



(/membre/jeansamper)

Quelques manières (assez) sûres d'échouer à l'international!



()

Non, le développement international n'est pas une chose facile et même ouvrir une nouvelle unité à Bruxelles par exemple (on y parle français et c'est à côté, hein!), ce n'est pas comme ouvrir à Dieppe à Dijon ou à Dunkerque!

C'est très étonnant car si vous tapez "international développement franchise échec" sur Google, vous trouverez, rien qu'en français plus de 400.000 textes, analyses, conseils et études sur ce qu'il faut faire et ne pas faire; et malgré cela, **les erreurs les plus communes se répètent avec une régularité d'horloge !** En voici quelques unes :

1) Considérer que n'importe quel concept peut se développer à l'international ! Il y aurait beaucoup à dire sur le sujet car cette erreur a parfois même lieu dès le départ... sur le plan national. Dans tous les cas, le succès dans le pays d'origine n'est pas une garantie de réussite de l'autre côté des frontières.

2) Aller à l'international sans bien savoir pourquoi ! Il faut définir une stratégie qui répondra à cette question. Et si vous peinez à y répondre, le moment n'est peut être tout simplement pas encore venu de sauter le pas !



3) Nommer responsable de l'international celui qui dans l'organisation parle le mieux anglais !

- Dites moi mon petit Jean, vous parlez anglais, n'est ce pas?
- Euh oui patron, enfin, j'ai passé 15 jours en Angleterre quand j'avais 14 ans.
- C'est parfait, donc vous vous occuperez de l'international!
- Mais c'est à dire que . . . j'ai peur en avion!
- Ce n'est pas un problème, vous verrez avec le temps on y prend goût!

4) Sous estimer ou ne pas prendre en compte les différences dans les lois et réglementations applicables dans le domaine de la franchise en particulier ou simplement du commerce en général. Quelques exemple :

- En Turquie les loyers se payent en devises (attention aux dévaluations qui peuvent ruiner votre Master!)
- En Arabie Saoudite les restaurants ont 2 entrées, l'une pour les hommes, l'autre pour les familles.
- En Algérie, le contrôle des changes en vigueur ne permet pas d'exporter les royalties. (ndlr : pas facilement en tout cas même s'il y a des moyens)

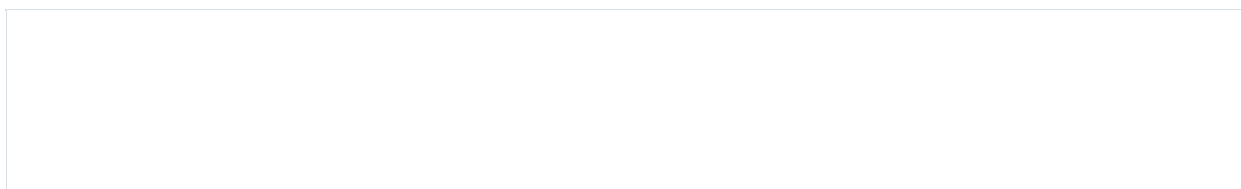
5) Sous estimer la complexité de la chaîne d'approvisionnement et construire un modèle économique reposant presque en totalité sur l'importation. Si le choix de tout importer pour "la première commande" peut être le bon, il faut dès le départ prévoir le développement de fournisseurs locaux à plus ou moins brève échéance. C'est parfois extrêmement complexe ou simplement impossible, si le savoir faire industriel n'existe pas dans le pays, mais, à titre d'exemple, McDonald's a abandonné le marché islandais pour des problèmes de Supply Chain et de même pour Quick en Algérie (entre autres raisons).

6) Sous estimer les coûts liés au développement international. Le Cap, Bangkok ou Santiago du Chili peuvent sembler des destinations attractives pour votre concept mais un simple aller retour risque de vous coûter les royalties d'une unité pendant un an ! Et je ne vous recommanderai sûrement pas, si vous y ouvrez quand même, de réduire la fréquence de vos visites pour tenter de minimiser les coûts ! J'ai connu un master franchisé qui n'avait pas visité pendant presque 10 ans l'une de ses unités en propres qui se trouvait aux Açores . . . Miraculeusement le concept n'avait que très peu dévié !

7) Forcer le développement au détriment de la rentabilité des unités. Si le Master Franchisé ne pourra pas couvrir ses coûts de structure avant d'avoir atteint un certain nombre d'unités (vous devez le lui dire et il doit l'accepter), chacun des points de vente doit être rentable ou au moins couvrir ses coûts très rapidement (cash break even) sinon, c'est la catastrophe assurée à moyen terme; et probablement un conflit avec votre Master.

T. Rousset

Conseils inspirés de



(https://www.global-franchise.com/insight/12-ways-to-fail-at-international-franchising?utm_source=gfnewsletter&utm_medium=20180709&utm_campaign=briefing)

12 WAYS TO FAIL AT INTERNATIONAL FRANCHISING | Global
(https://www.global-franchise.com/insight/12-ways-to-fail-at-international-franchising?utm_source=gfnewsletter&utm_medium=20180709&utm_campaign=briefing)

No-one plans to fail, but when it comes to expanding ...

<https://www.global-franchise.com> (<https://www.global-franchise.com>)

[#export](/recherche?terms=export) (</recherche?terms=export>) [#international](/recherche?terms=international) (</recherche?terms=international>)

[#franchise](/recherche?terms=franchise) (</recherche?terms=franchise>) [#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (</recherche?terms=franchiseur>)

[#strategie export](/recherche?terms=strategie%20export) (</recherche?terms=strategie%20export>)

[#congresfrancobelge](/recherche?terms=congresfrancobelge) (</recherche?terms=congresfrancobelge>)

1 2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



(</membre/jeansamper>)

[JeanSamper \(/membre/jeansamper\)](/membre/jeansamper) Consultant Expert en Franchise

Merci Thierry pour cet article et je sais que tu aurais encore beaucoup de choses à dire sur ce sujet vu ton expérience. N'hésite pas. Les pros des réseaux sont les bienvenus pour le partage d'expérience. Je profite de l'occasion pour inviter les franchiseurs comme les experts à participer au 3ème congrès de la franchise l... [Voir plus \(\)](#)

Répondre • 14/08/2018



(</membre/thierryrusset>)

[ThierryRusset \(/membre/thierryrusset\)](/membre/thierryrusset) Consultant Spécialis...

C'est par contre souvent plus simple lorsqu'il s'agit de prestation de services puisqu'au moins, en règle générale, il n'y a pas de problématique liée à la partie Supply Chain.

Répondre • 29/04/2019

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)
(/membres/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/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)
(/membres/jeansamper)

Article


La transmission du savoir-faire en franchise

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

5 ♥

[1_0 \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

06
avril
2023


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

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

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

♥

[_0 \(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)

28
mars
2023



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](#)

