



EPAC INTERNATIONAL

1971 – 2010

39 ANS AU SERVICE DES RÉSEAUX

Futurs franchisés : sélectionner votre futur franchiseur !!

La check list Epac®

Vous avez choisi ou vous allez choisir un concept. La question cruciale à laquelle il vous faudra répondre maintenant : comment choisir le franchiseur qui accélérera votre réussite ? La check list, construite par Epac à partir de la loi Doubin et du Code de Déontologie Européen de la Franchise vous aidera à répondre à cette question.

1. LES QUESTIONS LIÉES AUX ASPECTS FINANCIERS

1.1. LES INVESTISSEMENTS

Loi Doubin : « le DIP doit préciser la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne que la personne destinataire du projet devra envisager avant de commencer l'exploitation ».

- Quel est le montant total de l'investissement pour démarrer ?
- Quel est votre apport personnel en capital, hors emprunt ?
- Combien de temps vous faut-il pour récupérer votre capital ?

1.2. LE CA ET LA RENTABILITÉ POUR UN POINT DE VENTE

Le code de déontologie : « le franchiseur devra avoir exploité avec succès un concept pendant une période raisonnable et dans au moins une unité pilote..... »

- Quelle est la fourchette de CA générée par le concept ?
- Comment le CA se développe-t-il sur les 3-5 premières années ?
- Comment la rentabilité avant impôt se développe-t-elle sur les 3-5 premières années ?
- Quelle hypothèse de rémunération du franchisé est prise en compte pour déterminer cette rentabilité ?

2. LES QUESTIONS LIÉES AU CONCEPT

- En quoi le concept est-il différent des concepts concurrents ?
- Quelles sont les spécificités liées au concept ?

Epac International

92 avenue du général Leclerc 92100 – Boulogne-Billancourt

01-41-22-94-10 www.epac-franchise.com



EPAC INTERNATIONAL

1971 – 2010

39 ANS AU SERVICE DES RÉSEAUX

3. LES QUESTIONS LIÉES AU MANUEL OPÉRATIONNEL

Le code de déontologie : « le savoir faire doit être décrit d'une façon suffisamment complète »

- Comment est structuré le manuel opérationnel ?
- Quelle est sa taille (petit manuel, petit savoir faire ?)
- Comment est-il utilisé au quotidien ?
- Quand a-t-il été modifié la dernière fois ?

4. LES QUESTIONS LIÉES À LA TRANSMISSION DU SAVOIR FAIRE

Le code de déontologie « Le franchiseur devra apporter une formation initiale ». Le franchiseur, par une information et une formation adaptée transmet le savoir faire ».

- Quelle est la durée de la formation initiale : Théorique et pratique, dans un établissement du réseau ?

5. LES QUESTIONS LIÉES À L'ORGANISATION DU FRANCHISEUR

5.1. LA TAILLE DU RÉSEAU

Fin 2005	Entrées 2006	Sorties 2007	Fin 2008	Prév 09

- Quels ont été les motifs des sorties de réseau

5.2. LA SÉLECTION DES FRANCHISÉS

Le code de déontologie : « Le franchiseur sélectionne et n'accepte que les franchisés auraient les compétences requises »

- Comment se fait la sélection des franchisés ?
- Les critères de sélection sont-ils écrits ?

5.3. L'ORGANISATION DU FRANCHISEUR

Le code de déontologie « Le franchiseur devra apporter une assistance continue pendant toute la durée du contrat ». « Le franchiseur devra favoriser un dialogue permanent et structuré entre son organisation et les franchisés »

- Combien y a t il d'animateurs ?

Epac International

92 avenue du général Leclerc 92100 – Boulogne-Billancourt

01-41-22-94-10 www.epac-franchise.com



EPAC INTERNATIONAL

1971 – 2010

39 ANS AU SERVICE DES RÉSEAUX

- Quelle a la fréquence des visites de l'animateur dans chaque point de vente ?
- Y a-t-il des commissions de franchisés ?
- Y a-t-il des réunions régionales ?
- Comment est organisée la formation continue dans le réseau ?

6. LES QUESTIONS LIÉES À LA COMMUNICATION

Le code de déontologie « Le franchiseur consacre à la promotion de la marque à l'innovation les moyens permettant d'assurer le développement et la pérennité du concept »

- Y a-t-il une redevance de communication ?
- Comment est-elle investie ?
- Comment le franchisé est-il informé de l'utilisation faite de cette redevance ?

Bonne chance dans votre projet