Reprendre une franchise, avantages et inconvénients

Pour diriger une franchise, vous pouvez choisir de vous lancer dans l’ouverture d’un point de vente, ou bien vous décider pour le rachat d’une franchise. Si vous optez pour cette dernière solution, assurez-vous d’en connaître tous les avantages et inconvénients afin d’être certain que c’est cette solution qui est la plus avantageuse pour vous.

# Les avantages de la reprise de franchise

Si certains préfèrent racheter une franchise déjà en marche, c’est avant tout pour la sécurité que leur assure un tel investissement, surtout si le point de vente existe depuis quelques années déjà. En quoi cela est-il sécurisant ? Et bien parce qu’une franchise installée et qui a tenu le coup prouve bien que le concept a fonctionné dans sa zone de chalandise et qu’elle a réussi à se créer une clientèle. Si vous reprenez une franchise qui a eu du succès, il n’y a pas de raison que cela s’arrête. Les risques sont en tout cas moindres. Enfin, vérifiez tout de même les comptes de l’entreprise en question pour être sûr que la vente n’est pas liée à une baisse d’activité. Dans tous les cas, avec le rachat vous savez où vous allez puisque vous pouvez juger de la réussite de l’implantation.

Autre avantage non négligeable : si la franchise a déjà réussi à se faire une clientèle et qu’elle tourne bien, vous n’aurez pas de période de latence pendant laquelle vous ne serez pas rémunéré. Si tout va bien, vous pourrez en tirer des revenus dès le départ.

# Les inconvénients de la reprise de franchise

La reprise d’une franchise présente donc de nombreux avantages. Mais si cette démarche est si avantageuse, pourquoi les entrepreneurs ne rachètent pas tous des franchises existantes plutôt que de partir de zéro ? Et bien tout simplement parce que ce n’est pas si facile à trouver que ça ! Quand on a une franchise marche, on n’a pas forcément envie de la vendre.

Autre point noir sur la toile : racheter un fonds de commerce coûte plus cher que la création d’une franchise. La sécurité ça se paie ! Il en est de même pour le personnel déjà présent dans l’entreprise.

Et puis pour éviter la mauvaise affaire, il est important de s’entourer de professionnels, dont un expert-comptable, qui seront à même d’établir un diagnostic de l’entreprise et de négocier le prix de la franchise ; une chose pas toujours évidente, d’autant plus qu’il faut pouvoir convaincre le franchiseur. Et oui, si le franchiseur ne donne pas son accord, ce sera tant pis pour vous, surtout qu’il n’a pas à se justifier de sa décision. Donc autant laisser de véritables professionnels vous construire un dossier solide. Enfin, il ne faut pas oublier que si l’entreprise a pâti d’une mauvaise réputation, ce sera à vous d’en assumer les conséquences, alors autant pouvoir répercuter ces pertes sur votre prix d’achat.

Vous savez maintenant à quoi vous attendre avec une reprise de franchise et il ne vous reste plus qu’à vous décider en fonction de vos propres intérêts.