S’associer en franchise, les avantages

Vous aimeriez avoir votre propre entreprise en ouvrant une franchise. Mais allez-vous vous lancer seul ou à plusieurs ? En effet, les deux alternatives sont possibles et s’associer peut même s’avérer une excellente alternative. En voici d’ailleurs les avantages.

# Gagner du temps

Monter un projet de franchise, et ensuite gérer son point de vente, ça prend du temps, beaucoup de temps. Et pour peu que vous travailliez déjà pendant la construction de votre projet, tout risque de mettre longtemps avant d’être finalisé. Vous associer est donc une solution pour répartir les tâches et les responsabilités, et être plus libre. Et comme on dit, à deux on est toujours plus fort. De plus, chacun possède ses propres expériences et ses propres contacts, et en mutualisant tout cela, toutes vos démarches se dérouleront bien plus vite.

# Fusionner les compétences

Vous êtes un très bon manager, mais en tant que gestionnaire vous pourriez faire mieux ? Votre futur associé s’en sort quant à lui plutôt bien pour faire marcher une affaire mais il a du mal à diriger ses employés ? Et bien cette complémentarité ne pourra qu’être bénéfique dans votre association, puisque chacun de votre côté il vous aurait manqué quelques compétences. Le mieux est donc de toujours vous associer avec une personne qui vous est complémentaire. Sinon, vous risquez de cannibaliser vos tâches et d’arriver très rapidement à un conflit.

# Partager les investissements

Ouvrir sa propre entreprise, ça fait rêver. Mais tout le monde n’a pas forcément les moyens d’investir dans un tel projet. Il est vrai que la franchise offre bien des avantages financiers mais quand on veut être à la tête d’une enseigne réputée, pas toujours évident de sortir les capitaux nécessaire. La solution est donc l’association avec d’autres investisseurs. Les frais sont réduits pour chacun et vous pouvez le dire : vous êtes chef d’entreprise !

# Partager les risques

Même si la franchise se place comme une solution plus sûre que l’ouverture d’un commerce indépendant, il ne faut pas oublier que le risque zéro n’existe pas et que votre affaire ne connaîtra pas forcément du succès. S’engager à plusieurs permet donc de diviser les risques. Si votre entreprise coule, vous perdrez donc beaucoup moins en ayant investi à plusieurs. Certes, si votre franchise fait un tabac, les bénéfices seront aussi à partager avec vos associés. Mais c’est le jeu…

# Quelques précautions à prendre avant de s’associer

Si l’association s’avère très avantageuse dans le cadre d’une franchise, les risques de conflits peuvent faire écrouler votre affaire. Il est donc indispensable de prendre quelques précautions avant le lancement de la franchise :

* Prévoir un actionnaire majoritaire qui aura le dernier mot en cas de désaccord ;
* Définir à l’avance les tâches de chacun ;
* Rédiger un pacte auprès d’un juriste pour anticiper les conflits, la revente de parts, la prise de décision, etc.

Tous ces éléments peuvent paraître exagérés mais ne les négligez pas, vous pourriez ne pas le regretter par la suite si votre franchise tourne mal.