A quels experts faire appel pour ouvrir une franchise ?

Quand on décide de se lancer dans l’ouverture d’un point de vente, et plus particulièrement d’une franchise, il est important de s’entourer d’experts qui seront là pour nous aider à faire les meilleurs choix et à mettre toutes les chances de notre côté pour réussir. C’est pourquoi nous vous présentons ici les principaux professionnels auxquels il est recommandé de faire appel.

# L’expert-comptable

Un projet de franchise vous fait rêver ? Mais serez-vous capable d’en supporter les investissements ? Et quelle sera la rentabilité que vous pourrez tirer de votre point de vente ? Autant de questions auxquelles l’expert-comptable peut vous aider à trouver des réponses. Il s’agit d’un professionnel qui vous ouvre les yeux sur ce qui vous attend grâce à des estimations concernant votre franchise. Il vous établira par exemple des prévisionnels qui vous donneront une idée de votre chiffre d’affaires et de vos bénéfices pour les années à venir. Pour cela, il prend bien évidemment en compte les résultats obtenus par les autres franchises du même réseau, mais il s’intéresse aussi aux particularités du marché local et à la conjoncture économique actuelle. Et si pour lui le projet ne semble pas viable, il vous le fera savoir et vous évitera ainsi de faire une erreur avec la création de votre franchise. Personne neutre et externe au projet, elle pourra vous orienter de manière objective.

# L’avocat

Ouvrir une franchise, ce n’est pas seulement ouvrir son propre point de vente puisque celle-ci implique une relation avec le franchiseur, relation concrétisée par un contrat de franchise. Et à ce niveau-là, il faut être vigilant car certaines clauses pourraient vous bloquer, voire révéler des arnaques. En effet, vous avez des droits et l’avocat sera la personne la plus à même de vérifier qu’ils sont bien respectés. De plus, connaissant parfaitement toutes les spécificités qui entourent la franchise, ce professionnel pourra lire entre les lignes et vous avertir de toutes les caractéristiques qui encadreront votre contrat. De plus, il ne faut pas oublier que 20 jours avant la signature de votre contrat, votre franchiseur vous fournira un document (le DIP) qui regroupe toutes les informations relatives à votre franchise et au réseau afin que vous puissiez signer en ayant bien conscience de ce dans quoi vous vous engagez. Mais encore faut-il que vous compreniez ce qu’il y a dans ce document. Et là encore, l’avocat s’avère d’une grande utilité pour déceler les éventuels freins qui pourraient vous empêcher de signer.

# Le banquier

En principe, quand on ouvre une franchise, on se rend chez son banquier pour réaliser un emprunt. C’est en tout cas ce que font 4 franchisés sur 5. Le banquier va alors étudier votre situation et votre projet afin de voir s’il est viable. Avant de partir à sa rencontre il est préférable de réaliser une étude auprès d’un expert-comptable car, votre banquier, il va falloir le convaincre si vous voulez ouvrir votre franchise. Ensuite, c’est lui qui vous proposera les solutions les plus adaptées à votre situation et qui vous accompagnera dans la gestion de votre argent.