

La Franchise Pratique

LE CONSEIL DU MOTS : PRÉPARER UN BUSINESS PLAN

Après avoir trouvé le secteur d'activité dans lequel on souhaite travailler et avoir établi le contact avec le réseau que l'on souhaite intégrer, vient l'heure du financement.

On ne répétera jamais assez qu'il ne faut jamais sous-estimer l'importance de ce poste, et qu'il faut préparer avec beaucoup d'attention un business-plan sérieux.

Être épaulé par une franchise peut aider à débloquer des situations financières parfois tendues, car les banques reconnaissent qu'elles aident plus volontiers un franchisé intégré dans un réseau dont le concept a fait ses preuves, plutôt qu'un indépendant qui a tout à prouver.

La franchise en un mot

Les astuces du financement

Voici quelques trucs qui permettront de ne pas perdre de temps lors du montage de votre dossier de financement.

Étude en amont :

- préparer avec minutie son dossier avant d'aller voir son banquier et s'appuyer sur une étude sérieuse en amont afin de maximiser ses chances de réponse positive.

Accord de principe :

- garder en tête qu'un accord de principe est temporaire. Il ne devient valide que lorsque le dossier passe en comité d'engagement.

Toujours comparer :

- comme pour l'achat d'un bien immobilier, il ne faut pas hésiter à prendre rendez-vous avec plusieurs banques, afin de comparer les conditions consenties pour les prêts professionnels.

Faire appel à un courtier :

- 25 % des particuliers font appel d'eux-mêmes à un courtier en crédits lorsqu'ils acquièrent un bien immobilier, mais les professionnels n'ont pas encore le même réflexe. Un changement est en train de s'opérer, car le courtier étant payé au résultat, sa collaboration ne peut être que bénéfique pour le futur franchisé.

Le découvert :

- lorsque vous faites votre demande de prêt, pensez à négocier un découvert confortable avec votre banquier et surtout à demander une confirmation écrite, utile en cas de changement de personnel au sein de l'agence. ▽

Lexique Franchise

« d » COMME...

Directeur du développement : c'est la personne qui met en œuvre la stratégie de développement, qui s'occupe à la fois de la localisation d'emplacements adéquats et de la recherche de candidats à la franchise. Il joue le rôle de coordinateur des différents services liés au développement de l'enseigne.

Ressources et liens utiles

- Théorie et pratique du droit de la franchise, François-Luc Simon, Editions Joly, 2009.

- www.franchise-fff.com

- www.http://www.observatoiredefracnchise.fr/index-franchiseurs/liste-enseignes.htm

EN CHIFFRES

- 12 000 indépendants en France et près de 500 points de vente sous enseigne : c'est le poids de la fleur en France pour 2009.

- 70 réseaux de restauration rapide identifiés dans l'Hexagone en 2009.

- 26 chaînes de franchises, pour 1042 franchisés à la fin de l'année 2008 dans le secteur du bricolage.

Agenda pratique

- * Du 12 au 14 mars 2010 : Salon Mondial Body Fitness Form'expo à Paris
- * Du 14 au 17 mars 2010 : Franchise Expo Paris à Paris
- * Du 17 et 18 mars 2010 : Documation à Paris

Directeur de la formation : il élabore l'ensemble des programmes de formation, et est chargé de transmettre le savoir-faire du franchiseur aux franchisés. Il conçoit les supports pédagogiques et il les actualise en fonction des textes de loi et des évolutions du réseau.

Droit d'entrée : notion essentielle, l'acquiescement du droit d'entrée donne au franchisé le plein accès à la marque commerciale, au savoir-faire élaboré par le franchiseur et à des prestations connexes (maîtrise d'œuvre, aide à la recherche de local...)