

LES QUESTIONS CLÉS À POSER AUX FRANCHISEURS

Voici les principales questions que le candidat à la franchise doit poser aux dirigeants des enseignes qu'il envisage de rejoindre. L'absence de réponse peut être considérée comme suspecte....

- ▶ Depuis combien de temps franchisez-vous ?
- ▶ Combien de pilotes ont servi à tester votre formule ?
- ▶ Où sont-ils situés ? Puis-je les visiter ?
- ▶ Si vous n'avez qu'un pilote, pouvez-vous m'en expliquer les raisons ? Le considérez-vous comme suffisamment représentatif du marché sur lequel vous vous lancez ?
- ▶ Si vous n'avez exploité aucun magasin pilote, qu'avez-vous vraiment à vendre ?
- ▶ Quelle est l'étendue de votre investissement financier dans l'affaire ?
- ▶ Combien comptez-vous de

- franchisés à l'heure actuelle ?
- Quelles sont les adresses de ces franchisés ?
- Puis-je rencontrer un certain nombre d'entre eux ? Puis-je choisir moi-même ceux que je voudrais interviewer ?
- Combien de points de vente administrez-vous en direct actuellement ?
- De quelle façon la direction de votre société est-elle structurée ?
- Puis-je rencontrer le directeur général de votre affaire ?
- Depuis combien de temps vos collaborateurs travaillent-ils avec vous ?
- Pouvez-vous me démontrer votre capacité et vos possibilités

de mettre en pratique votre obligation d'assistance permanente ?

- Votre service du personnel est-il suffisamment structuré pour pouvoir s'adapter à l'accroissement de la chaîne ?
- Puis-je prendre vos références bancaires ?
- Y a-t-il un autre de vos conseillers que je pourrais rencontrer ?
- Combien de franchisés de votre chaîne sont-ils tombés en faillite ?
- Sur quelle base choisissez-vous vos franchisés ? La sélection est-elle sévère ?
- Vos directeurs adjoints ont-ils des affaires qu'ils administrent eux-mêmes en dehors de cette franchise ?
- Avez-vous, vous-même ou un de vos associés, été mis en règlement judiciaire ou en liquidation de biens ? Si c'est le cas,

pouvez-vous me donner de plus amples détails ?

- Durant ces dix dernières années, vous-même ou vos associés avez-vous été condamnés à la banqueroute frauduleuse ou à une peine correctionnelle, ou bien avez-vous bénéficié d'un concordat ?
(Il est peu vraisemblable que vous obteniez une réponse positive à cette dernière question...)
- Une des sociétés que l'un d'entre vous aurait dirigée est-elle tombée en liquidation pendant votre mandat, ou même après votre départ ?
- Au sein de votre chaîne, vous-même ou vos associés avez-vous été en conflit avec des franchisés ? Si oui, pouvez-vous m'apporter plus de détails ?

D'après l'ouvrage d'Olivier Gast et Martin Mendelsohn, Comment négocier une franchise (Éditions de l'Usine nouvelle).