



Spécial
Équipement
de la maison

Bricolage, jardinerie, mobilier, cuisine, électroménager

Cuisines et Bains

choisir son réseau

GRANDE
OUVERTURE
OFFICIELLE



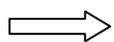
OUVERTURE



Comment bien choisir son réseau de franchise ?

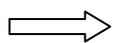
Suite de notre dossier sur cette formule de distribution avec cette fois les questions essentielles que tout futur franchisé doit se poser avant de choisir un réseau et d'ouvrir un magasin. Et, en prime, les investissements dans les grandes enseignes de la cuisine. Rappelons que si la franchise a connu un essor rapide au cours des dernières années, y compris dans le domaine de la cuisine équipée, elle n'est pas pour autant la formule d'épanouissement idéal, pouvant convenir ou rebuter les cuisinistes en fonction de leur tempérament et méthodes de travail. Aussi vaut-il mieux suivre les étapes suivantes, inspirées de l'instructif hors-série du magazine économique *Les Echos*.

● 5 étapes pour éviter écueils, pièges et sécuriser son projet



Sélectionner objectivement une enseigne

Il ne faut pas être trop restrictif en se focalisant d'emblée sur un secteur ou une enseigne. Il faut en revanche faire son introspection, en se posant la question de la réelle motivation à devenir franchisé et de ses compétences pour réussir. Enfin, il ne faut pas prendre pour argent comptant les dires du franchiseur, sans mener son enquête auprès des franchisés existants, anciens et nouveaux, qui ont une zone de chalandise équivalente à la sienne.



Analyser (et faire analyser) le contrat de franchise

Il est impératif de faire lire le contrat de franchise à un expert en faisant bien attention aux clauses, souvent négligées de règlement de litiges et de sortie du réseau. Par exemple, veiller à ce qu'il comporte une clause d'exclusivité territoriale, interdisant l'arrivée future



d'un franchisé du réseau sur la même zone de chalandise. De même, attention aux contrats à durée trop courte pour pouvoir amortir son investissement de départ.

→ *Etudier le marché*

Se contenter de l'état local du marché fourni par le franchiseur est une erreur. Les chiffres qu'il donne sont souvent indicatifs et ne peuvent suffire pour estimer le chiffre d'affaires du prochain franchisé. Il est donc recommandé de prendre le temps de mener sa propre étude de marché.

→ *Bien financer son projet*

Lors du premier entretien « *la transparence est essentielle*, confie Nathalie Dubiez, d'HSBC. « *Si vous cachez à votre banquier des problèmes d'impayés ou des aléas professionnels, la confiance n'est pas instaurée. Mieux vaut en parler dès le début avec les explications que vous estimerez nécessaires* ». Ensuite, l'endettement ne doit pas être lourd. « *S'il est supérieur à 70 % de l'investissement, le modèle économique est fragilisé, avec des charges de remboursement inadéquates. Autre danger : un chiffre d'affaires trop faible dû soit à une mauvaise estimation de celui-ci, soit à des aléas d'exploitation (travaux imprévus, installation dans un centre commercial qui mettra 6 mois à démarrer...)*. Dans ces cas, sans trésorerie musclée, l'affaire est en danger ».

→ *Garder le concept à l'esprit, l'appliquer et s'impliquer*

Tout réseau de franchise réussit parce qu'il développe dans chaque point de vente un concept original et pertinent. Le premier danger pour le nouveau franchisé est de l'oublier, ce qui est fréquent ! Pris dans son quotidien et se revenu à ses habitudes de travail, le franchisé peut ainsi ne pas appliquer les méthodes du franchiseur, avec le risque de s'éloigner peu à peu du réseau. De même, ne pas s'impliquer dans l'actualisation des tableaux de bord est une erreur. Ceux-ci sont non seulement un observatoire de votre activité présente du magasin, mais aussi un élément décisionnel stratégique pour son avenir.

🔴 Questions à poser aux réseaux avant de choisir sa franchise

➤ *Le Concept*

En quoi consiste le concept ? Quel est son marché potentiel ? Quelle est la valeur ajoutée du concept par rapport à la concurrence ? Depuis quand le concept a-t-il été mis en place ? Depuis quand est-il franchisé ? Combien existe-t-il d'unités pilotes ?

➤ *Les sommes versées et droits des franchisés*

Quel est le montant du droit d'entrée ? Que recouvre-t-il ? Quel est le montant des royalties ? Comment sont-elles utilisées ? Quelle est la durée du contrat ? Le contrat spécifie-t-il une exclusivité de territoire ?

➤ *La rentabilité pour les franchisés*

Quel est le chiffre d'affaires médian des franchisés ? Quel est le délai minimum du retour sur investissement ? A quelle échéance les franchisés peuvent-ils se rémunérer ? Pour quel montant en moyenne ?

➤ *La transmission du savoir-faire*

Combien de temps la formation initiale dure-t-elle ? En quoi consiste cette formation ?



➤ *L'assistance*

Comment l'enseigne aide-t-elle le franchisé à trouver un financement ? Un emplacement ? Quelle assistance est apportée au démarrage de son entreprise ?

➤ *Le réseau*

Combien y a-t-il d'animateurs de réseau ? Combien y a-t-il d'unités franchisées actuellement en exploitation ? Parmi elles, combien appartiennent à la tête de réseau ? Comment est organisé le transfert d'information entre les franchisés et la tête de réseau (intranet, lettres d'information, réunions, commissions...) ? Le réseau est-il membre d'une fédération ? A-t-il des partenaires avec des banques ? Le franchiseur appartient-il à un groupe ? Est-il coté en bourse ?

➤ *La stratégie de développement*

Comment l'enseigne envisage-t-elle de se développer sur le moyen et le long terme ? Quels sont les objectifs commerciaux ? Quels sont les moyens mobilisés pour y parvenir ? Comment le franchiseur recrute-t-il ses franchisés ? Quels profils recherche-t-il ? Quel est le processus de sélection ?

● **Quels investissements ?**

Enseigne	Nature du contrat	Apport personnel minimum	Investissement total Hors local	Droit d'entrée
	Concession	60 000 €	350 000 €	Aucun
	Franchise	A partir de 75 000 €	170 000 €	18 000 €
	Franchise	130 000 €	400 000 €	23 000 €
	Concession	70 000 €	De 210 000 € à 290 000 €	Aucun
	Franchise	130 000 €	De 300 000€ à 400 000 €	23 000€
	Concession	80 000 €	150 000 €	Aucun
	Concession	A partir de 60 000 €	De 180 000 € à 330 000 €	Aucun
	Franchise	100 000 €	900 € / mètre carré	10 000 €

Source : Les Echos © 2012