est un entrepreneur indépendant
- Est responsable de l'exploitation du concept
- Réalise les investissements de création et d'aménagement
- Est l'ambassadeur de l'enseigne
- Doit respecter le concept
- Adhère à l'esprit franchise et réseau
- Rémunère son franchiseur



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



LE CONTRAT

- Remise du DIP (Document d'information précontractuel)
20 jours minimum avant la signature du contrat
- Le contrat :
 - Durée déterminée (entre 5 et 10 ans en moyenne)
 - Fixe les droits et les obligations des parties
 - Exclusivité géographique, d'approvisionnement
 - Conditions d'accès au réseau
 - Conditions de renouvellement et de cession



Le parcours du franchisé

1. Faire son auto examen

- Envie d'entreprendre et de devenir son propre patron
- Mesure des implications matérielles, familiales etc....
- Une forte motivation
- Le sens du commerce
- Des capacités de gestion
- Un talent de manager
- Un capital (variable selon le secteur d'activité)



Le parcours du franchisé

2. Se renseigner sur la franchise et les réseaux

- La FFF : www.franchise-fff.com
- Les sites internet spécialisés en franchise
 - www.observatoiredefracnchise.fr
 - www.ac-franchise.com
 - www.franchise-magazine.com
- Les magazines : Franchise magazine , l'Officiel de la franchise
- Les Salons :
 - Franchise Expo Paris - Tous les ans en mars – 19 au 22 mars 2017**
 - Top Franchise Méditerranée – Marseille – Tous les ans en octobre**
- Les formations : « **devenir franchisé** » – FFF



Le parcours du franchisé

3. Sélectionner son franchiseur

- Notoriété de la marque
- Nombre d'unité, ancienneté du réseau
- Différenciation du savoir faire
- Rentabilité du franchiseur , des franchisés
- L'assistance, la formation apportée par le réseau
- Les coûts de la franchise (droit d'entrée, redevances, pub),



Le parcours du franchisé

4. Etude du Document d'information Précontractuel

- Interrogation sur l'expérience des dirigeants
- Interrogation sur l'évolution du réseau (passée et future)
- Rencontrer des membres de ce réseau (salon, média, site..)
- Interviewer des franchisés en cours d'activité

Faites vous aider



Le parcours du franchisé

5. Analyse du potentiel de marché

- Il vous appartient de réaliser une étude de marché
- Environnement, évolution du marché
- Population, passage, concurrence, panier moyen,....

Faites vous aider (CCI, écoles, franchiseur, ...)



Le parcours du franchisé

6. Elaboration d'un business plan

- Investissements (corporels et incorporels)
- Financements (apport personnel, emprunt, aide, garanties..)
- Compte de résultat prévisionnel (CA, marge, charge de personnel, loyers et frais généraux)
- Trésorerie (phase de lancement)
- Choix de son statut juridique, social et fiscal



Le parcours du franchisé

7. Signer son contrat de franchise

- Droit d'entrée
- Recherche d'un local
- Formation
- Travaux
- Ouverture
- Démarrage
-



Fédération française de la franchise

**29, Boulevard de Courcelles
75008 PARIS**

Tel : 01 53 75 22 25

www.franchise-fff.com

