



(/membre/jeansamper)

# La franchise, c'est quoi ? Guide de la franchise chap 2



Quelques acteurs connus du monde de la franchise

## Définition de la Franchise

La Franchise est un système de commercialisation de produits, de services ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, qui sont le Franchiseur et les Franchisés dans le but de dupliquer un concept ayant prouvé son succès. Le contrat de franchise est nécessairement écrit. La définition de la franchise ne serait pas complète sans celle du franchiseur et du franchisé et de leur relation gagnant-gagnant.

## Définition du Franchiseur

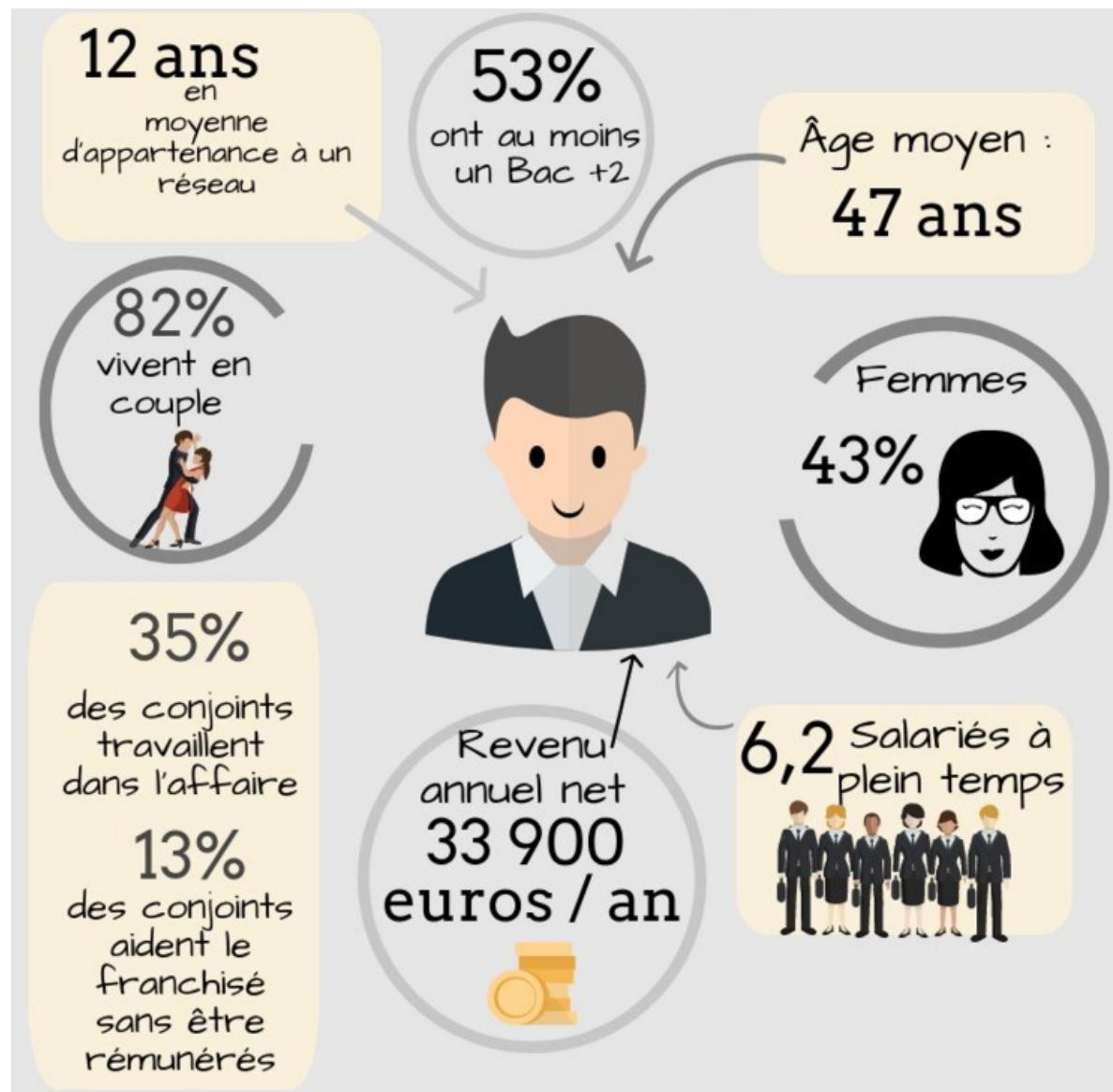
Le Franchiseur accorde à ses Franchisés le droit d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept qu'il a créé, sous condition d'en respecter les normes. Le franchiseur possède un savoir-faire testé et éprouvé qui lui a



permis de réussir sur son marché. Il le met à disposition du franchisé, lui en transmet la partie qui lui est utile par la formation et l'assistance permanente. Son objectif est souvent de développer plus vite son réseau qu'il ne pourrait le faire seul avec ses seuls moyens financiers.

## Définition du Franchisé

Le Franchisé peut, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, utiliser l'enseigne et/ou la marque, le savoir-faire, les méthodes commerciales et techniques, les procédures etc. Il s'engage à respecter le concept, le savoir-faire et les normes dont il a pris soin d'évaluer l'intérêt avant de signer le contrat de franchise. Le Franchisé est un chef d'entreprise indépendant qui veut s'entourer de compétences, reproduire un concept et limiter ses risques.



()

Nous recherchons actuellement qui est l'auteur de cette infographie. Désolé pour l'erreur précédente.



# La Franchise, c'est aussi une stratégie d'entreprise ...

- Par laquelle le franchiseur développe un réseau
- A partir de son expérience, de sa réussite, de son concept et de son savoir-faire
- Accroissant la rentabilisation de ces atouts
- Par un partenariat avec des indépendants, les franchisés
- Qui financent et dirigent leur propre affaire
- Lesquels franchisés peuvent ainsi réitérer une réussite
- Et bénéficier de l'aide du franchiseur pour y parvenir

Cette stratégie d'entreprise nécessite ...

- Un transfert de savoir-faire du franchiseur vers le Franchisé
- Des rôles répartis entre franchisés et franchiseur
- L'efficacité constante du franchiseur dans son assistance au franchisé
- Le respect par le franchisé des normes de sa franchise
- Le respect par tous de la promesse faite au consommateur par l'enseigne
- Une répartition équilibrée des profits
- Un bon équilibre entre indépendance des parties et homogénéité du réseau

## Les avantages et inconvénients de la franchise

La réussite d'une enseigne est un objectif commun de l'ensemble franchiseur-franchisé. Le succès dépend de plusieurs facteurs, il n'est cependant pas garanti et l'échec peut survenir, parfois là où on s'y attend le moins. Dans ce cas, le franchisé devra assumer ses pertes alors que parfois il ne se sent pas l'unique responsable de cet échec. La franchise est un projet qui réduit les risques sans pouvoir les supprimer en totalité. Cette vérité ne doit pas pour autant décourager d'éventuels candidats car les statistiques le prouvent, la franchise marche bien et réduit fortement les risques !

## Les avantages de la franchise

- La franchise offre à l'entrepreneur adhérent des chances supérieures de réussite par rapport aux commerces isolés
- La puissance d'achat du réseau est nettement supérieure à celle d'un isolé ce qui permet de meilleurs prix, marges et conditions.
- La puissance publicitaire est telle que la notoriété est bien plus forte qu'en étant seul
- Le partage des investissements entre
  - o franchiseur : dans les services centraux du réseau au profit de tous les franchisés
  - o et franchisé : dans son commerce, son entreprise



o créent les conditions d'une rentabilité plus rapide, souvent plus forte et plus sûre d'où une plus grande facilité de financement aussi.

- Les expériences, les bonnes pratiques, donc les savoir-faire sont mutualisés dans le réseau au profit de tous les membres.
- La franchise offre des moyens considérables pour un développement plus rapide à l'échelle nationale et internationale.

## Les inconvénients

- La franchise reste après tout un contrat liant deux entités et les engageant à respecter certaines obligations et assumer les inconvénients liés à leur contrat.
- Le franchisé doit respecter les normes mises en place par le franchiseur qui, de son côté se doit de faire évoluer et réussir son concept et mettre tout en œuvre pour assurer la pérennité de son réseau.
- La franchise peut contrarier le désir d'indépendance totale qui anime l'esprit de certains créateurs d'entreprises.
- De son côté le franchiseur doit apprendre un nouveau métier, celui de franchiseur, c'est-à-dire de développeur, de manager d'indépendants et d'assistant de crise entre autres. Il doit avoir les nerfs solides car manager des patrons, ce n'est pas facile.

Jean Samper

Fondateur du Franchise Business Club

Découvrez les autres chapitres dans le [guide de la franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise) (<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>)

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

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

[#devenir franchisé \(/recherche?terms=devenir%20franchis%C3%A9\)](#)

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()





## 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**


...

♡

🗨

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

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

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

♡

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



