



(/p/guide-devenir-franchise)

La franchise : Qu'est ce que c'est



()

Pour l'exemple, photo des franchisés Diagamter

De plus en plus d'entrepreneurs ouvrent leur entreprise en franchise. On constate en revanche que tout le monde ne comprend pas parfaitement ce que recouvre cette façon de penser l'entreprise.

Bien entendu les pros de la franchise, majoritaires parmi nos lecteurs, connaissent ce qui suit mais peuvent parfois avoir besoin d'expliquer ce qu'est la franchise et cet article, fait pour les débutants, va les y aider. Nous l'avons rédigé comme une synthèse du [Guide pour devenir Franchisé](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise) (<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>) que nous publierons en plusieurs fois dans les prochaines semaines.

Synthèse du Guide Devenir Franchisé

Voici donc les bases à connaître quand on se demande si on peut devenir franchiseur ou franchisé.



Quelle est la définition de la « franchise » ?

Il s'agit d'un système d'entreprise basé sur la collaboration entre deux partenaires:

- Le premier, le franchiseur, a fondé et dirige un réseau basé sur un concept qui a prouvé son efficacité. Afin d'ouvrir des « unités dupliquées » de son activité pour se développer plus rapidement et mieux faire fructifier ses investissements, il fait appel à des partenaires que l'on appelle franchisés.
- Ces derniers vont alors créer et posséder une affaire et en être pleinement propriétaire et responsable en utilisant une enseigne et un concept qui demeurent propriété du franchiseur. Dans ce contexte, difficile parfois de maîtriser les limites de chaque partie tant les sorts sont imbriqués.

Quels sont les devoirs et obligations du franchiseur ?

Propriétaire du concept et de l'enseigne, le franchiseur est un entrepreneur qui a **élaboré** un concept et construit une marque, quel que soit le domaine, culinaire, habillement, société de services ou autre. Il a **développé** une offre commerciale, une stratégie de vente, des process, des outils de marketing, un modèle d'exploitation, un savoir-faire, un savoir-former, une assistance et a déjà prouvé les capacités de son offre sur le marché. Son enseigne est reconnaissable par son logo, sa représentation visuelle, son offre et sa relation-client quelle que soit la ville ou le pays où elle est implantée de telle façon que le client potentiel sache ce qu'il va y trouver et soit séduit.

Le franchiseur est propriétaire exclusif du concept dont chaque élément tels que la devanture de la boutique, l'ambiance du magasin, ou encore le merchandising ou la communication a été étudié par ses soins. Le franchiseur doit **transmettre** à son partenaire, le franchisé, tous les outils, process et ficelles pour réitérer sa réussite et l'aider à bien faire.

Pour élaborer cette recette du succès, **le franchiseur a probablement dû en passer par des tests plus ou moins fructueux**. Il en a gardé le meilleur, afin que son concept soit le plus performant et duplicable. C'est le résultat de cette riche expérience qui sera transmis au franchisé. Un savoir faire se mesure aussi à sa rentabilité. En quelque sorte, le franchiseur a assuré un travail en amont que le franchisé n'aura plus besoin de faire pour assurer sa réussite professionnelle. Il lui restera alors la responsabilité de faire fructifier ces acquis.

Mais que gagne le franchiseur à se faire copier ? Tout d'abord il va se développer plus vite avec moins de besoin en financement puisque les franchisés investissent eux-même dans chaque unité franchisée. Chaque franchisé paiera un droit d'entrée et des redevances. Le volume des achats



permettra de mieux acheter et moins cher. Les services centraux, informatique, marketing, achat, etc... seront amortis sur un volume plus grand. La notoriété sera plus rapide à développer, etc...

Quels sont les devoirs et obligations du franchisé ?

Le franchisé est le propriétaire de l'une des unités sous enseigne du franchiseur. Il ne pourra pas en changer le concept pour garantir l'efficacité et l'unité du réseau, donc l'attraction auprès du client et le succès des autres franchisés. Il devra soumettre toute nouvelle idée au franchiseur sachant que les bons franchiseurs sont avides de remontées du terrain et savent en tenir compte.

Son affaire fera partie d'un ensemble reconnaissable à son identité commerciale performante et uniforme. Ce système permettra au franchisé de se lancer dans une activité enrichissante tout en jouissant d'une renommée déjà acquise par l'enseigne mais amenée à se développer encore avec la croissance du réseau.

Il bénéficiera en outre, de tous les conseils professionnels et du savoir faire d'un franchiseur expérimenté. Pour le franchisé, c'est une aubaine pour apprendre plus vite et se placer plus rapidement sur le chemin de la réussite. C'est aussi pour cette raison qu'il devra suivre les formations proposées par le franchiseur.

Le franchisé est pleinement patron et propriétaire de son affaire. **Il est pleinement chef d'entreprise**. C'est lui qui a choisi son franchiseur avec ses avantages et ses contraintes. C'est lui qui sera responsable de sa rentabilité, et c'est justement pour l'accroître qu'il utilise le savoir-faire de son franchiseur. Il investit son argent et emprunte à ses risques. Il gère son personnel etc;...

La collaboration

Bien sûr, pour mener à bien une telle collaboration, il est important de fixer au préalable un ensemble de règles de conduite. Mais comment sont rédigées ces règles ? Le franchiseur met au point un manuel opératoire, un livre des normes, un programme de formation, des process d'assistance, etc.... souvent regroupés sous le nom de « la bible de la franchise ».

Bien entendu, le contrat de franchise signé préalablement est essentiel car il va fixer les règles de la collaboration. On ne doit le signer que quand on l'a bien compris et pour donner à chacun le temps de réfléchir avant de signer un document d'information précontractuel doit être remis au minimum 20 jours avant la signature et/ou le paiement d'une somme, fut-elle de réservation.



La rédaction du Franchise Business Club vous recommande la lecture du [Guide de la Franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article) (<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article>)



FRANCHISE
BUSINESS CLUB

()

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

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

[#définition de la franchise \(/recherche?terms=d%C3%A9finition%20de%20la%20franchise\)](#)

[#devenir franchiseur \(/recherche?terms=devenir%20franchiseur\)](#)

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

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

2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

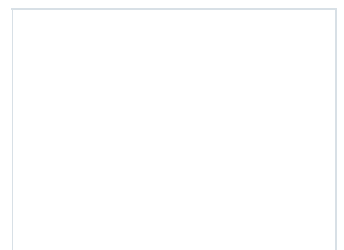
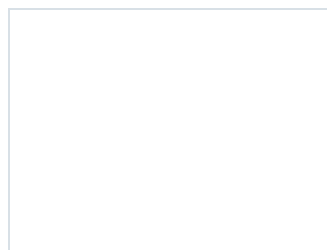
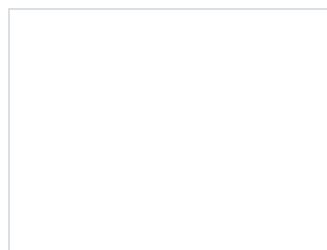
[Connexion \(\)](#)




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-](#)

5 

[1 !\[\]\(74d4806277d7e73349d8e8c0897931e9_img.jpg\) \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

 (/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-](#)



[. !\[\]\(47734e4656765d20df4fdbd5b7aff048_img.jpg\) \(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)

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

Article

[Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9](#)

[\(/article/commen](#)



[. !\[\]\(e50091943b385fe16d3277389202856f_img.jpg\) \(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)

