




Les questions à se poser pour bien choisir son franchiseur





Avant d'investir vos espoirs et vos économies dans un projet de franchise, vous devez prendre le temps de mettre de votre côté le maximum de chances de réussir. Ce tableau vous permettra de réaliser une analyse exhaustive d'un franchiseur et de son système avant de prendre votre décision finale.

Demander au franchiseur  Secondaire ★
Demander au franchisés  Important ★★
Me demander à moi-même  Très Important ★★★











Aspects financiers

Rentabilité ★★★	Quels sont les rentabilités moyennes des unités du réseau selon le chiffre d'affaires ?	 
Performance ★★★	Quels sont les ratios clés accessibles au sein du réseau ? Le franchiseur veille-t'il à leur amélioration ?	 
DIP ★	Les comptes du franchiseurs montrent-ils de la pérennité sur le long terme. La structure d'actionariat est-elle pérenne ?	
Protection territoriale ★★	Est-ce que je possède bien une zone d'exclusivité ? Est-ce que le franchiseur me donne la priorité si je souhaite me développer autour de ma zone ?	
Apport nécessaire ★★	Ai-je l'apport nécessaire pour ouvrir un restaurant selon les critères du franchiseur ? Sinon, as-t'il des solutions pour m'assister ?	 
Investissement total ★	Quel est l'investissement total pour ouvrir une unité ? Cet investissement est-il inférieur aux chiffres d'affaires moyen du réseau ?	
Timing de mon projet ★	Puis-je tenir financièrement le temps d'ouvrir mon restaurant selon le timing donné par mon franchiseur ? Le timing est-il réaliste ?	  
Protection de mes profits ★★	Y-a-t-il des risques de variation importantes de mes coûts d'achat ? Y-a-t-il des intermédiaires pour la vente de mes produits que je ne contrôle pas ?	
Redevances ★★★	Quel est le montant des redevances perçues par le franchiseur ? Sont-elles raisonnables au regard du business model et de l'assistance rendue ?	 
Options de financement ★	Le franchiseur propose-t'il des options de financement complémentaires pour m'aider ?	
Point d'équilibre ★★	Où se situe le point d'équilibre de mon projet en fonction du chiffre d'affaires que j'ai prévu ?	
Croissance du réseau ★	Le réseau de franchise est-il en croissance ou en décroissance ? Comment la croissance est-elle gérée ?	
Croissance du chiffre d'affaires par unité ★★	Comment évolue le CA moyen par unité du réseau de franchise ? Comment évoluent les meilleurs et les moins bons ?	 
Chiffre d'affaires des franchisés ★★★	Quel est le Chiffre d'affaires moyen des franchisés ? Comment s'expliquent les différences ?	
Taux de liquidations ★★	Combien de franchisés sont sortis du réseau suite à une liquidation judiciaire ?	
















Aspects émotionnels

Confiance ★★★	Devrais-je faire confiance au franchiseur ? Fait-il preuve de transparence ?	  
Satisfaction des franchisés ★★	Les franchisés rencontrés sont-ils heureux d'avoir intégré le réseau ? Regrettent-ils le choix du concept ou du franchiseur ?	
Vie du réseau ★★	Le réseau est-il propice à l'échange ? Y-a-t-il des réunions régionales, des conventions ?	 
Leadership et vision ★★★	La direction du réseau fait-elle preuve de leadership et de vision sur l'avenir ?	
Valeurs du franchiseur ★★	Quelles sont les valeurs du franchiseur ? Me correspondent-elles ?	 
Règles et libertés au sein du réseau ★	Le niveau de liberté octroyé aux franchisés par le réseau me convient-il ?	  
Concept ★★★	Suis-je attaché au concept et ai-je envi de le développer avec le franchiseur ?	
Résolution de conflits ★★	Comment le franchiseur gère-t'il les conflits en interne ? Quel est le niveau des sanctions ?	 
Contrat de franchise ★	Le franchiseur est-il ouvert à de légères adaptations de son contrat ?	
Franchisé Idéal ★★	Quelle est la vision du franchisé idéal du franchiseur ? Est-ce que je correspond ?	 
Implication dans la vie du réseau ★	Est-ce que je souhaite m'impliquer dans la vie d'un réseau ? Est-ce que le franchiseur le souhaite ?	 









Support et assistance

Expertise et compétence ★★	La tête de réseau montre-t'elle une expertise dans ses deux métiers (concept et franchise) ?	 
Assistance au quotidien ★★★	Quel type d'assistance au quotidien offre le franchiseur ? Ecoute-t'il les franchisés pour mieux répondre à leurs besoins ?	 
Benchmark ★★★	La tête de réseau connaît-elle bien ses franchisés et utilise-t'elle des outils de comparaison et de suivi ?	 
Recherche de local ★★★	Le franchiseur possède-t'il une cellule d'accompagnement à la recherche de locaux ?	 
Marketing et développement du CA ★★	Le réseau propose-t'il des opérations marketing ? Le réseau propose-t'il des supports de communication locale faciles à adapter ? A quel coût ?	 






Style de vie

Objectifs de vie ★★	Quels sont mes objectifs de vie à 5 et 15 ans ? Ce franchiseur me permet-il de les atteindre ?	
Réalité au quotidien ★★	Comment se passe la vie quotidienne des franchisés ? Qu'est-ce que j'attends de ma vie et est-ce que le franchiseur le permet ?	  
Entrepreneuriat ★★	Suis-je à l'aise avec ce que représente l'entrepreneuriat (prise de risque, stress, problèmes) ?	
Gestion du stress ★★★	Suis-je résistant au stress ? Suis-je capable de prendre des décisions difficiles ?	 
Stratégie de sortie ★	Quelles sont les possibilités de sortie du réseau d'un point de vue humain et financier ? Suis-je bien d'accord avec cela ?	 
Potentiel de croissance ★★	Quel potentiel de croissance m'offre le réseau ? Comment est-ce que je souhaite évoluer ?	  
Implication et remise en cause ★★★	Suis-je prêt à m'impliquer émotionnellement autant que les franchisés qui réussissent ?	  

Evolution et implication des franchisés

Commission des franchisés ★★	Le franchiseur implique-t'il les franchisés dans les décisions via une instance dédiée ?	 
Ecoute du franchiseur ★★	Le franchiseur est-il à l'écoute des demandes des franchisés ?	 
Verticalité des décisions ★★	Le franchiseur consulte-t'il les franchisés lorsque le réseau évolue ? Sous quelle forme ?	 
Remise en question ★★★	Le franchiseur a-t-il prouvé par le passé sa capacité à faire évoluer son système ?	 

Prise de risque du franchiseur

Franchisés en difficulté ★★★	Par le passé, le franchiseur a-t-il assisté des franchisés en difficultés, en particulier par des plans d'étalement des redevances ?	 
Nombre de succursales ★★	Le franchiseur opère-t'il un grand nombre de restaurants ? Croît-il réellement en son concept ?	
Causes de sorties des franchisés ★★	Quelles sont les causes de sortie des franchisés ? Plutôt aux torts du franchiseur ou du franchisé ? Comment se passent les sorties ?	 
Prise de participations ★★	Le franchiseur a-t-il déjà pris des participations dans les entreprises de ses franchisés ? Croît-il en eux ?	