

ANNEXE I

Test d'évaluation pour les franchiseurs potentiels

La franchise est-elle une option pour mon entreprise ? Avec quelles chances de succès ?

Nous avons créé ce test pour que les entreprises puissent évaluer le système de franchise avant de décider d'investir dans son développement.

Ce questionnaire est conçu de manière à ce que chaque entreprise puisse modifier les critères de pondération des réponses, en essayant de définir les points qui sont les plus critiques dans votre entreprise, dans votre secteur ou selon votre opinion ou encore selon le pays. L'objectif est de vous aider à évaluer si votre entreprise passe à côté d'une opportunité ou si vous devez au préalable examiner plus attentivement l'utilisation de la franchise.

Précisions sur le questionnaire :

1. Lorsqu'il y a plus d'une réponse correcte, choisissez celle qui correspond le mieux à votre entreprise.
2. Si vous choisissez une réponse alternative suivie du signe "*", cela signifie que, sauf circonstances exceptionnelles, votre entreprise ne devrait pas envisager la franchise pour le moment.

Partie a - Variables de décision

1. Votre entreprise est-elle en mesure de développer ses ventes et son approvisionnement ?

Oui
Non (*)

2. Avez-vous le capital nécessaire pour investir au moins dans un projet de franchise et son lancement sur le marché, indépendamment de la vente initiale d'unités franchisées ?

Oui
Non (*)

3. Votre entreprise a-t-elle tendance à devenir obsolète relativement rapidement ou s'agit-il d'une entreprise à la mode ?

Oui (*)
Non

4. Votre entreprise dispose d'avantages concurrentiels importants, qui la différencient sur le marché, ou d'une marque très forte ?

Oui
Non (*)

5. Avez-vous testé votre entreprise avec quelques unités propres pendant au moins quelques années ?

Oui
Non (*)

6. Quel est le potentiel de croissance de votre entreprise sur le marché ?

Fort
Faible (*)

7. Situation de l'enregistrement de votre marque dans le ou les pays où vous avez l'intention de commencer l'expansion de la franchise.

- Enregistré ou avec protocole de la procédure d'enregistrement.
- N'a pas encore déposé l'enregistrement de la marque, ou est en litige avec des tiers (*)

8. Quelle est la meilleure stratégie pour la croissance de mon entreprise sur le marché ?

- La Franchise
- J'ai d'autres possibilités de croissance plus intéressantes pour vendre mes produits ou services (*).

Partie B - Évaluation de votre société/entreprise (poids)

5. Depuis combien de temps votre entreprise est-elle en activité (3)

(0) Mon entreprise est nouvelle ou n'a pas encore démarré - passez à la question 9.

(5) Je suis en activité depuis moins de 2 ans.

(8) Je suis en activité depuis 2 à 5 ans.

(10) Je suis en activité depuis plus de 5 ans.

6. Position de votre entreprise par rapport aux concurrents (2)

(10) Est le leader du marché au moins au niveau régional.

(8) Elle fait partie des 10 premières entreprises du marché, au moins au niveau régional.

(3) Se situe entre le 11e et le 30e rang sur le marché, au moins au niveau régional.

(0) Hors du top 30 sur au moins un marché régional.

7. Les résultats de votre entreprise au cours des 5 dernières années (2)

(10) Bénéfice net supérieur à 10 % au cours des 5 dernières années.

(8) Bénéfice net au cours des 5 dernières années

(3) Au moins 3 années de bénéfiques au cours des 5 dernières années.

(0) A eu moins de 3 ans de bénéfiques au cours des 5 dernières années (*)

8. Avantages par rapport aux concurrents (3)

(0) Pas d'avantages clairement identifiés sur les concurrents (*).

(4) Meilleur produit.

(4) Prix inférieur à qualité égale.

(4) Service plus étendu.

(4) Un autre avantage concurrentiel important.

(10) Au moins 2 des 4 caractéristiques ci-dessus.

9. Comment votre entreprise est-elle structurée ? (1.5)

(0) Les décisions de l'entreprise sont concentrées entre les mains d'un seul propriétaire.

(5) Les décisions de la société sont prises par les actionnaires.

(10) Les décisions de la société sont prises par les associés et les directeurs.

10. La philosophie de votre entreprise (3)

(10) Être audacieux et entreprenant.

(5) Entre les deux, n'étant ni trop audacieux ni trop conservateur.

(0) Être prudent, conservateur (*)

11. Dans quelle mesure votre entreprise est-elle dépendante d'un produit, d'un intrant ou d'un équipement dont vous ne contrôlez pas l'approvisionnement ? (2)

(10) N'a pas de dépendance de ce type.

(5) A une certaine dépendance à l'égard de certains éléments

(3) A beaucoup de dépendance.

12. Quelles sont les ressources disponibles pour investir dans une nouvelle stratégie de croissance ? (3.0)

(5) Moins de 50 000 Euros.

(6) Entre 50 000 et 150 000 Euros.

(8) Entre 150 000 et 500 000 Euros.

(10) Au-dessus de 500 000 Euros.

13. Saisonnalité de votre activité : (1.5) (0) A moins de 3 mois de fortes ventes (*)

(3) 3 à 6 mois de fortes ventes.

(7) A au moins 9 mois de fortes ventes.

(10) Non saisonnier.

Partie c - Évaluation des unités du modèle de franchise

14. Unité(s) pilote(s) (3)

(0) Je n'ai pas d'unité pilote (*)

(5) J'ai 1 unité pilote

(8) Je possède 2 à 5 unités pilotes

(10) Je possède plus de 5 unités pilotes

15. Résultats de la ou des unités propres pour les 3 dernières années (3)

- (10) Bénéfice net supérieur à 15% par an au cours des 3 dernières années.
- (5) Bénéfice net supérieur à 5% au cours des 3 dernières années.
- (3) Au moins 2 ans de bénéfices au cours des 3 dernières années.
- (0) Moins de 2 années de bénéfices au cours des 3 dernières années.

16. Quel est le potentiel de croissance de votre entreprise en unités (3.0)

- (0) Moins de 30 unités (*).
- (3) De 31 à 100 unités.
- (6) De 101 à 500 unités.
- (10) Plus de 500 unités

17. Votre entreprise a-t-elle reçu des demandes de renseignements de la part de personnes souhaitant obtenir votre franchise ou une entreprise comme la vôtre ? (3.0)

- (10) Plus de 50 contacts/mois.
- (6) De 10 à 50 demandes de renseignements par mois.
- (3) Moins de 10 contacts/mois
- (0) Pas de contacts (*).

18. Avez-vous d'autres canaux de distribution pour vos produits et services ? (2.0)

- (5) La franchise sera le seul moyen
- (6) Oui, au moins un autre canal de distribution supplémentaire.
- (8) Oui, au moins 3 canaux de distribution supplémentaires.
- (10) Mon entreprise est omnicanale et possède plus de 3 canaux de distribution.

Évaluation des résultats

Partie a

Aucun point. Il s'agit des conditions préalables à la poursuite ou non de la procédure.

Parties b et c

Chaque question est pondérée pour identifier son degré d'importance dans le résultat final.

Nous suggérons une pondération initiale moyenne, mais chaque entreprise pourra la redéfinir en fonction du degré d'importance qu'elle accorde à certains facteurs pour son entreprise, son activité ou son pays.

Chaque réponse aura un certain score qui, dans le système de notation final, sera multiplié par la pondération effectuée.

Les notes pour chaque réponse et la pondération de base pour chaque question sont entre parenthèses à côté de chaque question.

Tableau d'évaluation

- Plus de 200 points : Fort potentiel de réussite
- De 120 à 200 points : vous devez travailler sur l'entreprise et le système avant de franchiser.
- En dessous de 120 points : votre entreprise est en situation délicate, n'envisagez pas la franchise à ce stade.