

COMMERCE EN FRANCHISE - *MODE D'EMPLOI !*

Par Fabien Dousse , passionné par la franchise
depuis plus de 20 ans !

COMMERCE EN FRANCHISE - *MODE D'EMPLOI !*

- Qu'est-ce que la franchise ?
- Dans quelles activités retrouve-t-on la franchise ?
- Quelles sont les caractéristiques financières de la franchise ?
- Quels sont les avantages et les exigences de la franchise
- Questions/Réponses

QU'EST-CE QUE LA FRANCHISE ?

DEFINITION !

C'est un partenariat entre :

un ***franchiseur** qui a développé un "savoir faire" qu'il a su réitérer, des méthodes, des techniques, une "image de marque" et qui assure un support avant et après ouverture du commerce. ***Franchiseur = Tête de réseau**

Et un "**chef d'entreprise**" qui va apporter son expérience professionnelle, son énergie, son ambition et ses fonds propres pour créer son entreprise en respectant le concept du réseau.

IL EXISTE D'AUTRES FORMES DE **PARTENARIAT**, DE **COMMERCE ASSOCIE**, COUSINS DE LA FRANCHISE...

- **Licence de marque** : *location d'une marque, engagement pour l'appro.*
- **Concession**
(secteur automobile) : *exclusivité territoriale.*
- **Commission-affiliation** : *pas de stock à financer pour l'affilié (commissionnement).*
- **Chaîne volontaire** : *se grouper pour des achats et de la publicité en commun.*
- **Location gérance** : *Mise à disposition de l'emplacement (local) et du fond de commerce.*



LA FRANCHISE :

transmission d'un **savoir-faire**
(exclusivité territoriale + animation)

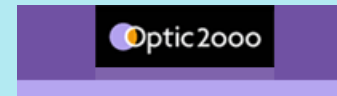
QU'EST-CE QUE LE SAVOIR-FAIRE ?

DEFINITION !

- Le **savoir-faire** est défini comme un ensemble d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci, ensemble qui est secret, substantiel et identifié, conférant à celui qui les maîtrise un avantage concurrentiel.

LES TYPES DE FRANCHISES

- Franchises de distribution



- Franchises de services :



- Franchises industrielles :



LA FRANCHISE - QUELS DOMAINES D'ACTIVITES ?

PRATIQUEMENT TOUS !!!

- Equip. De la maison
- Equip. De la personne
- Alimentaire
- Services automobile
- Bâtiment
- Nettoyage
- Coiffure, esthétique
- Wellness



LA FRANCHISE - QUELS DOMAINES D'ACTIVITES ? – La suite...

- Services aux entreprises
- Services à la personne
- Formation
- Hôtels
- Restauration
- Immobilier
- Voyages
- Commerces divers



ETAT DES LIEUX DE LA FRANCHISE EN SUISSE

Il n'y a aucune statistique officielle sur la franchise en Suisse.

Plus de **100 RESEAUX** présents actuellement.

Chiffres d'affaires cumulés dépassant 6 milliards Fr./an, dont :

-  ~ 900 MFr./an
-  ~ 650 MFr./an
-  ~ 350 MFr./an
-  ~ 730 MFr./an
-  ~ 390 Mfr./an

Migros, Coop franchisés de:



QUELLES SONT LES CARACTERISTIQUES FINANCIERES DE LA FRANCHISE ?

- 1) **Signature d'un contrat de franchise** régissant les devoirs et obligations des deux parties. Tels que :
 - Transmission et respect du SAVOIR-FAIRE.
 - Support et formation à destination du franchisé.
 - Durée et renouvellement du contrat.
 - Aspects financiers
- 2) **Droit d'entrée** : Paiement par le franchisé de la **RFI**, qui lui donne accès au SAVOIR-FAIRE, ainsi qu'au support et à la formation du franchiseur.

QUELLES SONT LES CARACTERISTIQUES FINANCIERES DE LA FRANCHISE ? - suite

- 3) **Royalties** : Règlement par le franchisé d'une **redevance mensuelle** sur le CA, pendant toute la durée du contrat de franchise et en échange de laquelle, il recevra un support après ouverture, sous forme d'animation de réseau. (1 à 15 % du CA).
- 4) **Cotisation à la publicité nationale** : Les franchisés **cotisent** mensuellement **1 à 3 %** du CA dans un "pot commun" qui permettra à l'enseigne de réaliser des campagnes publicitaires à envergure nationale.

QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA FRANCHISE ?

Pour le franchiseur

- Formidable effet de levier pour assurer le développement d'une enseigne sans mobiliser trop de capitaux et en répartissant le risque avec des partenaires.
- La conquête rapide d'un marché.
- Promouvoir l'enseigne et valoriser la marque
- Fidélisation de la clientèle

Pour le franchisé

- Bénéficier de la réputation de l'enseigne, de sa marque.
- Acheter un "savoir faire" qui a fait ses preuves et une assistance continue (avant/après ouverture), afin de gagner du temps dans l'apprentissage du métier et garantir la pérennité de son entreprise.
- Bénéficier d'une économie d'échelle.

QUELLES SONT LES EXIGENCES DE LA FRANCHISE ?

Pour le franchiseur

- Mettre à jour régulièrement son savoir-faire.
- Protéger sa marque.
- Entretenir et développer son réseau en partenariat avec ses franchisés.
- Faire participer les franchisés dans les décisions stratégiques de l'enseigne (les commissions).

Pour le franchisé

- Appliquer la stratégie commerciale du franchiseur.
- Respecter les normes du concept.
- Suivre les évolutions du savoir-faire.
- S'approvisionner auprès du franchiseur ou des fournisseurs référencés par ce dernier.
- Assumer ses responsabilités financières.
- S'impliquer dans la vie du réseau.

La franchise en toute clarté !

- Un franchisé n'est pas un salarié, c'est un authentique chef d'entreprise, avec tout ce que cela implique.
- Lorsque l'on achète un concept de franchise, c'est comme lorsque vous souscrivez à un abonnement de Fitness Club... C'est pas parce que vous avez signé que vous venez de gagner 30 cm. De triceps !? **IL Y A UN VRAI TRAVAIL A FOURNIR...**