



(/membre/jeansamper)

# Le Franchisé. Guide de la Franchise chap 7



()

Olivier Brémard est franchisé de La mie Caline, un réseau qui tient la route

Être franchisé offre des avantages certains mais crée également des contraintes. Quels sont donc les devoirs du franchisé envers son franchiseur et quelles sont ses tâches et responsabilités pour assurer sa propre réussite ? **Le franchisé est avant tout un entrepreneur indépendant et que les contraintes qu'il accepte consciemment sont les contreparties nécessaires aux avantages qu'il retire de la franchise.**

Les futurs franchisés ne prennent pas toujours assez de temps pour lire les contrats, comprendre les raisons des contraintes et donc pour les accepter. Ils pensent qu'on s'arrangera plus tard mais le franchisé A veut sans doute



autre chose que le franchisé B d'où un risque de perte d'homogénéité du réseau et donc de force d'attraction et de fidélisation de la clientèle. Donc **en franchise on doit réfléchir plus avant de donner son accord car on ne peut pas tout renégocier tout le temps.**

## **Devenir franchisé : Avantages, inconvénients et obligations**

La décision de faire partie d'un réseau de franchise plutôt que de se lancer seul doit venir après mûre réflexion et la conclusion que le réseau de franchise visé a des avantages indéniables. En tant que franchisé, il faut bien connaître ses obligations et prendre conscience des contraintes.

### **Avantages**

Le franchisé bénéficie d'une **enseigne à forte notoriété** (ou qui a le potentiel d'acquérir une forte notoriété dans le cas d'une jeune enseigne), de la puissance d'achat et de communication d'un réseau ce qui lui donne un réel avantage concurrentiel.

Il reçoit **les outils, le savoir-faire et l'assistance** pour un démarrage plus sécurisé et une montée en puissance plus rapide ce qui explique en grande partie le meilleur taux de succès à court, moyen et long terme d'un adhérent d'un réseau de franchise. La **maîtrise professionnelle supérieure** qu'il acquière grâce au transfert de savoir-faire et à l'assistance permanente n'est pas étrangère à ce succès et à cette sécurité même si, en bon entrepreneur indépendant il sera toujours le principal responsable de son succès.

**Le franchisé est propriétaire de son entreprise et autonome sans devoir subir la solitude du chef d'entreprise** « en solo ». Il peut logiquement espérer une meilleure rentabilité des capitaux investis et s'il a bien choisi son franchiseur il bénéficiera aussi d'un concept en évolution permanente pour garantir l'adaptation au marché, la réaction concurrentielle et donc la pérennité des entreprises franchisées.

### **Inconvénients et/ou contraintes**

Il est vrai que **l'investissement est parfois plus important** pour un franchisé car le franchiseur tient à ce que les emplacements soient très bons pour le métier visé, que le local soit bien aménagé, etc... autant de facteurs de réussite, certes mais qui peuvent coûter un peu plus.



**Le franchisé doit suivre les règles édictées par son franchiseur** car elles permettent au concept de bien fonctionner et vendre. Ces règles sont importantes car suivies par tout le réseau pour que le client s'y retrouve. Cette contrainte qui est surtout un avantage explique pourquoi le futur franchisé doit soigneusement étudier le concept et le contrat avant de signer.

Cela étant dit le bon franchiseur n'est pas un dictateur, il prend soin de solliciter les observations, les demandes et les idées des franchisés pour prendre les meilleures décisions et les rendre plus facilement acceptables et applicables.

La formule de la franchise peut entraver le désir d'indépendance totale qui anime l'esprit de certains entrepreneurs qui sont davantage faits pour agir seul que dans un réseau. La franchise, c'est bien mais ce n'est pas adapté à tout le monde.

Bien entendu **le franchisé rétribue le franchiseur** en contrepartie des services rendus (droit d'entrée, royalties...) **Il s'approvisionne auprès de son franchiseur ou de fournisseurs référencés.**

Il faut qu'il **participe aux formations** organisées pour lui apprendre le métier et les évolutions.

Les autres franchisés du réseau sont parfois des freins à l'évolution où à la qualité, d'où l'importance de franchiseurs très sélectifs au recrutement et d'une procédure de recrutement soignant tout particulièrement l'information donnée au futur franchisé pour qu'il prenne sa décision en pleine connaissance de cause.

## **Le rôle du franchisé**

Le franchisé doit en principe, **rechercher et négocier l'emplacement** de son point de vente mais reconnaissons que c'est souvent **avec l'aide du franchiseur** surtout lorsque la tâche est complexe et les locaux rares et chers. (Meilleures rues du centre, centres commerciaux et grands locaux de périphérie)

Bien entendu, en entrepreneur indépendant il constitue sa société et se charge des démarches administratives avec ou sans l'aide de son expert-comptable et de son juriste.



Il va gérer son affaire, la financer, prendre les décisions, recruter, former et manager son personnel. C'est un patron à part entière.

Mais le franchisé n'a plus besoin de prendre en charge ce que le franchiseur fait pour lui, par exemple :

- Marketing, communication
- Achats, style, collection, logistique
- Structures de formation et contenus
- Mise au point du savoir-faire et expérimentation
- etc. selon les cas

Jean Samper

Fondateur du Franchise Business Club

Découvrez les autres chapitres dans le groupe [Guide de la franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article) (<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article>)

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

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

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

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

♡ (.)    🗨 (.)

🔗 (.)

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)


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)

Article

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

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

5 ♥

[1 0 \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

06  
avril  
2023

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

Document

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

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



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

28  
mars  
2023



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

