



(/membre/jeansamper)

# Interview Franchise de Jean Samper par Gérard Delteil pour l'Apec (réédition)

*Nous rééditons l'interview de Jean Samper par Gérard Delteil faite en 99 pour Courrier Cadres qui était à l'époque la revue de l'Apec (Agence pour l'emploi des cadres en France) car il est toujours intéressant de voir si les choses ont évolué et si les interviewés ont vu juste. A vous de juger.....*

**Gérard Delteil : Pourquoi choisir la franchise puisqu'on peut se lancer seul ?**

Jean Samper : On peut toujours se lancer seul, bien sûr, mais un bon réseau, en franchise ou sous une autre forme d'association, donne beaucoup plus de chances de réussite. Il va apporter une expérience, un savoir-faire et une image pour ceux qui sont déjà développés à une certaine échelle. Pour un cadre qui n'a pas d'expérience du commerce ou de la gestion d'une PME, la franchise, au sens large, paraît en effet plus ou moins incontournable dans de très nombreuses branches d'activité.

**GD : Est-il vrai que la franchise n'a pas toujours occupé la place qu'elle occupe aujourd'hui ?**

JS : Sans doute, car elle apparaissait souvent comme l'ennemi public numéro un aux yeux des commerçants indépendants (isolés en fait) et, par voie de conséquence, à ceux des municipalités et des chambres de commerce. Aujourd'hui, elle est unanimement reconnue. On fait les yeux doux aux franchiseurs pour les attirer dans les villes de province. On organise des salons spécialisés un peu partout : Marseille, Nantes, Strasbourg etc. On met



sur pied des rencontres entre commerçants indépendants et franchisés. On compte sur la franchise pour re-dynamiser certaines agglomérations. La franchise a d'ailleurs un avantage sur les commerces succursalistes pour l'économie locale. Ces derniers exportent leurs profits, alors que les franchisés les investissent ou les dépensent sur place. Bref, la franchise est un vecteur clé de l'économie.

### ***GD : Comment a évolué la franchise ?***

JS : La franchise – et les autres formes d'association – se sont beaucoup professionnalisées. Les franchiseurs étaient souvent jadis (dans les années 70 et 80) des gens qui avaient créé avec succès un commerce ou une petite entreprise sur un créneau plus ou moins original grâce à leurs qualités personnelles, et se lançaient parfois un peu à l'aveuglette en pensant qu'il serait facile de reproduire leur réussite et de gagner beaucoup d'argent. Ceux qui avaient du charisme parvenaient à convaincre un certain nombre de personnes de les suivre, pour le meilleur et pour le pire.

Aujourd'hui, la démarche est beaucoup plus raisonnée, planifiée. Je dirais qu'on est passé du gourou au manager. Cette évolution positive est d'une part le fruit de l'expérience : on a beaucoup plus de recul aujourd'hui, les méthodes de développement des réseaux sont bien rodées.

D'autre part, cette professionnalisation est la conséquence de la mise en place d'une législation contraignant(e ?) : la fameuse loi Doubin. Celle-ci contraint tous les réseaux, quelle que soit leur appellation - franchise, commerce associé, partenariat etc -, à fournir à leurs futurs partenaires un document qui permet vraiment de se faire une idée d'une enseigne, des hommes qui la gèrent et de sa rentabilité. Les franchiseurs sont tenus aujourd'hui à une obligation de résultat, sont ainsi obligés de faire une certaine « publicité » à leurs résultats bons ou mauvais avec le risque sous peine de voir leur image se détériorer très vite, leurs franchisés les quitter et les candidats disparaître.

Enfin, la pression de la justice joue un rôle important, car, d'une façon générale, les juges sont beaucoup plus favorables aux franchisés qu'aux franchiseurs, parfois même au détriment de la solidité des réseaux.

### ***GD : Quels sont les bons et les mauvais secteurs en franchise ?***

JS : Je ne crois pas aux bons et mauvais secteurs, car, même sur des créneaux



qu'on croyait saturés, apparaissent régulièrement de nouveaux concepts qui connaissent le succès. Toutefois, la franchise de service reste encore beaucoup moins développée en France que dans les pays anglo-saxons. De nouveaux créneaux et quelques niches se dessinent, par exemple dans le domaine du coaching et de la formation. Un des intérêts des franchises de services est qu'elles ne demandent que de faibles investissements. Il n'y a parfois ni magasin ni stocks à acheter, ce qui limite considérablement les risques.

Mais on voit aussi apparaître des concepts très originaux sur des marchés où on ne les attendait pas. La Redoute va par exemple franchiser ses magasins de soldes exploités sous l'enseigne Les Aubaines. Sur un créneau complètement différent, un ingénieur agronome vient de lancer une franchise consacrée à la production et la commercialisation d'œufs, sous l'enseigne Notre basse cour. Elle s'adresse davantage à des cadres qui souhaitent se recycler à la campagne qu'à des paysans traditionnels. La franchise est très créative.

***GD : Les profils cadres ont-ils plus de chance d'être courtisés par les réseaux de franchise ?***

JS : Ils sont très recherchés par beaucoup de franchiseurs, en particulier les cadres de la grande distribution qui ont déjà une solide expérience. La différence entre un cadre d'une grande entreprise et un patron de magasin ou de PME, c'est que le premier sait généralement très bien faire un certain nombre de choses précises, alors que le second sait tout faire, mais un peu moins bien. Les franchises de services par exemple exigent une démarche commerciale qui ne correspond pas toujours au profil des cadres « généralistes ».

En revanche, des cadres commerciaux n'ont souvent qu'une vue parcellaire de la vie d'une entreprise. Avant de se lancer en franchise, un cadre doit donc faire un bilan précis de ses compétences, cerner ses points forts et ses points faibles. Il faut avant tout se polariser ces derniers, ne pas hésiter à se remettre en cause et à suivre des stages de terrain pour voir de quoi l'on réellement capable.





()

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](/recherche?terms=franchise) [#samper \(/recherche?terms=samper\)](/recherche?terms=samper)  
[#interview \(/recherche?terms=interview\)](/recherche?terms=interview)

♡ ()    💬 ()

🔗 ()

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



## Recommandations d'article



[\(/article/italie-du-19-  
au-21-octobre-2023-](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-)



[\(/article/la-  
transmission-du-](/article/la-transmission-du-)


06  
avril



[\(/article/30454-  
visites-en-mars-](/article/30454-visites-en-mars-)

28  
mars



le-s  -de-la-  
franchise-renaît-a-  
(membre/JeanSamper)  
milan)

Article

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

... ..



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


2023  
savoir/faire en  
franchise  
business-club)

Article

**La transmission du savoir-faire en franchise**

(/article/la-  
transmission-

5 ♥

1  (/article/la-  
transmission-  
du-savoir-faire-  
en-franchise)

2023  
par Franfranchise expo  
des-franchises)

Document

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

(/article/30454-



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



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

