

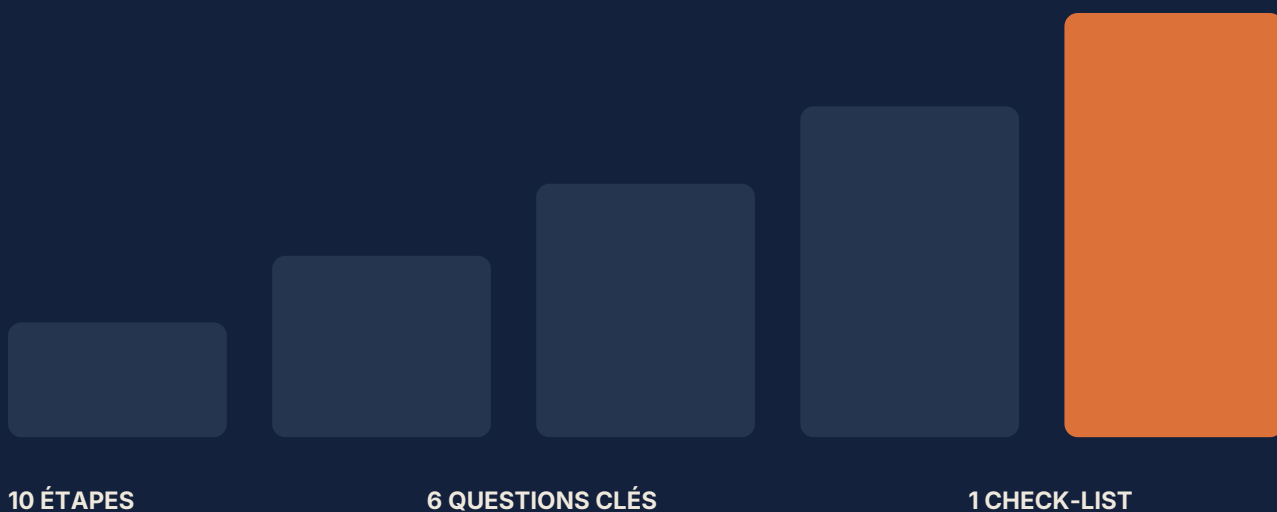


ASTORIA
CONSEILS

LE GUIDE DU FUTUR FRANCHISEUR

Comment créer une franchise en 10 étapes

De votre concept à vos premiers franchisés :
les décisions, les outils et les points de vigilance.





VOTRE FEUILLE DE ROUTE

Passer du concept au réseau

Votre entreprise fonctionne et vous souhaitez la développer dans d'autres villes ? La franchise permet à des entrepreneurs indépendants d'exploiter votre concept, en s'appuyant sur votre marque, votre savoir-faire et votre accompagnement. [1]

Ce guide s'adresse aux dirigeants qui veulent devenir franchiseurs. Il vous aide à vérifier votre préparation, organiser les chantiers et prendre les bonnes décisions avant de recruter vos premiers partenaires.

Suivez les étapes dans l'ordre, puis utilisez la check-list finale. Certaines tâches avancent ensemble, mais chaque décision doit reposer sur des éléments concrets. Votre objectif : construire un modèle que d'autres entrepreneurs peuvent exploiter durablement.

01	Valider le potentiel de votre concept	3
02	Vérifier vos prérequis de franchiseur	4
03	Démontrer la rentabilité d'une unité	5
04	Formaliser votre savoir-faire	6
05	Construire le manuel et la formation	7
06	Définir le modèle économique du réseau	8
07	Sécuriser le DIP et le contrat	9
08	Sélectionner vos premiers franchisés	10
09	Organiser le développement et l'animation	11
10	Éviter les erreurs avant d'accélérer	12

FAQ : page 13 • Check-list : page 14

Votre projet avec Astoria : page 15 • Sources : page 16



ÉTAPE 01 / CONCEPT

Valider le potentiel de votre concept

Identifiez ce que vos futurs franchisés pourront reproduire.

Une activité appréciée dans son quartier ne constitue pas encore un concept duplicable. Analysez les raisons de votre succès : offre, expérience client, prix, organisation et différenciation. Vérifiez ensuite que ces atouts peuvent fonctionner dans d'autres zones.

Distinguez les forces du concept des avantages liés à votre présence, à votre réputation personnelle ou à un emplacement exceptionnel. Le réseau doit pouvoir transmettre une méthode, pas seulement une histoire.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Décrivez votre client cible et le besoin auquel vous répondez.
- ☐ Identifiez trois avantages concrets face aux alternatives du marché.
- ☐ Précisez les conditions nécessaires : local, équipe, fournisseurs, zone.

VOTRE LIVRABLE

Une fiche concept qui résume la promesse, la cible et les conditions de duplication.

LA QUESTION À VOUS POSER

Un autre entrepreneur pourrait-il tenir votre promesse client sans votre présence quotidienne ?



ÉTAPE 02 / PRÉPARATION

Vérifier vos prérequis de franchiseur

Préparez votre entreprise à exercer un deuxième métier.

Devenir franchiseur ajoute de nouvelles responsabilités : transmettre, former, sélectionner et accompagner. Vous devez donc libérer du temps de direction et organiser les ressources du futur réseau.

Appuyez-vous sur une unité pilote qui démontre le fonctionnement du concept. Testez la délégation à un responsable et repérez les décisions qui dépendent encore de vous. En parallèle, vérifiez les droits sur votre marque : une recherche à l'identique ne remplace pas l'analyse des similarités et des droits antérieurs. [2]

À METTRE EN PLACE

- ☐ Nommez un responsable du projet et définissez son temps disponible.
- ☐ Recensez les compétences internes et les appuis externes nécessaires.
- ☐ Vérifiez la protection de la marque et la capacité à en autoriser l'usage.

VOTRE LIVRABLE

Une feuille de route avec responsables, budget de préparation et points bloquants.

LA QUESTION À VOUS POSER

Qui fera fonctionner votre activité actuelle pendant que vous construirez le réseau ?



ÉTAPE 03 / RENTABILITÉ

Démontrer la rentabilité d'une unité

Testez l'économie du futur franchisé dans des conditions réalistes.

Analysez vos comptes en intégrant une rémunération normale du dirigeant, un loyer de marché et les charges nécessaires à une exploitation autonome. Ajoutez ensuite les futurs frais du réseau pour mesurer leur effet.

Construisez plusieurs hypothèses de chiffre d'affaires et de montée en puissance. Distinguez résultat comptable et trésorerie : remboursement d'emprunt, stock initial et décalages de paiement influencent les liquidités disponibles.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Chiffrez l'investissement, le besoin en fonds de roulement et la réserve de départ.
- ☐ Établissez un scénario central et un scénario dégradé avec votre expert-comptable.
- ☐ Testez un chiffre d'affaires inférieur de 15 % et des charges plus élevées.

VOTRE LIVRABLE

Un modèle économique d'unité avec hypothèses explicites et trésorerie mensuelle.

Le test de -15 % est une hypothèse de travail, pas une norme sectorielle ni une prévision.

LA QUESTION À VOUS POSER

Le franchisé conserve-t-il une activité viable après redevances et rémunération ?



ÉTAPE 04 / TRANSMISSION

Formaliser votre savoir-faire

Transformez votre expérience en méthodes que vous pouvez enseigner.

Votre savoir-faire rassemble les pratiques qui contribuent à la réussite du concept. Décrivez comment vous attirez les clients, réalisez la prestation, contrôlez la qualité et pilotez l'activité.

Pour chaque pratique clé, expliquez quoi faire, comment le faire et comment vérifier le résultat. Distinguez les standards communs du réseau des adaptations locales possibles. Vous rendrez ainsi l'apprentissage plus clair et l'exploitation plus régulière.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Observez une semaine d'activité et consignez les gestes décisifs.
- ☐ Créez des fiches pratiques avec exemples, photos ou courtes vidéos.
- ☐ Faites appliquer une procédure par une personne qui ne la connaît pas.

VOTRE LIVRABLE

Une cartographie du savoir-faire avec procédures prioritaires et critères de maîtrise.

LA QUESTION À VOUS POSER

Pouvez-vous expliquer votre méthode assez précisément pour qu'un tiers l'applique ?



ÉTAPE 05 / OUTILS

Construire le manuel et la formation

Donnez au franchisé un support utile avant et après l'ouverture.

Le manuel opératoire organise le savoir-faire dans un ensemble accessible : préparation du lancement, exploitation, vente, gestion, qualité et outils. Il doit aider à agir sur le terrain.

Associez chaque procédure importante à un module de formation et à une mise en pratique. Prévoyez une validation des acquis, une aide au démarrage et un programme de formation continue. Désignez aussi la personne qui actualisera les contenus.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Classez les procédures par moment d'utilisation et par rôle.
- ☐ Définissez le parcours de formation initiale et les compétences attendues.
- ☐ Organisez l'accès aux documents, leurs versions et leur confidentialité.

VOTRE LIVRABLE

Un manuel exploitable, un programme de formation et une check-list d'ouverture.

LA QUESTION À VOUS POSER

Votre futur franchisé saura-t-il où trouver la bonne réponse pendant son activité ?



ÉTAPE 06 / ÉQUILIBRE

Définir le modèle économique du réseau

Financez une assistance durable tout en préservant l'intérêt du franchisé.

Calculez d'abord ce que coûte l'intégration d'un franchisé : recrutement, formation et accompagnement de lancement. Définissez ensuite un droit d'entrée cohérent avec les prestations prévues et la valeur du concept.

Pour les redevances, partez du coût des services récurrents et testez l'équilibre des deux parties. Distinguez animation, outils, communication et autres contributions. Explicitez leur assiette, leur montant ou leur taux et leur périodicité.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Budgétez la tête de réseau avec plusieurs rythmes d'ouverture.
- ☐ Prévoyez le financement du lancement avant l'arrivée des redevances.
- ☐ Vérifiez les frais à la charge du franchisé et leur lisibilité dans l'offre.

VOTRE LIVRABLE

Un budget de réseau et une grille financière détaillant chaque contrepartie.

Ne fondez pas l'équilibre durable du réseau sur la seule vente de nouveaux droits d'entrée.

LA QUESTION À VOUS POSER

Les revenus récurrents pourront-ils financer le service promis aux franchisés ?



ÉTAPE 07 / CADRE JURIDIQUE

Sécuriser le DIP et le contrat

Préparez une relation claire avant tout engagement.

Faites rédiger les documents par un avocat compétent en franchise. Lorsque les conditions de l'article L. 330-3 s'appliquent, remettez le document d'information précontractuelle (DIP) et le projet de contrat au moins 20 jours avant la signature ou, le cas échéant, le versement préalable prévu par ce texte. [3]

Le DIP présente notamment l'entreprise, la marque, le réseau, l'état général et local du marché et les éléments contractuels requis. L'article R. 330-1 précise son contenu. Personnalisez les informations et conservez la preuve de remise. [4]

À METTRE EN PLACE

- ☐ Clarifiez durée, territoire, assistance, contributions et conditions de sortie.
- ☐ Faites vérifier les clauses d'approvisionnement et les règles commerciales.
- ☐ Organisez l'actualisation du DIP et le suivi des délais pour chaque candidat.

VOTRE LIVRABLE

Un dossier contractuel adapté et un processus documenté de remise du DIP.

LA QUESTION À VOUS POSER

Vos documents correspondent-ils exactement aux services que vous pourrez fournir ?



ÉTAPE 08 / RECRUTEMENT

Sélectionner vos premiers franchisés

Choisissez des partenaires capables d'exploiter et de faire progresser le concept.

Les premiers franchisés participent à la construction de la réputation du réseau. Définissez votre profil cible avant de diffuser l'offre : compétences, implication opérationnelle, capacité financière et aptitude à suivre les méthodes.

Présentez les engagements réciproques et les réalités du métier. Puis organisez un parcours progressif : qualification, entretien, immersion et analyse du projet. Un candidat enthousiaste ne remplace pas un projet solide.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Utilisez une grille de sélection commune à tous les candidats.
- ☐ Vérifiez l'apport, le financement et la compréhension du rôle de dirigeant.
- ☐ Évaluez le projet local et prévoyez les étapes juridiques avant la signature.

VOTRE LIVRABLE

Un profil de franchisé, une grille d'entretien et un parcours de candidature.

LA QUESTION À VOUS POSER

Accepteriez-vous ce candidat si vous n'aviez aucun objectif de signature ce mois-ci ?



ÉTAPE 09 / DÉPLOIEMENT

Organiser le développement et l'animation

Adaptez le rythme des ouvertures à votre capacité d'accompagnement.

Priorisez les territoires selon leur potentiel et la facilité de suivi. Un développement géographique cohérent simplifie les visites, la formation et l'assistance aux premières unités.

Dès l'ouverture, planifiez les échanges et suivez quelques indicateurs : chiffre d'affaires, marge, satisfaction client et respect des standards. Comparez les résultats avec prudence selon l'ancienneté et le contexte de chaque unité, puis convenez d'actions concrètes.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Préparez un calendrier d'ouverture avec responsabilités et points de validation.
- ☐ Prévoyez des points rapprochés au démarrage, puis un suivi régulier.
- ☐ Partagez les bonnes pratiques et traitez les difficultés avec un plan daté.

VOTRE LIVRABLE

Un plan territorial, un parcours de lancement et un tableau de bord d'animation.

LA QUESTION À VOUS POSER

Votre équipe peut-elle accompagner correctement toutes les ouvertures prévues ?



ÉTAPE 10 / VALIDATION

Éviter les erreurs avant d'accélérer

Consolidez les premières preuves avant de multiplier les signatures.

Les difficultés apparaissent souvent lorsque le recrutement avance plus vite que l'organisation. Reprenez les écarts observés dans les premières unités : formation insuffisante, coûts oubliés, standards ambigus ou assistance trop lente.

Corrigez les causes, mettez à jour les supports et vérifiez l'effet des changements. Prévoyez un point de décision avant chaque nouvelle phase de développement : poursuivre, ralentir ou consolider.

À METTRE EN PLACE

- ☐ Écartez les promesses de rentabilité ou de délais sans fondement.
- ☐ Refusez une candidature qui ne répond pas aux critères essentiels.
- ☐ Contrôlez la trésorerie du réseau et les ressources réellement disponibles.

VOTRE LIVRABLE

Un bilan des premières ouvertures et un plan d'amélioration priorisé.

Votre premier objectif : des unités qui fonctionnent et des franchisés correctement accompagnés.

LA QUESTION À VOUS POSER

Quelles preuves montrent que votre réseau est prêt à accueillir davantage de partenaires ?



QUESTIONS FRÉQUENTES

Les réponses essentielles

Faut-il plusieurs établissements pour se lancer ?

Plusieurs unités peuvent renforcer la démonstration. Le point central reste un concept éprouvé, une rentabilité documentée et une méthode transmissible. Évitez de fixer votre calendrier sur un nombre d'établissements seul.

Combien coûte la création d'un réseau ?

Le budget dépend de votre préparation et du concept : diagnostic, marque, juridique, manuel, formation, recrutement, outils et équipe. Chiffrez chaque chantier ainsi que la trésorerie nécessaire avant les premières recettes.

Combien de temps faut-il prévoir ?

Il n'existe pas de durée universelle. Le travail dépend des éléments déjà disponibles et des tests nécessaires. Construisez un calendrier par livrable ; ne promettez pas une date d'ouverture avant de vérifier les prérequis.

Comment fixer le droit d'entrée et les redevances ?

Chiffrez les services et leur coût, puis testez leur effet sur le franchisé et la tête de réseau. Comparez ensuite les offres du marché, sans copier leurs tarifs hors contexte.

Le DIP remplace-t-il le contrat ?

Non. Le DIP informe le candidat avant son engagement ; le contrat organise la relation. Préparez les deux documents avec votre avocat et respectez les règles d'information applicables. [3, 4]

Peut-on garantir la réussite d'un franchisé ?

Non. L'emplacement, la gestion, le financement et le marché influencent les résultats. Présentez des données documentées, expliquez vos hypothèses et distinguez les performances constatées des projections.



VOTRE CHECK-LIST

Êtes-vous prêt à avancer ?

Cochez uniquement les points pour lesquels vous disposez d'un élément concret. Chaque case vide devient un chantier à traiter.

- ☐ Concept différencié et conditions de duplication identifiées.
- ☐ Unité pilote analysée et organisation moins dépendante du fondateur.
- ☐ Droits sur la marque vérifiés.
- ☐ Économie du franchisé testée avec les frais du réseau.
- ☐ Savoir-faire documenté et manuel utilisable.
- ☐ Formation initiale et assistance préparées.
- ☐ Budget et trésorerie de la tête de réseau établis.
- ☐ DIP, contrat et processus de remise sécurisés.
- ☐ Critères de sélection et parcours candidat définis.
- ☐ Plan de lancement et animation dimensionnés.

VOTRE PROCHAINE ACTION

Choisissez le premier point bloquant. Nommez un responsable, un livrable et une échéance.

CHANTIER PRIORITAIRE

RESPONSABLE

ÉCHÉANCE



AVEC ASTORIA CONSEILS

Vous avez un concept. Construisons les prochaines étapes.

Astoria Conseils accompagne les dirigeants dans la création, la structuration, le développement, le recrutement de franchisés et l'animation de leur réseau.

Lors d'un premier échange, présentez votre activité, vos implantations et votre ambition. Nous pourrions identifier les priorités de votre projet et les besoins d'accompagnement.

Notre approche privilégie une rémunération au résultat. Le périmètre de la mission, les conditions de rémunération et les éventuels frais externes se précisent dans la proposition d'accompagnement.

POUR PRÉPARER NOTRE ÉCHANGE

Votre activité • Votre nombre d'implantations
Les résultats de votre unité pilote • Vos objectifs de développement

PARLONS DE VOTRE PROJET

astoria-conseils.com/contact/

Premier échange confidentiel et sans engagement.



RÉFÉRENCES

Pour aller plus loin

Sources consultées le 8 septembre 2026. Les repères [1] à [4] renvoient aux références ci-dessous.

[1] Bpifrance Création - Franchise

Définition et principes de la relation de franchise.

[Consulter la source officielle](#)

[2] INPI - Déposer sa marque

Validité, disponibilité et préparation du dépôt.

[Consulter la source officielle](#)

[3] Code de commerce - Article L. 330-3

Champ de l'information précontractuelle et délai minimal.

[Consulter la source officielle](#)

[4] Code de commerce - Article R. 330-1

Informations à intégrer au DIP.

[Consulter la source officielle](#)

[5] Astoria Conseils - Expertises et contact

Présentation du cabinet et de ses domaines d'accompagnement.

[Consulter la source officielle](#)

À PROPOS DE CE GUIDE

Ce guide fournit des repères généraux pour un projet en France. Il ne remplace pas l'analyse de votre situation par un avocat et un expert-comptable. Les exemples et tests proposés ne constituent pas une promesse de résultat.