



[\(/p/interviews-des-professionnels-de-la-franchise\)](/p/interviews-des-professionnels-de-la-franchise)

# Interview de Thierry Rousset



()

Grâce à son immense expérience internationale Thierry Rousset fait partie des membres du Franchise Business Club qui sont régulièrement missionnés par le CLDP dépendant du ministère américain du commerce.

Le Franchise Business Club poursuit ses interviews de professionnels de la franchise Après [David Borgel](#) (<https://franchisebusinessclub.com/article/interview-de-david-borgel>) de Flag Franchise, [Valentine Guyot](#) (<https://franchisebusinessclub.com/article/interview-de-valentine-guyot>) de Norauto, [Isabelle Mirocha](#) (<https://franchisebusinessclub.com/article/interview-d-isabelle-mirocha>) de Midas et [Nathalie Schlemmer Maire](#) (<https://franchisebusinessclub.com/article/interview-de-nathalie-schlemmer-maire>)(Dépil Tech entre autres) nous donnons la parole à Thierry Rousset dont l'expérience est très intéressante, notamment parce qu'il a été franchisé, directeur d'un franchiseur et consultant principalement dans la franchise de restauration. ([QSR consulting](#) (<https://franchisebusinessclub.com/p/qsr-consultant>)) S'il existe un "Monsieur Franchise Restauration" ce doit être lui.

## Thierry, comment êtes-vous arrivé dans le monde de la franchise ?

Pratiquement dès le début de ma carrière professionnelle j'ai été en contact avec le monde la franchise même si lorsque je travaillais chez McDonald's France c'était dans leurs restaurants en propre. Je dois bien avouer d'ailleurs,



qu'à l'époque je ne comprenais pas du tout pourquoi McDonald's faisait appel à des franchisés pour se développer !

J'ai ensuite quitté McDonald's pour rentrer dans groupe américain (Keystone Foods Corp.) qui était à l'époque le plus important fournisseur de McDonald's dans le monde avec un activité de production de viande et de poulet et une division logistique (connue en France sous le nom de LR Services racheté depuis par Martin Brower). J'étais dans la partie logistique et j'avais été recruté pour m'occuper de la relation entre ce prestataire et les franchisés!

Cette aventure a aussi été le début de ma carrière internationale puisque c'est dans ce cadre que je me suis retrouvé à participer à la **mise en place de plateformes logistiques** destinées à approvisionner les premiers restaurant McDonald's du **Maroc, d'Israël, de Colombie ou encore de Bolivie!**

## **En quoi ces expériences vous ont-elles été ou sont-elles utiles dans votre carrière en franchise ?**

A partir de là, sauf 2 incartades en dehors du secteur de la franchise, je n'en suis jamais sorti. C'est après avoir quitté Keystone/McDonald's, qu'une **opportunité s'est présentée en Espagne** pour diriger une filiale du groupe STEF TFE spécialisée dans **l'approvisionnement des chaines de restauration**. C'est la raison pour laquelle j'habite à Madrid depuis 2001 presque sans interruption.

En 2002 j'ai eu l'occasion de **devenir franchisé en rachetant 2 unités** en co-branding (Subway/Dunkin Donuts). Une expérience passionnante qui m'a toujours servi par la suite dans ma relation avec les franchisés !

Après avoir revendu ces restaurants, je suis entré **chez Subway pour diriger l'Espagne et le Portugal** puis ensuite la France et l'Europe du Sud.

De là je suis passé chez **Burger King International pour diriger la zone Turquie, Afrique et Moyen Orient** dans laquelle on comptait à l'époque environ 750 restaurants dont 450 en Turquie qui étaient entre les mains du plus gros franchisé du système ; et, gérer un franchisé de cette taille n'est pas . . . une mince affaire!

C'est après avoir quitté Burger King en 2012 que j'ai lancé mon **activité de conseil en franchise spécialisé dans le secteur de la restauration**.

J'ai cependant mis cette activité entre parenthèse pendant un peu plus d'un an et demi lorsque Quick, qui était l'un de mes clients m'a proposé la direction générale internationale du groupe.



## Depuis vos débuts en franchise quelles missions avez-vous accomplies ?

Je me suis assez rapidement retrouvé à exercer des **responsabilités au niveau international** pour les 3 principales grandes chaînes pour lesquelles j'ai travaillé (**Subway, Burger King et Quick**) avec toujours un volet développement très important soit, comme chez Subway, avec des franchisés individuels soit, comme chez BK ou Quick avec de gros, voire très gros, Master Franchisés.

Dans le cadre de mes activités de conseil, j'accompagne également des franchiseurs dans leurs **projets de développement international** mais aussi sur **des sujets plus généraux** comme la relation franchiseur/franchisés, les opérations, etc.

J'ai d'ailleurs développé, pour les franchiseurs du secteur de la restauration, un outil Excel afin de calculer de manière uniforme le nombre d'unités potentielles dans chaque pays dans lesquels nous leur recommandons de s'implanter dans le cadre d'une stratégie globale. C'est très utile en particulier pour discuter avec les candidats à la Master Franchise.

## Comment concevez-vous la franchise et votre rôle dans la franchise ?

Mon objectif est de faire profiter mes clients de mon expérience des grands réseaux dans lesquels j'ai eu la chance de travailler couplée à celle de franchisé.

Je me suis **spécialisé dans le secteur de la restauration** afin de pouvoir aller **plus loin dans le conseil** grâce à ma connaissance des aspects opérationnels et pratique du métier.

De plus mon expérience internationale me permet de conseiller mes clients sur ce sujet délicat et souvent mal appréhendé. J'ai en effet voyagé **dans un peu plus de 60 pays** dans le cadre de mes activités liées à la franchise.

## Auriez-vous des expériences à relater ? Des conseils à donner ?

Le secteur de la franchise est de plus en plus concurrentiel et il suffit de faire un tour sur le salon de Paris pour s'en rendre compte.

On voit aujourd'hui des marques du monde entier qui ont des ambitions internationales et ça commence à faire beaucoup de monde à la recherche du candidat parfait à la Master Franchise! **Seuls les concepts vraiment novateurs et différents** tireront leur épingle du jeu sur le moyen long terme.



Par ailleurs, en ce qui concerne spécifiquement le secteur de la restauration, on est en train de vivre une **révolution tirée par le développement exponentiel de la livraison à domicile et de son corollaire, les Dark Kitchens**. Nous avons eu de nombreuses conversations avec des franchiseurs de toutes tailles sur la manière d'utiliser les Dark Kitchens comme une manière nouvelle et tout à fait différente de pénétrer les marchés internationaux.

Personne ne semble encore avoir osé sauter le pas mais je suis persuadé que le premier qui se lancera prendra un avantage concurrentiel.

Plus d'informations sur [Thierry Rousset](https://franchisebusinessclub.com/membre/thierryrusset)  
(<https://franchisebusinessclub.com/membre/thierryrusset>)



()

Thierry Rousset est aussi apprécié en conférence pour ses capacités à expliquer simplement et attractivement des choses parfois compliquées.

**Si vous souhaitez que votre interview soit également diffusée sur franchisebusinessclub.com**

avec ou sans partage sur LinkedIn, twitter, etc.... contactez

[contact@franchisebusinessclub.com...](mailto:contact@franchisebusinessclub.com)

(<mailto:contact@franchisebusinessclub.com>) en précisant votre identité, fonction, entreprise, tel, adresse mail.



[#interview \(/recherche?terms=interview\)](/recherche?terms=interview) [#franchiseur \(/recherche?terms=franchiseur\)](/recherche?terms=franchiseur)  
[#franchise internationale \(/recherche?terms=franchise%20internationale\)](/recherche?terms=franchise%20internationale)  
[#franchise export \(/recherche?terms=franchise%20export\)](/recherche?terms=franchise%20export)

2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


[Connexion \(\)](#)



Commenter




## Recommandations d'article

 [\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)  
[\(membre/jeansamper\)](#)

Article


**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**

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

Document

**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

[\(/article/30454-](/article/30454-)

 [\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9)  
[\(membre/jeansamper\)](#)

Article

**Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9**

[\(/article/commen](/article/commen)





[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan\)](#)



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



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



[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

