



# Les Bénéfices économiques de la franchise en Tunisie et ailleurs en Afrique.



()

La Franchise est bénéfique pour l'économie tunisienne comme pour les autres économie africaines

Voici le résumé par l'UTICA (organisme patronal tunisien) de l'intervention de **Jean Samper** fondateur d'**AC Franchise** (revenu depuis à Plus que Pro) et du **Franchise Business Club**, à la conférence sur les bénéfices économiques de la franchise pour la Tunisie et les défis à relever.



# Nous republions cet article de l'Utica car son contenu est valable pour tous les pays africains

Cette importante conférence suivie par plus de 120 personnes était organisée par la CCI de Tunis et le CLDP (Commercial Law Development program dépendant du ministère du commerce USA) à l'hôtel Africa de Tunis le 17/9/14.

La participation fut importante avec le ministère du commerce Tunisien, les services commerciaux de l'ambassade des USA, les banques tunisiennes, le conseil de la concurrence tunisien, la fédération française de la franchise, l'association tunisienne de la franchise et de [Jean Samper](https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper>) intervenant en tant qu'expert de la franchise en France et au Maghreb.

Cette conférence a aussi servi de cadre à plusieurs annonces :

- le cinquième salon de la franchise aura lieu les 4 et 5 mars 2015 à l'Utica,
- l'association tunisienne de la franchise devrait adopter prochainement un code de déontologie.

**IMPORTANT** : Cette conférence aura donc des suites constructives. De son côté, le Franchise Business Club prépare :

- des formations pour aider les franchisés à choisir un bon réseau
- et des formations pour aider les franchiseurs et masters franchisés à créer et développer de bons réseaux.

## Résumé de l'exposé de Jean Samper

- Nous rappelons d'abord les bases de la franchise.
- Puis nous détaillons les avantages pour chaque catégorie concernée par la Franchise : les franchiseurs, les franchisés, les banques et les clients.
- Puis nous en déduisons les avantages pour l'économie tunisienne. -
- Enfin, nous identifions les obstacles et le plan d'action à mettre en œuvre pour arriver au meilleur résultat pour l'économie tunisienne.

## Préambule : Qu'est-ce que la franchise et pourquoi se développe-t-elle dans le monde ?

La franchise est une méthode de collaboration et de partage entre :

- le **franchiseur** qui a mis au point un modèle économique efficace et les moyens de le dupliquer avec succès
- et les **franchisés** qui investissent leurs capitaux, leur énergie et leurs talents pour reproduire ce modèle avec succès.



La franchise se développe parce que chacun y trouve son intérêt individuel à l'intérieur d'un dessein collectif. Le franchisé peut copier un succès et limiter ses risques. Le franchiseur peut se développer plus vite et mieux par un important effet de levier financier et structurel. Le client trouve des fournisseurs qui font des promesses claires et respectées. Le pays gagne plus d'emplois, plus de ressources fiscales et sociales et plus de compétitivité internationale.

## Les 4+1 fondamentaux de la franchise

Les fondamentaux de la franchise sont :

- 1) Les **signes de ralliement de la clientèle** (la marque, la façon de communiquer, les codes couleurs, etc...)
- 2) La **collection de produits et de services vendus** partout dans le réseau.
- 3) Le **savoir-faire que le franchiseur** utilise pour tout son réseau et dont il transmet au franchisé la partie qui lui est utile.
- 4) L'**assistance initiale** et continue du franchiseur à ses franchisés, pour une bonne application du savoir-faire et l'optimisation des résultats des franchisés.
- 5) Nous ajoutons ce 5ème fondement : **Le respect de « l'autre »** sans lequel, la collaboration est déséquilibrée et parfois malsaine : le respect de la promesse faite par la marque au client et la volonté de faire réussir le franchisé.

## Les avantages pour le franchiseur

Les avantages pour le franchiseur sont importants. Son expansion est plus rapide car la franchise est un puissant levier financier puisque c'est le capital des franchisés qui finance leurs ouvertures. Le franchiseur gagne donc en puissance d'achat et en impact publicitaire du réseau. Le rendement des capitaux qu'il a investi est supérieur.

Le franchisé est un entrepreneur motivé qui apporte aussi des idées et des compétences, les contraintes de contrôle d'employés sont plus faibles.

L'internationalisation en devient plus facile.



## Les avantages pour le franchisé

Le taux de réussite des entrepreneurs en franchise est supérieur à celui des entrepreneurs isolés grâce au savoir-faire transmis par le franchiseur, à la formation et à l'assistance permanente au service d'un concept testé et présentant moins de failles.

Le franchisé bénéficie de plus de notoriété et d'une image de marque plus forte démultipliée par un budget publicité bien plus fort. Le franchiseur apporte de nombreux services déterminants, une expertise pour choix du site et la négociation du bail, un financement plus facile car les banques apprécient la sécurité de la franchise, une puissance d'achat, une réduction des coûts, un budget recherche et développement centralisé, etc..

Enfin, la revente de son entreprise est plus facile grâce à la marque et à l'assistance du franchiseur.

## Les avantages pour les banques

Les Établissements financiers apprécient les PME orientées vers la création de richesses mais ils n'aiment pas le risque. Certes, ce n'est pas une assurance tout risque mais la franchise diminue considérablement le % d'échecs en proposant de dupliquer un modèle réussi et en apportant un savoir-faire et un savoir-dupliquer. Les établissements financiers apprécient la rigueur de gestion dans la franchise et la transparence des chiffres

## Les avantages pour le client, entreprise ou consommateur

Finalement le client est le vrai patron. Avec la franchise, la clarté de son offre et la puissance de sa communication, il reçoit une promesse claire et performante :

- Claire par la marque, sa communication et son offre produits/services,
- Puissante par la taille du réseau et sa communication locale, nationale, voire internationale

Et surtout la promesse faite au client et tenue par les franchisés grâce au respect des règles au sein du réseau si ce dernier est assez discipliné et soucieux de bien faire.



## **Les avantages pour l'économie du pays : Création de richesse et transferts de savoir-faire**

Grâce aux mécanismes décrits dans les paragraphes précédents, les petites entreprises en franchise sont plus performantes et plus durables. Il y a création d'emplois, augmentation des ressources fiscales et sociales et diminution de l'économie informelle. Dans le même mouvement, la sécurité du consommateur est renforcée.

Par ailleurs, les franchiseurs effectuent un important transfert de savoir-faire au profit des entreprises tunisiennes grâce à leur formations et au soutien continu qu'ils apportent dans de nombreux domaines, la gestion, les achats, le management, le marketing, la vente, la publicité, etc...

Involontairement, ces franchiseurs, étrangers au début apportent un savoir faire en création et développement d'un système de franchise qui permet la Tunisie de créer dans un second temps des entreprises exportatrices.

## **Les avantages pour l'économie du pays : Création de franchiseurs tunisiens**

Les **bons franchiseurs étrangers** sont bien placés pour apporter à la Tunisie le savoir-faire-en-franchise et des concepts internationaux.

Les entrepreneurs tunisiens sont très bien placés pour créer des réseaux de grande taille au niveau national car adaptés au niveau de vie du pays et aux particularités du pays.

## **Comment accélérer la création de concepts exportables ?**

La **concurrence génère les idées** et créations de nouveaux concepts ou les améliorations d'existants. Il faut faire une étude pour identifier des secteurs où la Tunisie peut créer des concepts exportables (restauration, textile....) et chercher les idées de franchises renforçant l'attrait touristique (Ex : franchiser les activités touristiques dans le désert, créer un réseau de Tunisian wedding planners en Europe....) puis aider ces concepts par la formation et subventionner l'accès au conseil comme les marocains l'ont fait avec le plan Rawaj.



# Les avantages pour l'économie du pays : Comment transférer plus vite le savoir-faire vers la Tunisie

Les franchiseurs étrangers vont former les franchisés et master-franchisés tunisiens, les salariés de ces franchisés et master franchisés et indirectement leurs futurs concurrents !!!

Les franchisés formés vont élever le niveau de performance du commerce et de satisfaction client. Le commerce existant sera incité à s'améliorer. Certains franchisés deviendront franchiseurs, des entrepreneurs tunisiens aussi créeront des franchises. Ces nouveaux franchiseurs tunisiens trouveront du personnel compétent chez les franchises existantes.

## Mais il y a des obstacles au développement de la franchise (pas seulement en Tunisie)

Les obstacles les plus fréquents, dont plusieurs existent en Tunisie sont :

- la propriété intellectuelle mal protégée
- les freins à exportation des redevances
- la réglementation ou les pratiques douanières freinant les importations de manière cachée
- parfois des tribunaux mal informés => équité difficile
- souvent des banques frileuses car peu informées
- des lois et règlements limitant la libre-franchise
- le développement d'une franchise sauvage (non-respect du partenaire)
- l'illusion de l'Eldorado et de l'argent facile
- une culture orale, la non lecture du contrat qu'on signe et l'habitude de penser qu'« on s'arrangera bien plus tard »

A lire aussi cet article sur quelques [avantages et inconvénients de la franchise en Tunisie](https://ac-franchise.com/article/quelques-avantages-et-inconvenients-de-la-franchise-en-tunisie) (<https://ac-franchise.com/article/quelques-avantages-et-inconvenients-de-la-franchise-en-tunisie>).

## Comment maximiser l'impact de la franchise sur l'économie tunisienne

Voici une méthode pour que la Tunisie profite au maximum de la franchise :

1) **Identifier et lever les freins à la coopération internationale** (secteurs ouverts, exportation des redevances, Douane.....) car la franchise internationale est à la fois concurrente, coopérante et formatrice

2) **Veiller à une bonne information des franchisés**



- Les franchiseurs et la presse ne doivent pas vendre la franchise comme le miracle de l'argent facile
- Le rôle des CCI, du salon et ac-franchise.com est important

### 3) Information précontractuelle

Bien informer les parties avant de signer un contrat

### 4) Veiller au respect du partenaire et aux conditions de succès de la franchise

- Le rôle des CCI et du ministère du commerce est important
- Une association ou fédération de la franchise doit être opérationnelle
- Mieux vaut une auto-régulation professionnelle grâce à un code de déontologie plutôt que d'obliger l'état à légiférer du fait de pratiques douteuses.

5) Informer les agents économiques et les corps d'état concernés pour une bonne compréhension de la franchise: banques, expert-comptable, tribunaux et même journalistes....

### 6) Former une élite tunisienne de la franchise

- Les franchiseurs étrangers forment leurs masters, leurs franchisés et leurs salariés
- Rapidement : Organiser une formation à la franchise des consultants, avocats, cadres et futurs franchiseurs pour accélérer la création de franchises tunisiennes
- Créer, encourager, accompagner à l'export des champions nationaux de la franchise en leur donnant accès aux experts (ex : plan Rawaj Maroc)

## Conclusion

La franchise a fait ses preuves dans le monde sauf si on la vend comme l'Eldorado ou un miracle d'où la nécessité d'une information pré contractuelle rigoureuse et d'un code de déontologie.

**La franchise développe l'économie, l'emploi, l'entreprise, l'exportation** car elle apporte du savoir-faire et des outils.

L'apprentissage de la franchise se fait par une libre concurrence, l'information et la formation.



Une association de la franchise et une structure de formation bon marché accélèrent le transfert de savoir-faire vers les entrepreneurs tunisiens => création plus rapide de champions tunisiens capables d'exporter

## A propos de l'expert ayant fait cette intervention

Jean Samper débuta dans le monde de la franchise et des réseaux commerciaux en 1975 chez Pingouin qui fut le premier franchiseur en France et en Europe vers 1930. DG d'une filiale d'Europe du Nord, il quitta le groupe et créa le cabinet conseil AC Franchise en 1989

En 2002, il lança ac-franchise.com pour favoriser l'information et la prise de contact entre franchiseurs et franchisés. Il est intervenu pour des missions de conseil et des conférences en France, Inde, Russie, Maroc, Algérie, Tunisie, Roumanie, Hongrie, Italie, Espagne, Grande Bretagne, Suisse, Belgique.

Il créa le Franchise Business Club en 2011-2013.

Cet article qui a été publié par l'**UTICA** (<http://www.utica.org.tn/Fr/>), Union Tunisienne de l'Industrie du Commerce et de l'Artisanat, l'organisation patronale en Tunisie.

(<https://franchisebusinessclub.com/article/tunisie-les-franchises-d-habillement-contribuent-fortement-au-budget-de-l-etat>)

**LES FRANCHISES D'HABILLEMENT CONTRIBUENT au budget de l'état**  
(<https://franchisebusinessclub.com/article/tunisie-les-franchises-d-habillement-contribuent-fortement-au-budget-de-l-etat>)

Avec quarante groupes et entreprises représentant une ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

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

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

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

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

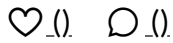




[#afrique franchise \(/recherche?terms=afrique%20%20franchise\)](#)

[#afrique francophone \(/recherche?terms=afrique%20francophone\)](#)

[#afrique sub-saharienne \(/recherche?terms=afrique%20sub-saharienne\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



## Recommandations d'article


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

06  
avril  
2023

Article

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


(/article/la-transmission-

 (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (membre/jeansamper)

Article

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

(/article/commen

 (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (membre/jeansamper)

24  
mai  
2023

Article

**Les bases de la franchise en 9 questions**

(/article/les-bases-de-la-



5 ♥

[1](#) [D](#) (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise).

♥

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

♥

[1](#) [D](#) (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions).



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

