

## **Créer son Entreprise par la Franchise : les conditions de réussite**

Dans ce second document de la création par la franchise, je vais vous parler des conditions de la réussite de la franchise.

### **1. Les qualités et les compétences requises :**

Aimer le métier que vous envisagez d'entreprendre,  
Avoir une capacité d'adaptation à un nouveau cadre professionnel,  
Disposer d'un sens managérial éprouvé,  
Une expérience dans le même secteur,  
L'organisation,  
La relation clientèle.

### **2. La franchise à choisir : choisir votre secteur**

Les annuaires des réseaux de franchise sont consultables sur le net dont :

[http://www.toute-la-franchise.com/annuaire\\_franchise.php](http://www.toute-la-franchise.com/annuaire_franchise.php)

[www.observatoiredelafranchise.fr](http://www.observatoiredelafranchise.fr)

<http://www.ac-franchise.com/fr/trouvez-votre-franchise.html>

Il y a aussi les salons de la franchise où vous pouvez rencontrer les franchiseurs sur place. Les principaux sont : Franchise Expo Paris et Franchise Méditerranée. Il est indispensable de rencontrer vos potentiels partenaires (franchiseurs) avant toute décision. Car la signature d'un contrat de franchise est un engagement d'une durée moyenne de 15 ans environ. Rencontrez aussi les franchisés implantés.

Plusieurs discussions sont nécessaires avec vos interlocuteurs afin d'éclairer votre décision.

### **3. Votre responsabilité**

Rencontrer les franchisés vous donnera une idée du succès de la franchise. Mais, le franchiseur ne fera pas le job pour vous. C'est vous qui êtes l'artisan de votre réussite. Ça commence par le choix de l'implantation. Un commerce mal situé serait moins rentable. Le compte d'exploitation prévisionnel doit être établi par vous-même.

Le franchiseur vous doit une assistance avant l'ouverture : recherche de locaux, de financement ; les démarches administratives ; le recrutement du personnel ; les campagnes de lancement ; votre formation et celle de votre équipe. Il doit aussi vous assurer une assistance après ouverture.

### **4. L'organisation de l'approvisionnement**

Pour les entreprises de produits, les candidats doivent s'intéresser au circuit d'approvisionnement du franchiseur.

### **5. Le recrutement**

Devenir franchisé ressemble à un recrutement. Les franchiseurs recherchent le meilleur profil. Attendez-vous à des tests de recrutement.

Préparez votre dossier : étude de marché et de la concurrence ; le dossier financier. Montrez-lui que vous êtes apte.

**La faisabilité de votre projet : le plan d'affaire (Dossier suivant !)**