



Franchiser un concept : Qu'est-ce-que cela signifie ? 2/9



()

La franchise séduit de plus en plus d'entreprises qui souhaitent accélérer leur maillage du territoire et renforcer leur développement en limitant les investissements et les risques financiers. Réussir son lancement en franchise requiert de l'organisation, une stratégie, un concept testé et viabilisé et un savoir-faire substantiel.

L'entrepreneur doit aussi répondre à une première série de questions s'il souhaite franchiser :

- A-t-il un profil de franchiseur , c'est à dire de manager d'un réseau d'indépendants ?
- Le concept est-il original ?
- Le succès initial est-il prouvé, analysé, compris et reproductible ?
- Le savoir-faire est-il réel et transmissible ?

D'autres questions suivront ces 4 préalables.



Franchiser : Une définition

Céder les droits d'exploiter une marque commerciale et de distribuer ses produits et/ou de prester ses services, avec un transfert de savoir-faire du franchiseur vers le franchisé et une assistance permanente, en échange de rémunérations telles qu'un droit d'entrée ou des royalties.

La **franchise** est, en effet, un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies basé sur une collaboration entre deux partenaires juridiquement et financièrement indépendants : le franchisé et le franchiseur. Ce dernier accorde au franchisé le droit d'exploiter sa marque, son concept et son savoir-faire tout en bénéficiant d'un accompagnement et d'une assistance en contrepartie d'une rémunération directe ou indirecte.

Franchiser : 10 principes à respecter

1. La franchise implique la réitération d'un succès commercial et financier. Pour pouvoir franchiser un concept il faut impérativement que ce dernier soit rentable et profitable.
2. Le **futur franchiseur** doit être en mesure de justifier son succès grâce à une ou plusieurs unités pilotes, véritables laboratoires d'expérimentation « in vivo ». Les comptes doivent ressortir une bonne rentabilité et des résultats fiables.
3. Avant de se lancer le franchiseur fait une **analyse SWOT**. Points forts, points faibles, inconvénients, opportunités, risques. **Faire le point sur son concept et son succès**. Identifier ses clients potentiels, ses concurrents. A ce stade on essaye de tout comprendre des raisons du succès et on vérifie que les causes de la réussite existent aussi dans les zones où l'on pourrait franchiser.
4. Le **savoir-faire** est l'élément clé de la franchise. Il doit être particulier, certains disent "secret" ce qui prête à confusion (il doit être difficilement accessible aux personnes étrangères au réseau ce qui ne veut pas dire impossible), substantiel (doit assurer au franchisé un avantage concurrentiel) et identifié (clair et précis).
5. Créer son **réseau de franchise** ne s'improvise pas ! C'est un nouveau métier pour le nouveau franchiseur. Le chef d'entreprise doit évaluer les compétences utiles à la franchise disponibles en interne puis s'entourer de nouvelles compétences internes et/ou externes (avocat, expert-comptable, conseils en franchise, banquier...) pour évaluer ses chances de succès et réussir à développer durablement son réseau de franchise. L'intervention des experts sera plus ou moins longue mais il faut au moins accepter de se faire analyser et critiquer pour repérer les points faibles. Un bon tuyau : Adhérer au Franchise



Business Club qui vous aidera à identifier les compétences nécessaires et à les trouver. De plus le Franchise Business Club organise des échanges d'expérience entre pros de la franchise.

6. Le **franchiseur est tenu de formaliser les procédures spécifiques** à son concept (savoir-faire, outils, méthodes, techniques...) par des manuels de normes et de procédures ainsi que par des programmes de formation et assistance. Il est plus qu'utile de définir les objectifs de son réseau (part de marché à atteindre, nombre de points de ventes prévus à court, moyen et long terme...).

7. **Le succès d'une franchise dépend** de plusieurs facteurs parmi lesquels la **capacité du franchiseur à assister et à accompagner ses franchisés** et l'implication de ces derniers dans la vie du réseau. L'accompagnement des franchisés passe aussi par une bonne animation ce qui suppose aussi un bon contrôle et une remontée d'informations efficace. Indispensable pour former régulièrement les franchisés aux nouveaux produits, services et process et vérifier la bonne application du concept.

8. L'aspect financier : Le **futur franchisé doit pouvoir évaluer la rentabilité** de son projet grâce aux éléments fournis par le franchiseur. Ce dernier a l'obligation légale de communiquer au candidat les comptes annuels de ses deux derniers exercices mais cela concerne le bilan du franchiseur et non le bilan des unités pilotes, ce qui n'aide pas le franchisé à faire ses prévisionnels. Le franchiseur doit donc se préparer à donner aussi au franchisé des éléments qui permettront de faire son prévisionnel....mais il ne doit pas aller jusqu'à faire le prévisionnel lui-même.

9. **La loi Dubin** (devenue article L 330-3 du code de commerce) impose au franchiseur de communiquer à son franchisé toutes les informations nécessaires au moins vingt jours avant la date de signature du contrat afin de lui permettre de s'engager en toute connaissance de cause. C'est ce qu'on appelle le DIP (Document d'information précontractuelle).

10. Le **contrat de franchise** décrit sans ambiguïté les droits, les obligations et les responsabilités respectives des parties et de toutes les dispositions régissant leurs relations contractuelles (biens, produits et/ou services qui seront fournis au franchisé, délais de paiement à respecter par le franchisé, droits intellectuels du franchiseur sur les marques, dispositions relatives à la résiliation ou renouvellement du contrat, durée du contrat de franchise...).



Pour continuer à franchiser, faire évoluer son concept (<https://franchisebusinessclub.com/article/5746/editor/5067>)

Il ne suffit pas de détenir un concept original pour assurer la pérennité de son réseau. Le franchiseur doit être en mesure d'adapter son concept aux évolutions du marché et aux attentes des consommateurs. Renouveler ses produits, élargir son offre, adapter ses techniques aux technologies nouvelles, changer le décor de ses magasins, son slogan, sa signature ou encore améliorer les performances de ses produits sont des facteurs-clés de survie d'un réseau de franchise particulièrement dans un contexte économique délicat. Le franchiseur doit réfléchir à l'évolution de son concept avant même le lancement de son réseau de franchise.

Jean Samper est l'auteur de dossier qui a déjà été publié à peu près sous cette forme sur AC franchise.

Voir les autres articles de ce dossier

(<https://ac-franchise.com/dossier/comment-devenir-franchiseur-conditions-etapes-et-investissement/franchiser-un-concept-quest-ce-que-cela-signifie-9048>)

Franchiser un concept, qu'est-ce que cela signifie ? (<https://ac-franchise.com/dossier/comment-devenir-franchiseur-conditions-etapes-et-investissement/franchiser-un-concept-quest-ce-que-cela-signifie-9048>)

1. La franchise implique la réitération d'un succès ...

<https://ac-franchise.com> (<https://ac-franchise.com>)

Les autres articles du dossier qui seront mis en ligne progressivement:



- Les conditions sine qua non pour devenir franchiseur 3/9
- Qu'est ce qu'une boutique "pilote" dans un réseau de franchise ? 4/9
- Comment devenir un bon franchiseur ? 5/9
- Combien faut-il investir pour devenir franchiseur ? 6/9
- Comment un franchiseur est-il structuré : les principaux acteurs 7/9
- Pourquoi un droit d'entrée et des redevances en franchise ? 8/9
- La rémunération du franchiseur 9/9

<https://franchisebusinessclub.com/article/5746/editor/5067>

~~De l'intérêt pour une franchise de faire 5746 (editor/5067)~~

<https://franchisebusinessclub.com/article/5746/editor/5067>

Élément indissociable et base d'un système de franchise, le ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

[#franchisé](/recherche?terms=franchis%C3%A9) (/recherche?terms=franchis%C3%A9)

[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (/recherche?terms=franchiseur)

[#savoir-faire](/recherche?terms=savoir-faire) (/recherche?terms=savoir-faire)

♡ (.) 🗨 (.)

🔗 (.)

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion (.)



Commenter



Recommandations d'article

 (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) 06 avril 2023

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5 ♥

[1 !\[\]\(714d70875eaf0e2f34d0a261eaf96dad_img.jpg\) \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

 (/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris) 28 mars 2023


Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♥

[1 !\[\]\(f8e7be3c2bd30232a05cdc54a8b2d22a_img.jpg\) \(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

 (/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9) 24 mars 2023

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

[\(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

♥

[1 !\[\]\(e5e4ed11b5418bbc3931e5d0c2c8031c_img.jpg\) \(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

