

En partenariat avec...

JURIDIQUE



BSM
AVOCATS

Monique Ben Soussen, avocat à la cour au sein du cabinet BSM

DEVENIR FRANCHISÉ

Quels conseils donner à un candidat ?

Le système de la franchise attire des profils très différents, qui vont de l'investisseur chevronné au salarié qui vient de perdre son emploi et qui cherche une source stable de rémunération. Quel que soit le profil et l'expérience du futur franchisé, certains conseils sont utiles à tous.

Comment choisir un secteur d'activité ?

Les investisseurs ont généralement des critères précis en matière de retour sur investissement de durée. Ils peuvent donc prendre une décision en fonction de critères objectifs. En revanche, il arrive que d'anciens salariés nous questionnent afin de prendre leur décision quant au secteur d'activité et à l'enseigne. Les avocats, sans être des conseils en stratégie commerciale, ont de par leur environnement, accès à des informations qui peuvent être pertinentes pour le choix d'une activité future. Le choix d'un secteur d'activité dépend entre autres de la personnalité et des capacités de l'exploitant, mais aussi du degré d'investissement souhaité.

Quelles questions faut-il se poser avant de se lancer :

- Suis-je capable de travailler seul ?

La première question concerne la capacité et la volonté de travailler et de prendre des décisions seul. Si le système de la franchise limite légèrement ce sentiment de solitude, dans la mesure où le franchisé peut échanger avec le franchiseur mais aussi les autres franchisés, la décision finale et les risques qui en découlent lui appartiennent en dernier ressort. Le futur entrepreneur doit être conscient que même en franchise, il sera seul à bord à l'inverse de l'entreprise où il existe un entourage souvent pesant mais parfois protecteur : les décisions sont le plus souvent prises collégalement et de ce fait moins anxiogènes. Aussi le futur franchisé doit s'interroger sur son désir

et sa capacité à assumer seul la gestion de son entreprise.

- Suis-je un bon vendeur ?

Même lorsqu'il bénéficie d'une enseigne, le commerçant doit savoir se vendre, et vendre son produit. La communication s'apprend mais il faut posséder des prédispositions.

- Ai-je envie de gérer une entreprise ?

Quelle que soit sa taille une entreprise doit être gérée ce qui implique de

se pencher sérieusement sur les coûts, les marges et les prix pratiqués par les concurrents. Là encore il ne suffit pas d'avoir envie de vivre dans un cadre, par exemple celui du chocolat ou de l'art de la table, pour avoir une activité rentable.

- Suis-je un manager ?

Nombre d'activités exigent la présence de salariés qu'il faudra motiver et dont il faudra organiser les tâches. Manager exige autorité et doigté. Il faut savoir motiver ses troupes même lorsque la période est difficile. Une fois les qualités de

l'homme déterminées, il faut choisir le secteur d'activité. La période troublée que nous vivons a vu prospérer les prestations de services : services à la personne pour personnes âgées ou enfants, soutien scolaire, cours de cuisine etc. Ces activités sont intéressantes dans la mesure où la demande existe et là l'investissement initial n'est pas très lourd.

En conclusion, les mots clefs de la réussite : prudence au niveau de l'investissement financier et investissement humain total pour séduire et retenir les clients.

"La communication s'apprend, mais il faut posséder des prédispositions"