Trouver des informations sur un réseau de franchises avant de s’engager

Vous voulez vous lancer dans la franchise et vous avez même une petite idée de l’enseigne que vous aimeriez voir sur la devanture de votre magasin ? Avant de prendre votre décision finale, vous allez cependant devoir trouver des informations sur le réseau en question pour vous assurer que vous ne faites pas une erreur. Mais comment et où trouver des informations sur les réseaux de franchises ?

# Rencontrer le réseau

Rien de tel que la rencontre en face en face puisqu’elle pourra vous permettre de dialoguer directement avec le groupe. Vous pourrez ainsi trouver des réponses à des questions auxquelles seule l’enseigne elle-même est à même de répondre. Et en plus d’être une bonne source d’informations, cette démarche permet de tester le feeling entre vous et votre franchiseur. Il faut aussi garder en tête que même si une enseigne vous séduit, si vous, vous ne plaisez pas au franchiseur, le partenariat aura du mal à aboutir.

Si vous avez besoin d’en savoir plus sur plusieurs réseaux, le mieux est peut-être de trouver des informations par un autre biais dans un premier temps, histoire de commencer à faire le tri et ne rencontrer que les marques qui vous intéressent le plus.

# Fouiner sur internet

Quelles sont les franchises qui recrutent ? Quels sont les secteurs qui sont porteurs ? A combien s’élèvent les droits d’entrée ? Autant de questions dont les réponses peuvent être facilement trouvées sur le web. Ce support, riche en informations vous permettra d’élaguer vos choix dans un premier temps, et d’obtenir des renseignements généralistes sur les réseaux de franchise. Il existe d’ailleurs plusieurs annuaires qui regroupent les enseignes qui recrutent. Mais prenez garde, sur internet, on retrouve tout et n’importe quoi. Ne considérez donc pas comme véridiques toutes les informations que vous y retrouverez, et pensez à les vérifier d’une autre manière. Internet est surtout pratique pour une première approche et pour accéder aux bilans des entreprises afin d’avoir une première idée de la santé financière des réseaux.

# Se rendre sur des salons

Chaque année, plusieurs grands salons spécialisés sont organisés en France, et plus particulièrement à Paris. Ils sont idéaux si vous ne savez pas trop où vous allez car ils vous donnent une vision globale du marché, mais ils sont aussi très pratiques pour les personnes qui ont déjà une idée plus précise de ce qu’ils veulent car ces dernières pourront rencontrer des professionnels dans des domaines bien précis, de quoi faire faire un grand pas à leur projet.

# L’analyse du DIP

Le DIP, c’est le Document d’Information Précontractuelle que le franchiseur vous remet 20 jours avant la signature du contrat de franchise. Celui-ci est obligatoire et il est là pour que vous puissiez signer en toute connaissance de cause. S’il y a bien un document qui vous permet d’en savoir plus sur un réseau, c’est celui-ci. Il est vrai qu’il ne faut pas attendre de l’avoir en main pour se renseigner sur un réseau, mais il pourra vous permettre d’éviter une grosse erreur s’il s’avère que l’enseigne possède trop de faiblesses. En principe, il est préférable de prendre connaissance de ce document avec un expert qui sera à même de lire entre les lignes.