

### 👉 Quelle est la consistance du savoir-faire transmis ?

pour répondre aux critères de la franchise, celui-ci doit être secret, substantiel, identifié, transmissible... d'accord ! mais avant tout, ce savoir-faire va-t-il vous permettre de gagner mieux votre vie dans ce réseau qu'ailleurs ? comporte-t-il un avantage concurrentiel réel et lequel ? Pouvez-vous consulter la bible ?

Attention, il serait anormal qu'on vous la transmette avant la signature du contrat, mais il serait aussi anormal de ne pas vous laisser la consulter, pour que vous puissiez juger de sa substance et de sa réalité.



### Interviewez des franchisés du réseau :

Il ne s'agit pas seulement d'aller voir ceux qui vous seront indiqués par le franchiseur, mais aussi ceux que vous aurez choisis. Vous pouvez aussi aller voir des franchisés de réseaux concurrents de celui que vous avez choisi à priori.

Demandez à tous de vous décrire leur métier, leur quotidien. Demandez leur de consulter leurs chiffres et récupérez leur bilan, si ils acceptent. Posez des questions ouvertes, demandez leur si c'était à refaire ? demandez leur quelles sont les promesses qui leur avaient été faites et celles qui ont été tenues ou non tenues ? ce qui leur a le plus manqué lorsqu'ils se sont installés...



### Validez le professionnalisme du franchiseur :

#### 👉 sur son métier de base :

Tâchez de savoir quelle sont les durées de la formation et de l'assistance initiales. Analysez la consistance du savoir-faire et de l'équipe de formation qui va vous former. Une formation initiale de 3 jours par exemple, paraît bien courte à priori pour vous transmettre un vrai savoir-faire.

#### 👉 et aussi en tant que franchiseur :

vous a-t-il remis le DIP<sup>[1]</sup> 20 jours au moins avant la signature du contrat et le versement de toute somme d'argent ? Avez-vous l'impression qu'il vous met la pression pour signer (pas bon à priori) ou au contraire prend-il le temps de vous évaluer correctement ? une petite question fort utile : a-t-il des conseils en franchise ? qui sont-ils ? Quels sont les organes de dialogue à l'intérieur du réseau ? quelles sont les fréquences des visites de l'animateur ? y-a-t-il des commissions, des conventions, un système de reporting ? quelles sont les formations continues ? sont-elles obligatoires, facultatives, de quelle durée, à quelle fréquence ?

[1] DIP : document d'information pré-contractuelle prévue par la loi Doubin

[2] attention, les conséquences comptables de ce point sont loin d'être neutres: plus d'informations sur notre site : [www.approove.fr](http://www.approove.fr)

Quelle est la vitesse du développement du réseau ? attention aux franchiseurs qui pourraient avoir tendance à confondre vitesse et précipitation...

Y a-t-il des procédures de fonctionnement dans le réseau ? sont-elles respectées ? que se passe-t-il si elles ne sont pas respectées ?

👉 **quel est son passé ?** avant de monter le réseau dans lequel vous souhaitez investir, quelles ont été les expériences, les réussites et les échecs éventuels de votre franchiseur et de son équipe ?



### Lisez votre contrat et votre DIP

**comprenez-en bien toute la teneur**, et si vous n'êtes pas sûr de vous, faites-vous conseiller par un avocat et un expert-comptable spécialistes de la franchise. L'avocat pourra vous décrypter les clauses, vous dire éventuellement ce qui pourrait être excessif ou faire défaut... l'expert-comptable pourra analyser la santé financière du franchiseur (imaginez que vous investissiez dans un réseau qui est en train de mettre la clé sous la porte...), et aussi pourra vous donner un avis sur le schéma économique du concept. Naturellement, il pourra aussi vous assister dans toute la démarche de votre création d'entreprise et en particulier sur des sujets comme l'établissement de vos prévisions chiffrées, de votre dossier de demande de financement bancaire, du choix de votre statut juridique et fiscal...

faites attention à la manière dont le contrat va prendre fin : est-il ou non renouvelable par tacite reconduction<sup>[2]</sup>? Avez-vous une clause de non-concurrence post-contractuelle, de non affiliation? Dans quelles conditions pourrez-vous céder votre commerce ou votre entreprise ? y a-t-il un marché de la cession ? le franchiseur peut-il vous indiquer des fourchettes de prix de vente ?....



### Regardez la cohérence

- la cohérence des durées : entre les emprunts, le bail, le contrat de franchise, le retour sur investissements, la durée d'amortissement des immobilisations,
- la cohérence entre l'apport personnel qui est vous est demandé, l'emprunt sollicité et le retour sur investissement,
- la cohérence entre ce qui vous est promis en termes de suivi et d'animation de réseau, de services apportés par la Tête de Réseau (avant l'ouverture et pendant le contrat) et le montant des royalties, du droit d'entrée, des rémunérations,

- la cohérence entre le concept et les attentes du marché,
- la cohérence entre le concept et vous, vos valeurs fondamentales sont-elles compatibles avec le fait de devenir franchisé de ce réseau ?
- la cohérence du savoir-faire, existe-t-il bien ? couvre-t-il un large spectre des savoir-faire nécessaires dans une entreprise ? permet-il de mieux gagner sa vie qu'à l'extérieur du réseau ?
- la cohérence entre la vitesse annoncée de développement du réseau et les moyens mis en œuvre et disponibles pour ce faire,

Il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter une très belle route, en toute franchise...



Approove, cabinet d'expertise comptable spécialisé dans l'assistance aux réseaux de franchise et de distribution, intervient dans l'accompagnement global de VOTRE entreprise.

Notre métier : accompagner votre entreprise dans ses aspects économiques et de gestion. Bien sûr en [comptabilité](#), pour faire [vos paies](#) et pour vous assister dans la [création de votre entreprise](#) ! Nos interventions, toujours ajustées avec VOUS et en fonction de VOS besoins, couvrent aussi la stratégie, le reporting (tableaux de bord), les [prévisionnels](#), l'évaluation... Comme vous, nous pensons que le travail en réseau est une voie d'épanouissement importante : il privilégie la nécessaire synergie qui permet à tous les partenaires de l'entreprise de s'enrichir en s'élevant ensemble. C'est pour cela que nous travaillons avec un logiciel en Internet total qui réduit espace et temps. C'est aussi pour cela que nous pouvons assurer nos missions d'expert-comptable partout en France. Nous avons aussi mis au point une offre spéciale pour la petite entreprise, [kont'approove](#)®, qui nous permet de vous proposer une comptabilité d'expert à un prix ajusté.

[Pascale Bégat](#), expert-comptable diplômée, est membre du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise. Elle enseigne à la profession comptable et a enseigné à l'université de Haute Alsace (DESS en management de la franchise). Naturellement, les normes de l'Ordre des experts-comptable sont respectées dans nos travaux.



Retrouvez-nous sur notre site dédié à la [comptabilité](#)



## Devenir franchisé : quelques conseils...

Vous souhaitez intégrer un réseau de franchise, et vous vous demandez si c'est ou non le bon choix pour vous.

Voici un certain nombre de pistes qui vous permettront peut-être d'y voir un peu plus clair !



Tout d'abord, la franchise c'est réitérer une réussite<sup>1</sup> :

↳ **Votre franchiseur s'inscrit-il bien dans une stratégie gagnant-gagnant ?**

Avez-vous l'impression que le contrat est équilibré ? sentez-vous que le franchiseur cherche à tout prix à vous accrocher ?... si vous pensez que le franchiseur cherche à tirer la couverture à lui et si il ne sait pas vous expliquer ce que vous trouverez de plus chez lui que chez ses concurrents, méfiez-vous à priori !

↳ **Vérifiez qu'il existe des pilotes,**

c'est-à-dire des sites détenus en propre et exploités par le franchiseur. Ces pilotes doivent avoir été exploités pendant suffisamment de temps et être assez nombreux pour prouver que le concept fonctionne, et qu'il ne s'agit pas seulement d'un "coup" réalisé à un endroit et à un moment donné. Demandez à voir leur chiffres (leurs résultats doivent être mesurables et avérés) et analysez-les, si possible sur plusieurs années. Essayez de les extrapoler par rapport à votre propre projet. .../...

(1) Propos de JM Leloup, avocat,

**pascale bégat**

Expert-comptable  
Membre du collège experts F F F



[pbegat@approove.fr](mailto:pbegat@approove.fr)  
21, av Foch – F 68130 ALTKIRCH (Mulhouse)  
Tél : +33 (0)3 89 40 21 26 [www.approove.fr](http://www.approove.fr)