



JeanSamper (/membre/jeansamper)

12 novembre 2016

(/membre/jeansamper)

Gilbert Lardinois commente le congrès franco-belge de la franchise

Interview de Gilbert Lardinois pour le congrès franco-belge de la franchise dont la première édition a eu lieu au salon Créer de Lille le 13 septembre 2009 et dont la **seconde édition se tiendra dans le même salon à Lille le 12 septembre 2017.**

Gilbert Lardinois est consultant en franchise. Il a fait plusieurs métiers de la franchise, **responsable de la franchise de la principale banque belge pour la franchise**, membre de la direction d'une franchise, secrétaire général de la Fédération Belge de la Franchise et consultant. A travers toutes ces expériences il a pu apprendre à bien connaître non seulement le marché belge mais également les particularités du marché français.

 https://ac-franchise.com/media_files/329... (https://ac-franchise.com/fr/media_files/logofbc_orange_haut) ">

Le congrès franco-belge de la franchise

Gilbert Lardinois : " A l'initiative de Jean Samper (AC Franchise), le créateur du **Franchise Business Club**, nous avons organisé un congrès franco-belge. L'idée était de **présenter la Belgique aux français et vice-versa**. Nous avons essayé d'être assez larges dans la présentation parce que nous avons présenté la **structure de chaque pays, les différentes mentalités qu'on peut**



rencontrer du nord, au sud et également l'attractivité que représente chaque grande région ou la capitale.

Nous avons dressé un portrait de la richesse économique de chaque pays, nous avons parlé des centres commerciaux, des centres-villes, de leur développement et des habitudes des consommateurs qui ont un large choix de différentes enseignes. Bien entendu, nous avons parlé du **développement et de la culture de la franchise dans chaque pays** ainsi que de ce qu'il faut savoir sur le plan juridique et réglementaire.

La Belgique est la terre d'accueil de différentes enseignes hollandaises qui essayent de conquérir le marché avant de sauter le pas vers la France. Quand on voit une chaîne comme « Action » qui vient des Pays-Bas, on comprend que la Belgique est un marché idéal à l'exportation pour tester un concept et un marché. De la même façon, des franchises françaises testent leur capacité à exporter sur le marché belge. On pense à « Troc International » et bien d'autres.

Nous avons aussi parlé pour les deux pays **des différences au niveau des baux commerciaux, des législations, des caractéristiques de la loi Doubin et de la loi Laruelle** sur l'information précontractuelle qui ont bien entendu, quelques caractéristiques différentes même si l'esprit et la finalité sont identiques. Nous avons également parlé de la mentalité du candidat franchisé, le tout avec des témoignages de gens qui ont vécu cela sur le terrain, qui ont vécu aussi bien un développement en Belgique qu'en France, comme par exemple la **franchise Ixina** (<http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-ixina>) qui a été créée par une société belge spécialement pour la France (Note d'AC Franchise : **AC Franchise a d'ailleurs collaboré à la création de ce concept et a ouvert les 6 premiers magasins sous l'enseigne**) et qui s'est lancée à l'international. C'était une expérience très intéressante et un partage d'expériences.

Il y a aussi la **franchise Waffle Factory** (<http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-waffle-factory>) qui est d'origine belge, qui n'est pas présente en Belgique mais qui se développe très fort en France.



Nous avons eu différents témoignages dont celui de la Fédération Française de la Franchise à travers Rose-Marie Moins qui nous a parlé de son expérience puisqu'elle est de nationalité belge mais qui vit en France, donc elle connaît bien le marché de la franchise en France.

On a eu également le témoignage de Didier Deprey, Président de la Fédération Belge de la Franchise depuis 13 ou 14 ans et qui exploite aussi une enseigne d'origine française la [franchise Point Chaud](http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-point-chaud) (<http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-point-chaud>) qui n'est quasiment plus présente en France mais qui **possède une cinquantaine de points de vente dans la région liégeoise en Belgique.**”

Qu'est-ce que les franchiseurs et les experts ont apprécié dans cette journée ?

Gilbert Lardinois : “ Je crois que ce qu'ils ont apprécié c'est d'abord démystifier chaque pays. Les témoignages ont été générés dans ce sens, beaucoup d'enseignes belges ont passé la frontière et se sont bien installées en France. Je pense également à des enseignes françaises qui avaient des à priori sur le marché belge, surtout sur la Flandre qui compte plus de 7 millions de belges dont le français n'est pas la langue maternelle. **Cette journée a donc permis de lever beaucoup d'à priori dans l'esprit des gens.**”

Quelles sont vos idées pour la deuxième édition du congrès franco-belge de la franchise en septembre 2017 ?

Gilbert Lardinois : “ Je crois que nous devrions aller encore plus dans le concret, donner plus de temps aux enseignes pour exposer leur expérience et bien expliquer les opportunités de développement.”

Quels sont les conseils à donner aux franchiseurs français qui sont intéressés par le marché belge ?

Gilbert Lardinois : “ Le tout premier conseil c'est de **tenir compte que la Belgique est un marché à l'exportation et ce n'est pas une extension de la France** ou un autre département. Il doit y avoir donc une approche totalement différente du consommateur et des mentalités. L'avantage pour l'enseigne française c'est que tous les médias français sont très suivis par le consommateur belge mais malgré tout il faut percevoir les différences qui sont parfois culturelles. Par exemple dans le secteur du jouet ce n'est pas à



Noël qu'on fête les enfants mais à la Saint-Nicolas, c'est totalement différent, la date de la fête des mères n'est pas la même qu'en France et ainsi de suite. **Il y a des particularités dont il faut tenir compte.** L'idéal est de trouver un bon partenaire belge qui connaît bien le marché, puis attaquer d'abord le marché francophone car on doit éviter de passer son temps à faire des traductions qui peuvent parfois être très onéreuses. On peut trouver du personnel éventuellement bilingue dans les magasins pour ne pas être obligé de tout traduire.

Il y a des pôles d'attraction dans le Brabant wallon qui sont proches de Bruxelles, je pense à Louvain-la-Neuve ou encore Waterloo où on retrouve toutes les enseignes internationales et des gens des hauts quartiers qui viennent faire leur shopping à Waterloo. C'est un test extraordinaire et c'est une ville multiculturelle puisqu'il y a des collègues anglais, américains... Tous les norvégiens et les danois ont également leurs églises et leurs centres d'attraction. On a vraiment des gens à très hauts revenus et qui sont très attirés par toutes les nouveautés et qui sont de bonne culture. C'est un bon marché test proche de Bruxelles et nous avons une visibilité pour le Bruxellois de son enseigne.”

Se pose le problème du bilinguisme en Belgique. Est-il possible de trouver des Master franchisés capables de traiter les deux parties du pays ?

Gilbert Lardinois : “Il existe des master-franchisés capables de traiter les deux parties. Il faut que le staff ou le dirigeant soient suffisamment bilingues. Il y a parfois des erreurs qui sont commises en disant on va recruter deux Master franchisés pour le pays, cela va amener à des conflits. **Il faut bien définir les règles dès le départ et bien partager les tâches.** Il ne faut pas s'imaginer que si on fait la Flandre avec un néerlandophone il pourra faire les Pays-Bas si facilement. Le flamand et le hollandais ne s'entendent pas toujours. Et faire une franchise unique Benelux pour la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg est souvent voué à l'échec. »






Franchise BusinessClub

()

Interview de Gilbert Lardinois pour le congrès franco-belge de la franchise dont la première édition a eu lieu au salon Créer de Lille le 13 septembre 2009 et dont la **seconde édition se tiendra dans le même salon à Lille le 12 septembre 2017.**

Gilbert Lardinois est consultant en franchise. Il a fait plusieurs métiers de la franchise, **responsable de la franchise de la principale banque belge pour la franchise**, membre de la direction d'une franchise, secrétaire général de la Fédération Belge de la Franchise et consultant. A travers toutes ces expériences il a pu apprendre à bien connaître non seulement le marché belge mais également les particularités du marché français.

 https://ac-franchise.com/media_files/329... (https://ac-franchise.com/fr/media_files/logofbc_orange_haut) ">

Le congrès franco-belge de la franchise

Gilbert Lardinois : “ A l'initiative de **Jean Samper (AC Franchise)**, le créateur du **Franchise Business Club**, nous avons organisé un congrès franco-belge. L'idée était de **présenter la Belgique aux français et vice-versa**. Nous avons essayé d'être assez larges dans la présentation parce que nous avons présenté **la structure de chaque pays, les différentes mentalités qu'on peut rencontrer du nord, au sud et également l'attractivité que représente chaque grande région ou la capitale.**

Nous avons dressé un portrait de la richesse économique de chaque pays, nous avons parlé des centres commerciaux, des centres-villes, de leur



développement et des habitudes des consommateurs qui ont un large choix de différentes enseignes. Bien entendu, nous avons parlé du **développement et de la culture de la franchise dans chaque pays** ainsi que de ce qu'il faut savoir sur le plan juridique et réglementaire.

La Belgique est la terre d'accueil de différentes enseignes hollandaises qui essayent de conquérir le marché avant de sauter le pas vers la France. Quand on voit une chaîne comme « Action » qui vient des Pays-Bas, on comprend que la Belgique est un marché idéal à l'exportation pour tester un concept et un marché. De la même façon, des franchises françaises testent leur capacité à exporter sur le marché belge. On pense à « Troc International » et bien d'autres.

Nous avons aussi parlé pour les deux pays **des différences au niveau des baux commerciaux, des législations, des caractéristiques de la loi Doubin et de la loi Laruelle** sur l'information précontractuelle qui ont bien entendu, quelques caractéristiques différentes même si l'esprit et la finalité sont identiques. Nous avons également parlé de la mentalité du candidat franchisé, le tout avec des témoignages de gens qui ont vécu cela sur le terrain, qui ont vécu aussi bien un développement en Belgique qu'en France, comme par exemple la **franchise Ixina** (<http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-ixina>) qui a été créée par une société belge spécialement pour la France (Note d'AC Franchise : **AC Franchise a d'ailleurs collaboré à la création de ce concept et a ouvert les 6 premiers magasins sous l'enseigne**) et qui s'est lancée à l'international. C'était une expérience très intéressante et un partage d'expériences.

Il y a aussi la **franchise Waffle Factory** (<http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-waffle-factory>) qui est **d'origine belge, qui n'est pas présente en Belgique** mais qui se développe très fort en France. Nous avons eu différents témoignages dont celui de la Fédération Française de la Franchise à travers Rose-Marie Moins qui nous a parlé de son expérience puisqu'elle est de nationalité belge mais qui vit en France, donc elle connaît bien le marché de la franchise en France.



On a eu également le témoignage de Didier Deprey, Président de la Fédération Belge de la Franchise depuis 13 ou 14 ans et qui exploite aussi une enseigne d'origine française la [franchise Point Chaud](http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-point-chaud) (<http://ac-franchise.com/annuaire/franchise-point-chaud>) qui n'est quasiment plus présente en France mais qui **possède une cinquantaine de points de vente dans la région liégeoise en Belgique.**”

Qu'est-ce que les franchiseurs et les experts ont apprécié dans cette journée ?

Gilbert Lardinois : “ Je crois que ce qu'ils ont apprécié c'est d'abord démystifier chaque pays. Les témoignages ont été générés dans ce sens, beaucoup d'enseignes belges ont passé la frontière et se sont bien installées en France. Je pense également à des enseignes françaises qui avaient des à priori sur le marché belge, surtout sur la Flandre qui compte plus de 7 millions de belges dont le français n'est pas la langue maternelle. **Cette journée a donc permis de lever beaucoup d'à priori dans l'esprit des gens.**”

Quelles sont vos idées pour la deuxième édition du congrès franco-belge de la franchise en septembre 2017 ?

Gilbert Lardinois : “ Je crois que nous devrions aller encore plus dans le concret, donner plus de temps aux enseignes pour exposer leur expérience et bien expliquer les opportunités de développement.”

Quels sont les conseils à donner aux franchiseurs français qui sont intéressés par le marché belge ?

Gilbert Lardinois : “ Le tout premier conseil c'est de **tenir compte que la Belgique est un marché à l'exportation et ce n'est pas une extension de la France** ou un autre département. Il doit y avoir donc une approche totalement différente du consommateur et des mentalités. L'avantage pour l'enseigne française c'est que tous les médias français sont très suivis par le consommateur belge mais malgré tout il faut percevoir les différences qui sont parfois culturelles. Par exemple dans le secteur du jouet ce n'est pas à Noël qu'on fête les enfants mais à la Saint-Nicolas, c'est totalement différent, la date de la fête des mères n'est pas la même qu'en France et ainsi de suite. **Il y a des particularités dont il faut tenir compte.** L'idéal est de trouver un bon partenaire belge qui connaît bien le marché, puis attaquer d'abord le marché francophone car on doit éviter de passer son temps à faire des traductions qui peuvent parfois être très onéreuses. On peut trouver du



personnel éventuellement bilingue dans les magasins pour ne pas être obligé de tout traduire.

Il y a des pôles d'attraction dans le Brabant wallon qui sont proches de Bruxelles, je pense à Louvain-la-Neuve ou encore Waterloo où on retrouve toutes les enseignes internationales et des gens des hauts quartiers qui viennent faire leur shopping à Waterloo. C'est un test extraordinaire et c'est une ville multiculturelle puisqu'il y a des collègues anglais, américains... Tous les norvégiens et les danois ont également leurs églises et leurs centres d'attraction. On a vraiment des gens à très hauts revenus et qui sont très attirés par toutes les nouveautés et qui sont de bonne culture. C'est un bon marché test proche de Bruxelles et nous avons une visibilité pour le Bruxellois de son enseigne.”

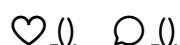
Se pose le problème du bilinguisme en Belgique. Est-il possible de trouver des Master franchisés capables de traiter les deux parties du pays ?

Gilbert Lardinois : “Il existe des master-franchisés capables de traiter les deux parties. Il faut que le staff ou le dirigeant soient suffisamment bilingues. Il y a parfois des erreurs qui sont commises en disant on va recruter deux Master franchisés pour le pays, cela va amener à des conflits. **Il faut bien définir les règles dès le départ et bien partager les tâches.** Il ne faut pas s'imaginer que si on fait la Flandre avec un néerlandophone il pourra faire les Pays-Bas si facilement. Le flamand et le hollandais ne s'entendent pas toujours. Et faire une franchise unique Benelux pour la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg est souvent voué à l'échec. »

[#congres franco belge \(/recherche?terms=congres%20franco%20belge\)](#)

[#belgique \(/recherche?terms=belgique\)](#) [#belgique \(/recherche?terms=belgique\)](#)

[#franchise belge \(/recherche?terms=franchise%20belge\)](#)




Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()





Recommandations d'article

 21 février 2023

[\(/p/franchise-les-marche-de-la-franchise-en-belgique\)](#)

Document

Le marché de la franchise en Belgique

[\(/article/le-marche-de-la-franchise-en-belgique\)](#)

♡

0 (/article/le-marche-de-la-franchise-en-belgique)

 23 août 2022

[\(/article/les-enseignes-francaises-ont-la-cote-en-belgique\)](#)


Article

Les enseignes françaises ont la cote en Belgique

[\(/article/les-enseignes-francaises-ont-la-cote-en-belgique\)](#)

♡

3 0 (/article/les-enseignes-francaises-ont-la-cote-en-belgique)

 23 août 2022

[\(/p/le-droit-de-la-franchise-en-belgique\)](#)

Document

Le droit de la franchise en Belgique

[\(/article/le-droit-de-la-franchise-en-belgique\)](#)

♡

0 (/article/le-droit-de-la-franchise-en-belgique)

