

30 questions incontournables pour valider et bâtir votre projet de franchise

Mon franchiseur et son concept

1. Le franchiseur propose-t-il un concept suffisamment différencié et original par rapport à la concurrence ? oui non
2. Les produits ou les services que le franchiseur commercialise sont-ils de qualité ? oui non
3. Me suis-je assuré de la bonne rentabilité des unités appartenant au franchiseur ? oui non
4. La sélection des franchisés me semble-t-elle bonne et rigoureuse ? oui non
5. Le franchiseur organise-t-il une formation initiale et continue ? oui non
6. Le franchiseur organise-t-il des activités de contrôle de son réseau ? oui non
7. Le franchiseur a-t-il les moyens et la volonté de s'adapter aux évolutions de son marché ? oui non
8. La communication interne et externe du réseau me semble-t-elle suffisante ? oui non
9. Puis-je compter sur une assistance régulière de la part de mon franchiseur ? oui non
10. Le franchiseur est-il, à mon avis, un visionnaire réaliste ? oui non

Bilan de mes réponses

Mon projet, les franchisés du réseau et moi

11. Ai-je le goût de travailler sans compter mes heures ? oui non

12. Ma famille est-elle prête à me suivre et à me soutenir ? oui non

13. Ai-je choisi un secteur d'activité qui me plaît vraiment ? oui non

14. Ai-je des aptitudes pour la gestion et le management ? oui non

15. Me suis-je interrogé sur le nombre de franchisés qui ont ouvert et fermé au cours des cinq dernières années ? oui non

16. Ai-je rencontré suffisamment de franchisés du réseau ? oui non

17. Lors de mon entretien avec un franchisé du réseau, lui ai-je demandé depuis combien de temps il était franchisé ? oui non

18. Ses résultats financiers sont-ils cohérents avec mes prévisions financières ? oui non

19. Si c'était à refaire, investirait-il à nouveau dans cette franchise, et envisage-t-il d'ouvrir une deuxième unité ? oui non

20. Ai-je pris connaissance du *Code de déontologie européen de la franchise* pour me guider ? oui non

Bilan de mes réponses

Les aspects financiers et mon partenaire bancaire

21. Me suis-je interrogé sur les moyens financiers nécessaires à mon projet, compte tenu de mes fonds propres et de ma capacité à emprunter ? oui non

22. Ai-je calculé le fonds de roulement initialement requis pour faire face à la période de démarrage de ma nouvelle entreprise ? oui non

23. Est-ce que je possède des ressources financières me permettant de survivre à des difficultés initiales ou à des imprévus dans mon entreprise ? oui non

24. Est-ce que je dispose de garanties suffisantes pour assurer les prêts qui pourraient m'être consentis et est-ce que je connais le fonctionnement des sociétés de caution mutuelle ? oui non

25. Me suis-je demandé quels étaient le chiffre d'affaires et le profit annuel moyen par établissement du réseau ? oui non

26. Mon partenaire bancaire connaît-il bien les réseaux de franchise existants et les besoins de leurs nouveaux franchisés pour me conseiller efficacement ? oui non

27. Connaît-il les atouts de la franchise ? oui non

28. Connaît-il bien l'état du marché local ? oui non

29. A-t-il des agences proches de mon futur lieu d'implantation ? oui non

30. Son organisation me permettra-t-elle d'avoir des réponses locales, rapides et adaptées à mon projet ? oui non

Bilan de mes réponses

Maintenant que vous avez fait le point sur les différents aspects de votre projet, finalisez votre projet de financement avec un conseiller de clientèle Banque Populaire. Il sera un partenaire précieux.

franchise@bfbp.banquepopulaire.fr



Nous ne sommes pas populaires sans raisons