



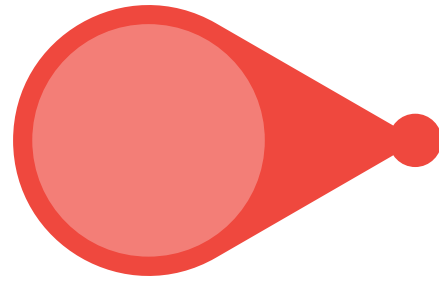
**ENTREPRENEZ
L'AVENIR.**

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

In Extenso
CRÉATION REPRISE

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Un accord qui séduit les entrepreneurs



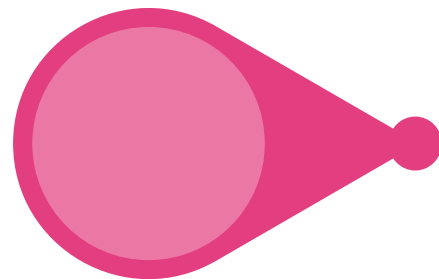
1930

Naissance de la Franchise

USA & France Quelques pionniers lançaient les bases d'un système d'association. Lainière de Roubaix : Pingouin

34 franchiseurs
dont Pronuptia, Rodier ...

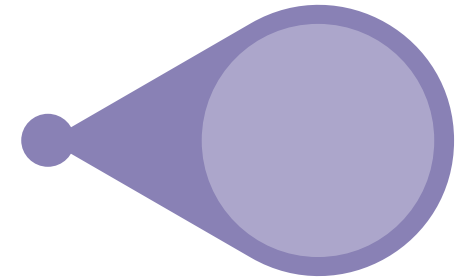
1970



1971

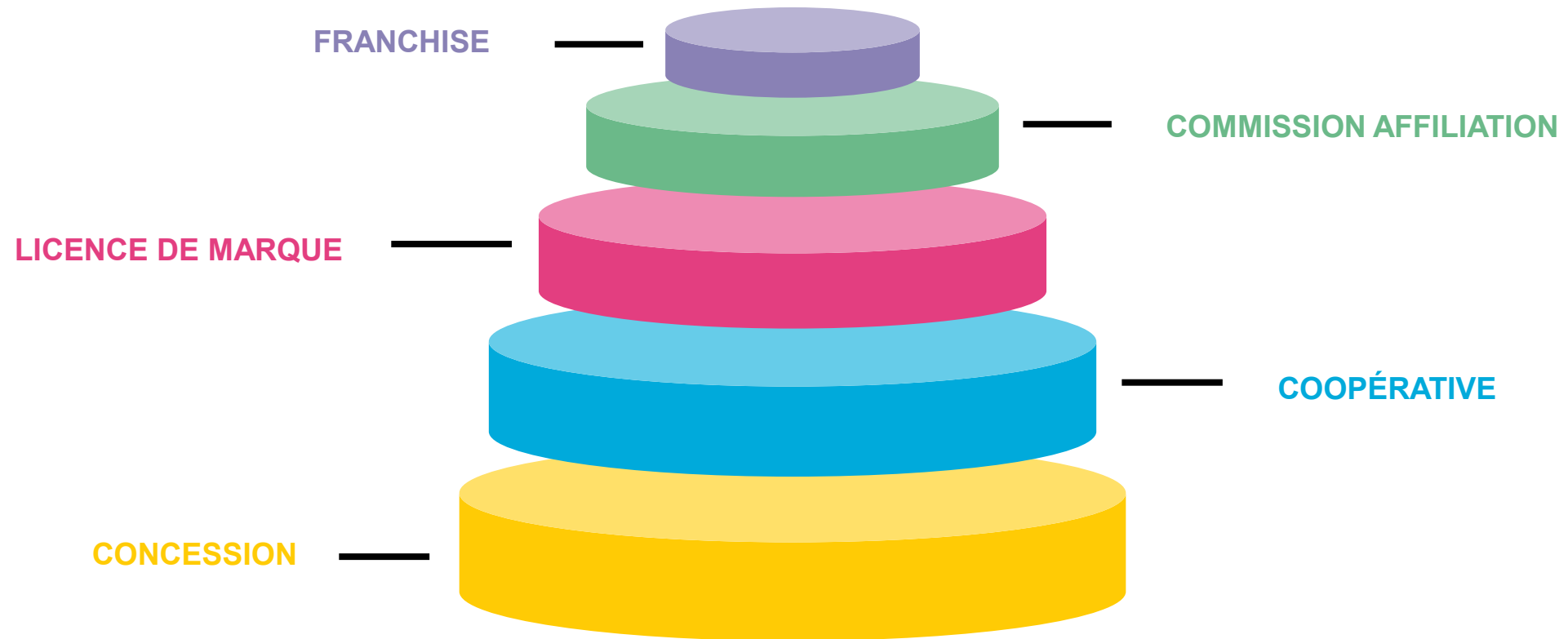
Juridique

Mise en place du Code de déontologie & FFF



LES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES

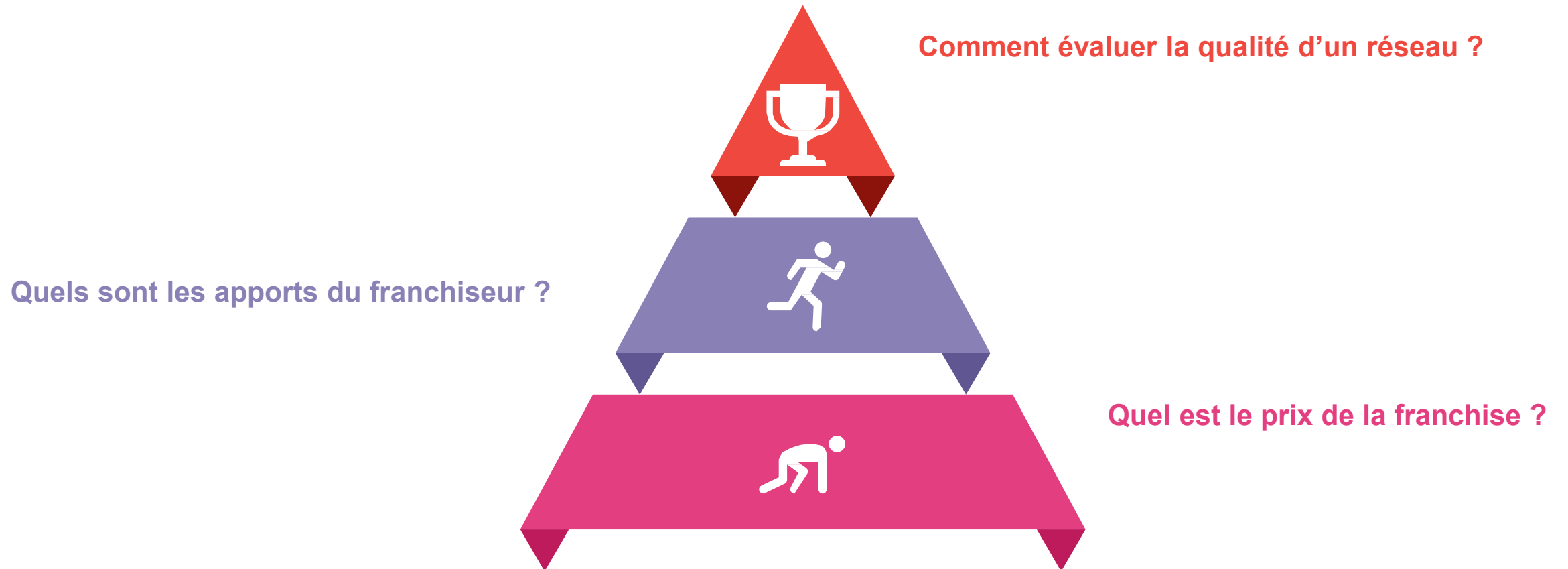
Services proposés et contraintes exigées



La forme d'organisation n'est pas un critère de sélection

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Choisir votre réseau



ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Les questions à se poser



ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Évaluer la qualité d'un réseau

Analyser attentivement le Document d'Information Précontractuelle



ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Que doit-on attendre de son franchiseur ?

Préalablement à la création

- Transmission de son savoir-faire
- Accompagnement dans la recherche du local
- Conseils sur votre étude de marché complète
- Établissement des comptes prévisionnels
- Recherche de financements

Au démarrage

- Le contrat de franchise doit préciser les modalités de l'assistance

En général sont prévues :

- L'assistance à l'ouverture (mise à disposition de personnel les premiers jours)
- L'assistance au recrutement
- La formation initiale du personnel

Au quotidien

En général, le contrat prévoit :

- Une formation continue
- Un calendrier de contacts, des réunions de réseau
- Des fournisseurs référencés garantissant une qualité de service ou un prix avantageux
- Des outils de gestion

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Le profil type d'un franchisé

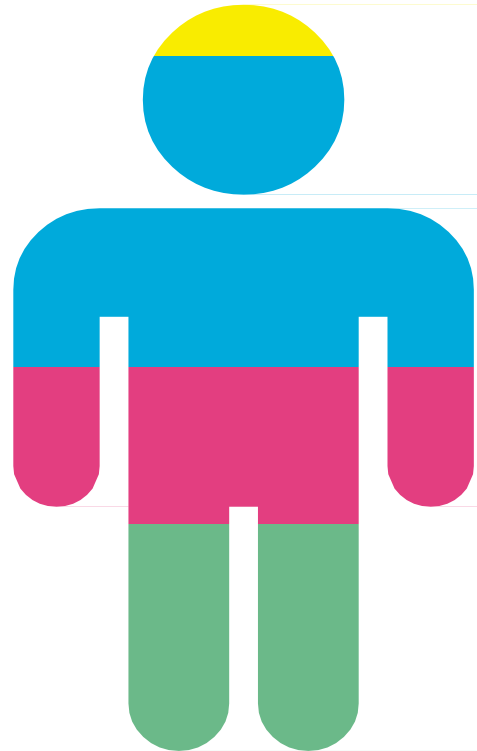
57% sont des hommes

Âge moyen : 47 ans

73% sont d'anciens salariés

6,2 employés en moyenne

53% ont un Bac+2



Le franchisé est un commerçant ou un entrepreneur indépendant qui gère une PME

Ses qualités :

- Manager
- Gestionnaire
- Commercial

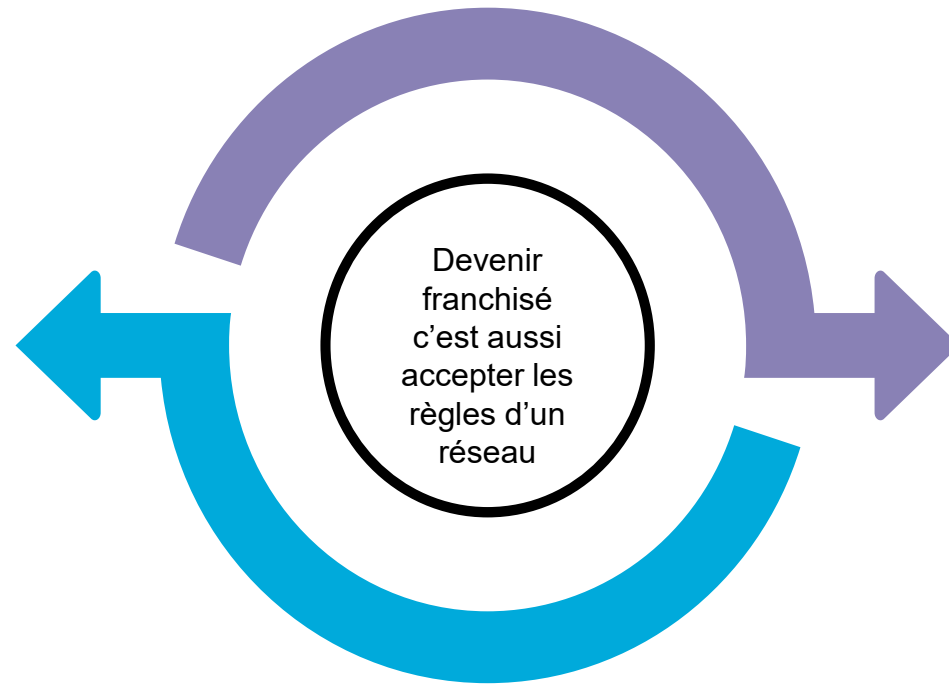
...

Accepter de changer de statut :
passer du statut de salarié à indépendant

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Accepter les règles d'un réseau

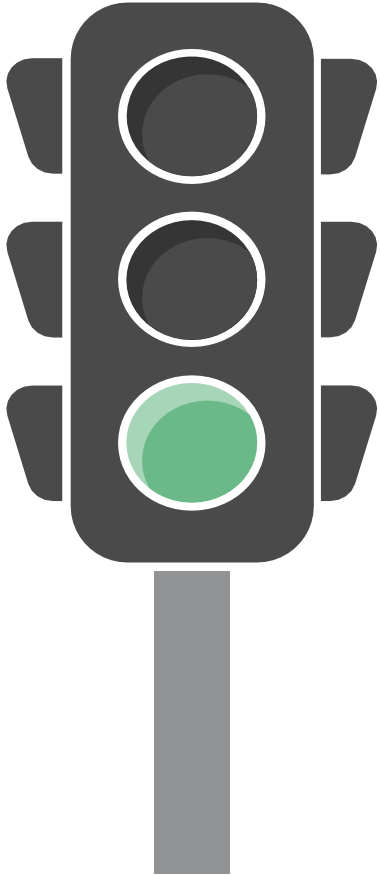
SEREZ-VOUS PRÊT À
REPRODUIRE UN MODÈLE ET À
PAYER DES REDEVANCES POUR
CELA ?



SEREZ-VOUS À L'AISE AVEC LE
CONCEPT, LE PRODUIT ET LA
CULTURE DU RÉSEAU ?

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Les investissements financiers



VOTRE APPORT

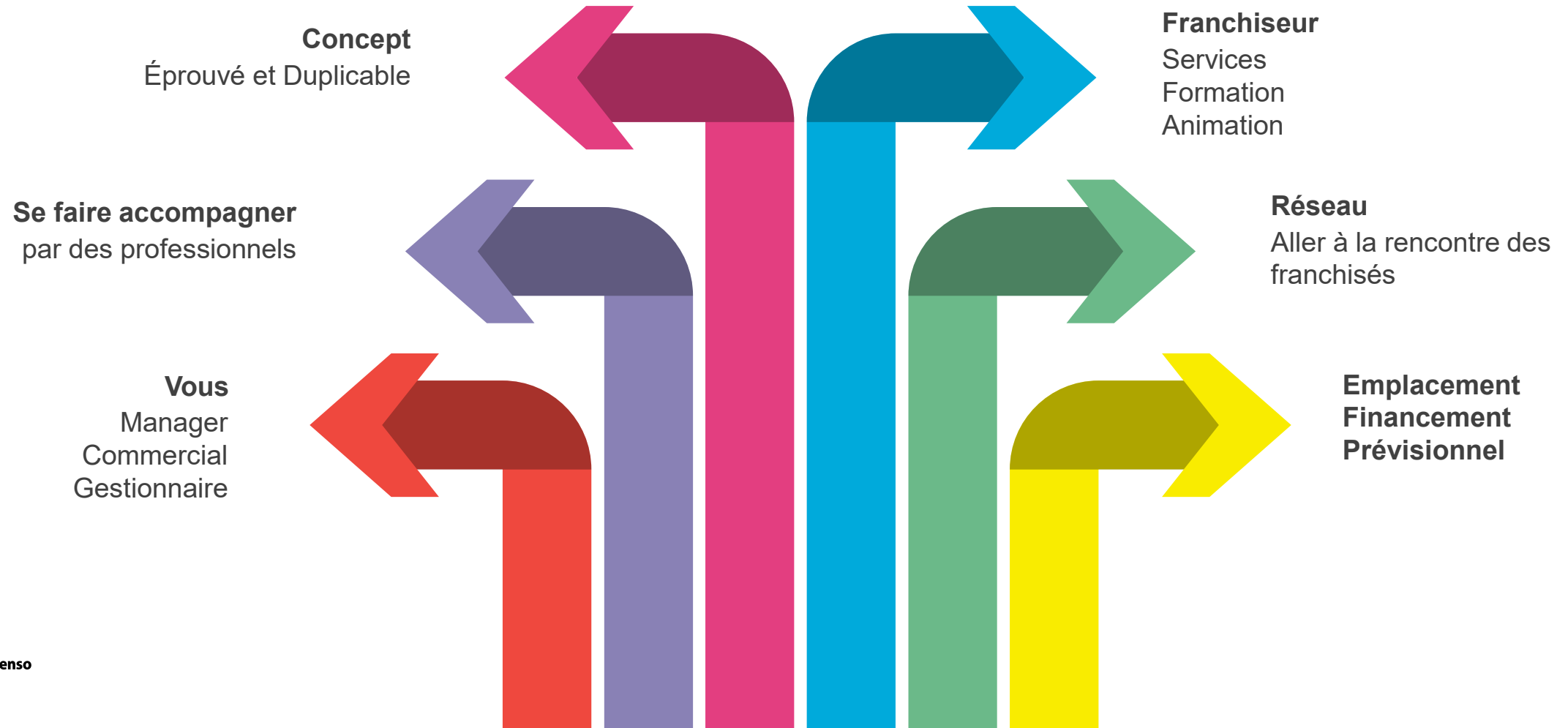
Il doit financer les frais de création, le stock, le crédit clients ...

Il doit représenter au moins 30% du montant global de l'investissement à réaliser

- Un minimum de 50K€ est donc souvent indispensable
- Sauf dans le domaine des services où l'investissement peut être plus faible

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE

Les clés de la réussite



In Extenso

ENTREPRENEZ L'AVENIR.

Siège social

In Extenso Opérationnel

8 place Hubert Mounier

69002 Lyon

Tél. : 04 72 60 37 00

www.inextenso.fr

© 2024 In Extenso & Associés - Tous droits réservés