



# Commerce associé

## Les clés de votre formation

La franchise connaît un beau succès depuis à présent une quarantaine d'années en France. Mais comment devient-on franchisé ? On peut bien entendu se sentir attiré par une enseigne et souhaiter se lancer, mais le désir ne suffit pas toujours. Pour mettre toutes les chances de réussite de son côté, encore faut-il être suffisamment formé ou expérimenté afin que tout se passe bien.

**A**priori, lorsque l'on consulte les annonces des franchiseurs à la recherche de candidats, la plupart d'entre elles précisent qu'elles apportent une formation adéquate qui fait partie intégrante de leur savoir-faire. Un nombre relativement restreint exige une expérience sur un secteur en particulier. Ce sont plutôt des profils de généralistes qui sont recherchés, tels que d'anciens cadres, des gestionnaires ou des personnes ayant déjà eu une expérience de chef d'entreprise.

### Expérience ou talent ?

Il est exact que cette dernière expérience est probablement la plus valable, car le fait d'avoir exercé des responsabilités dans un groupe prouve l'existence de certaines compétences, mais pas forcément la qualité nécessaire de l'entrepreneur : l'autonomie, la prise de risque, le fait d'investir son propre argent et de supporter une autre forme de stress. En bref, il est parfois difficile d'exister professionnellement sans le renfort de structures rassurantes et qui apportent une réelle assistance.

### Des formations à votre service

Si rien ne vient remplacer la capacité, le charisme et la volonté d'indépendance de l'entrepreneur, il est également possible de se former par différentes voies :



- La première reste la formation du franchiseur lui-même, formation qui est intimement liée à son savoir-faire spécifique. Il arrive que certains franchiseurs commencent à former les candidats avant même la signature du contrat, simplement pour s'assurer de leur motivation. Il s'agit de passer quelque temps sur un point de vente afin de se rendre compte du travail tel qu'il est au jour le jour. Mais habituellement, la formation initiale se fait bien entendu après la signature. Mieux vaut d'ailleurs s'assurer qu'elle est bien complète.

Et avant cela, d'autres prises d'informations et formations sont possibles :

- Se rendre au *Salon des Entrepreneurs* permet non seulement de lier des contacts mais

aussi de participer à des formations courtes qui intègrent les sujets de franchise. Même combat pour les différents grands salons de la franchise, qui offrent conférences et débats sur le sujet, ce qui permet de se faire une idée précise des conditions requises. Sans oublier le fait que certains thèmes spécifiques sont abordés, comme le recrutement du personnel, la publicité locale, etc.

- D'autres types de formations plus généralistes sont tout aussi intéressantes : en effet, la franchise est aussi une création d'entreprise, il est donc positif de suivre quelques formations sur cet aspect à la chambre de commerce et d'industrie par exemple. Sans oublier bien entendu les formations mises en place par les grandes institutions de la franchise, à commencer par La *Fédération*

*Française de la Franchise* ou l'IREF. Des ateliers spécialisés comme ceux du *Cèdre* sont également intéressants.

- Il ne faut pas oublier que l'on peut aussi se former soi-même : en lisant tous les magazines traitant de la franchise, en allant sur des sites tels que l'*Observatoire de la franchise* qui présentent toute une série de dossiers qu'il est possible de consulter gratuitement. On peut ainsi étudier certaines enseignes, ou secteurs de façon assez approfondie.

- Il y a enfin certains livres qui permettent de mieux se renseigner. Par exemple « *Théorie et pratique du droit de la franchise* » de François-Luc Simon, paru en 2009 chez *Editions Joly*, ou « *Réussir en toute franchise* » de Louis Le Duff paru en 2008 chez *Editions GLD*, « *Les contrats de franchisage* » de Philippe Le Tourneau, 2007, éditions *Litec*, « *S'installer en franchise* » de Dominique Pialot, 2009, *Editions L'Express*. Certaines biographies d'entrepreneurs sont également intéressantes à lire, qu'il s'agisse de créateurs en franchise ou non.

La formation reste indispensable même si rien ne vient remplacer la motivation. Et au-delà de la formation, prendre des informations auprès de franchisés est également un bon moyen de creuser la question avant de s'engager plus loin. ■

E.S.