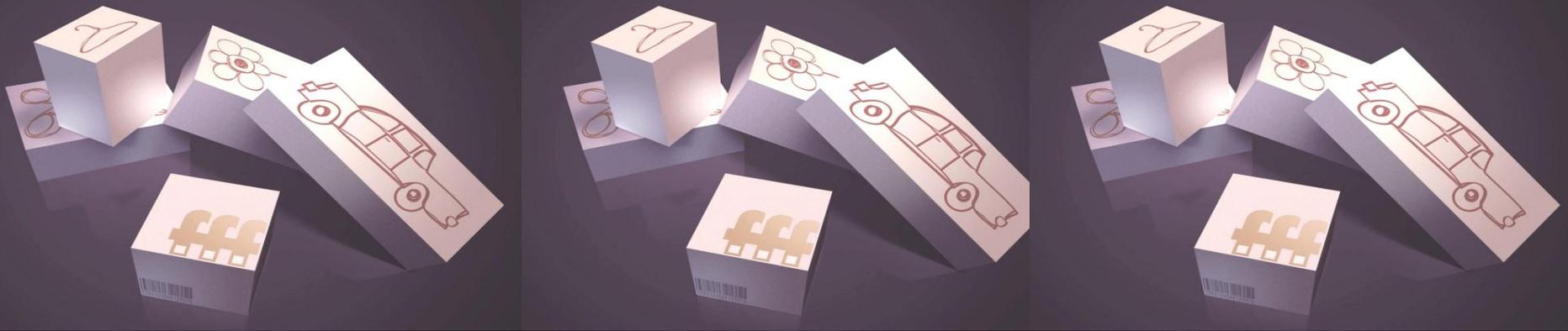


LA FRANCHISE

Rose-Marie MOINS - FFF - 2009



ZOOM SUR LE COMMERCE

- **Le client/consommateur est avisé, exigeant**
- **La concurrence est vive**
- **Le métier de commerçant est complexe**
- **La performance est liée au professionnalisme**

à la notoriété

Ce qui favorise les regroupements



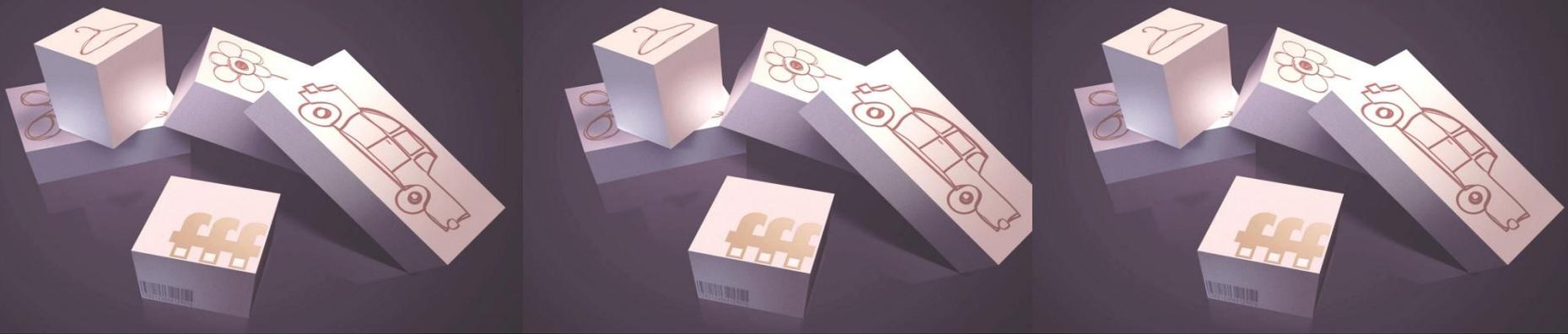
La Franchise = le système le plus abouti du réseau contractuel

Mise à disposition

- Marque/enseigne (notoriété, communication)
- Concept (marketing mix)
- Savoir faire (méthode, expérience)

En échange

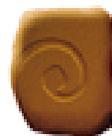
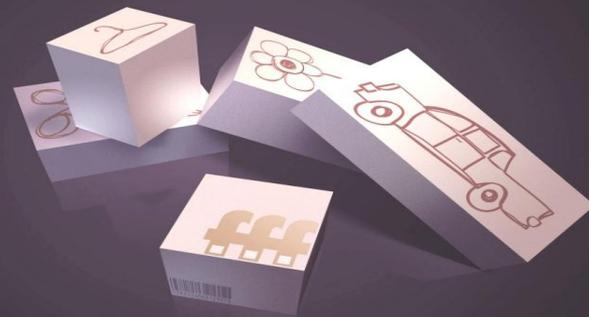
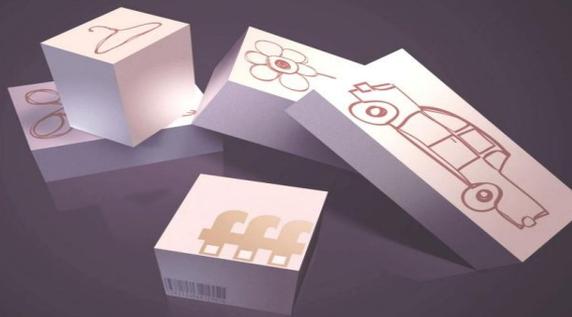
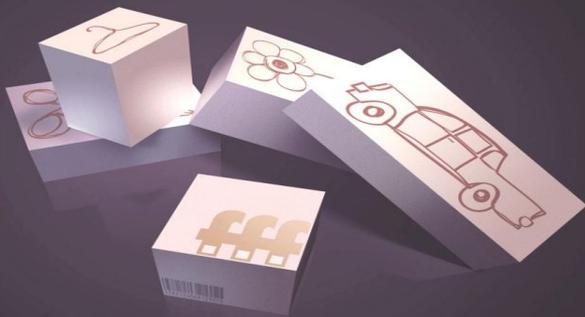
- droit d'entrée
- royalties



La franchise, une **ALLIANCE ABOUTIE**

Méthode de collaboration entre une entreprise, le franchiseur et plusieurs entreprises, les franchisés dans le but de dupliquer/réitérer un concept.

*« La franchise ne met pas en présence seulement **deux partenaires** sur le seul **plan du profit** mais prévoit entre eux **une coopération étroite** pour assurer par une action commune, le **succès et le développement de la marque pour le bénéfice de chacun**; Qu'il est certain que le succès dépend du sérieux et du dynamisme des intéressés. »*
T.G.I. Paris 4 mars 1974



Cannelle



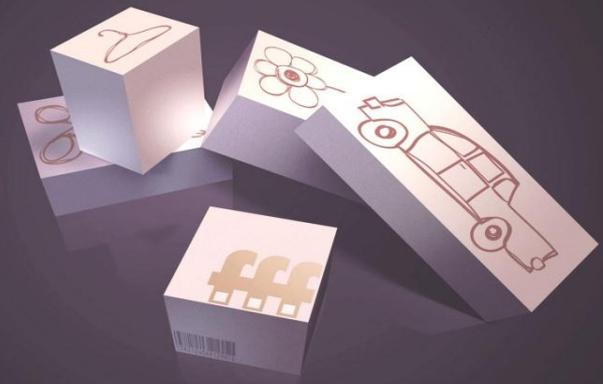
MAISONS TRADITIONNELLES



LE TANNEUR

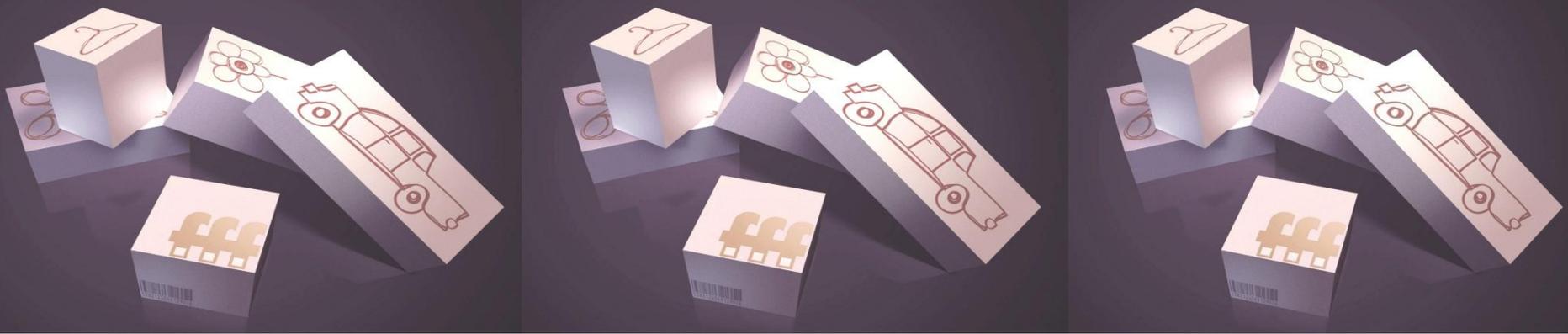
■ MAROQUINIER DEPUIS 1898 ■



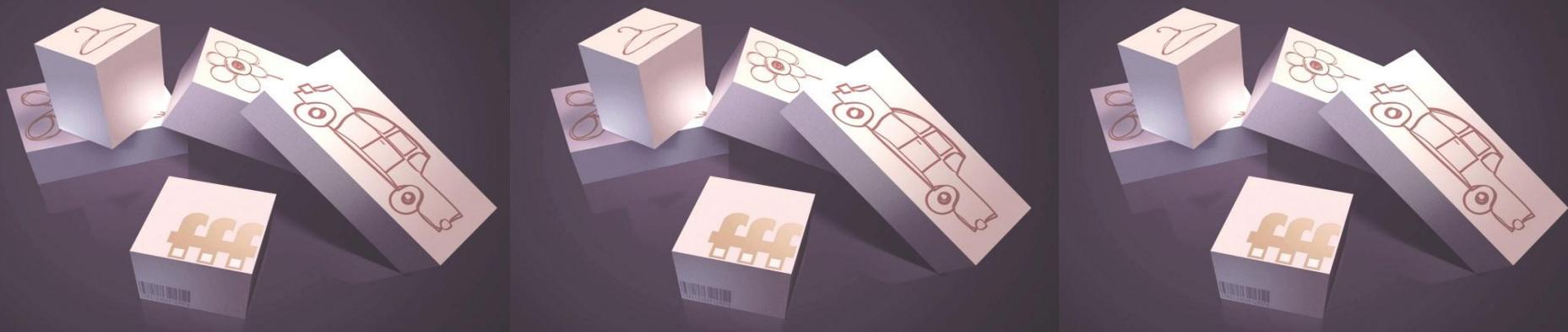


DESSANGE

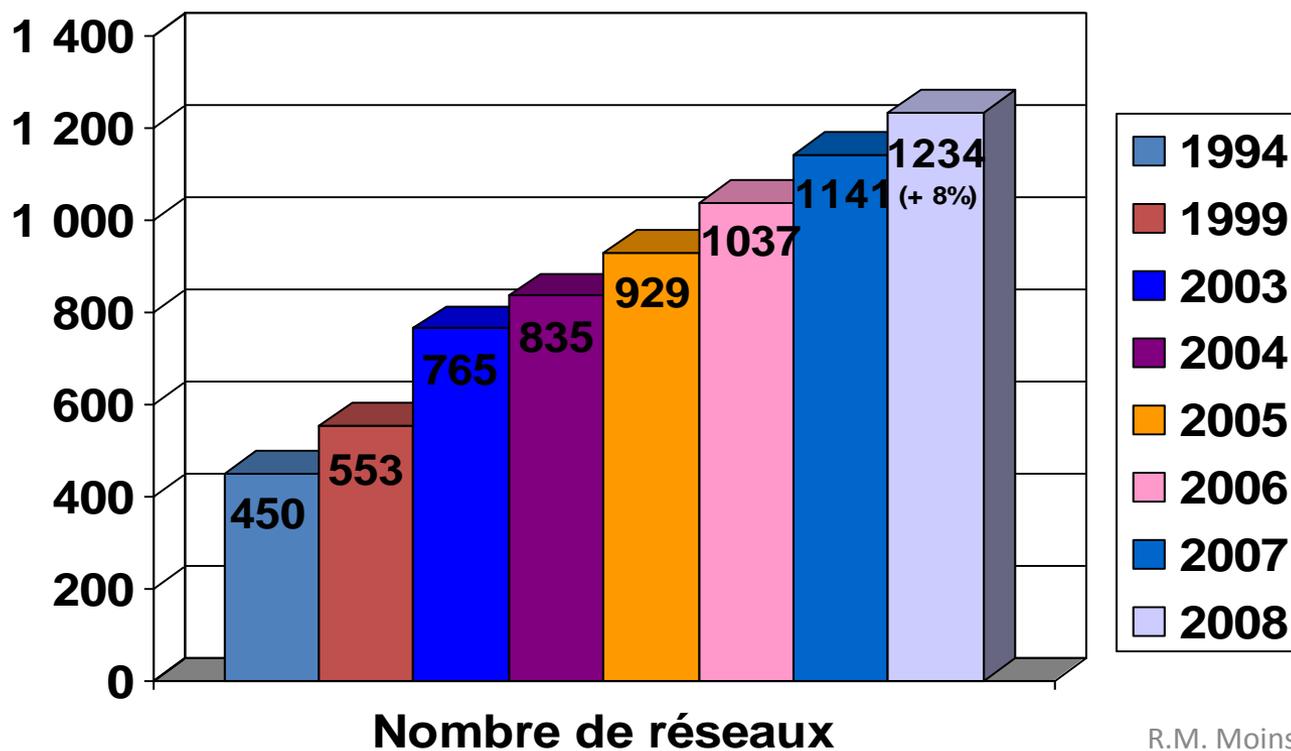
PARIS

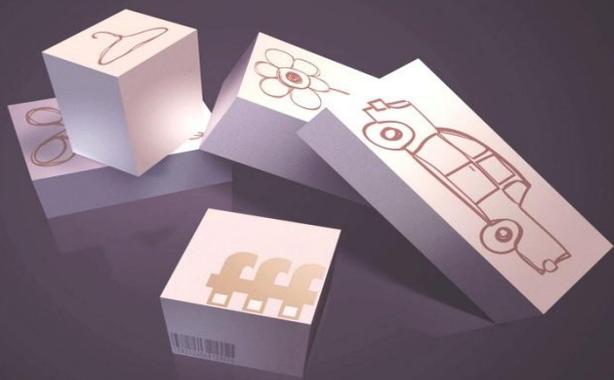


Que représente la franchise aujourd'hui ?

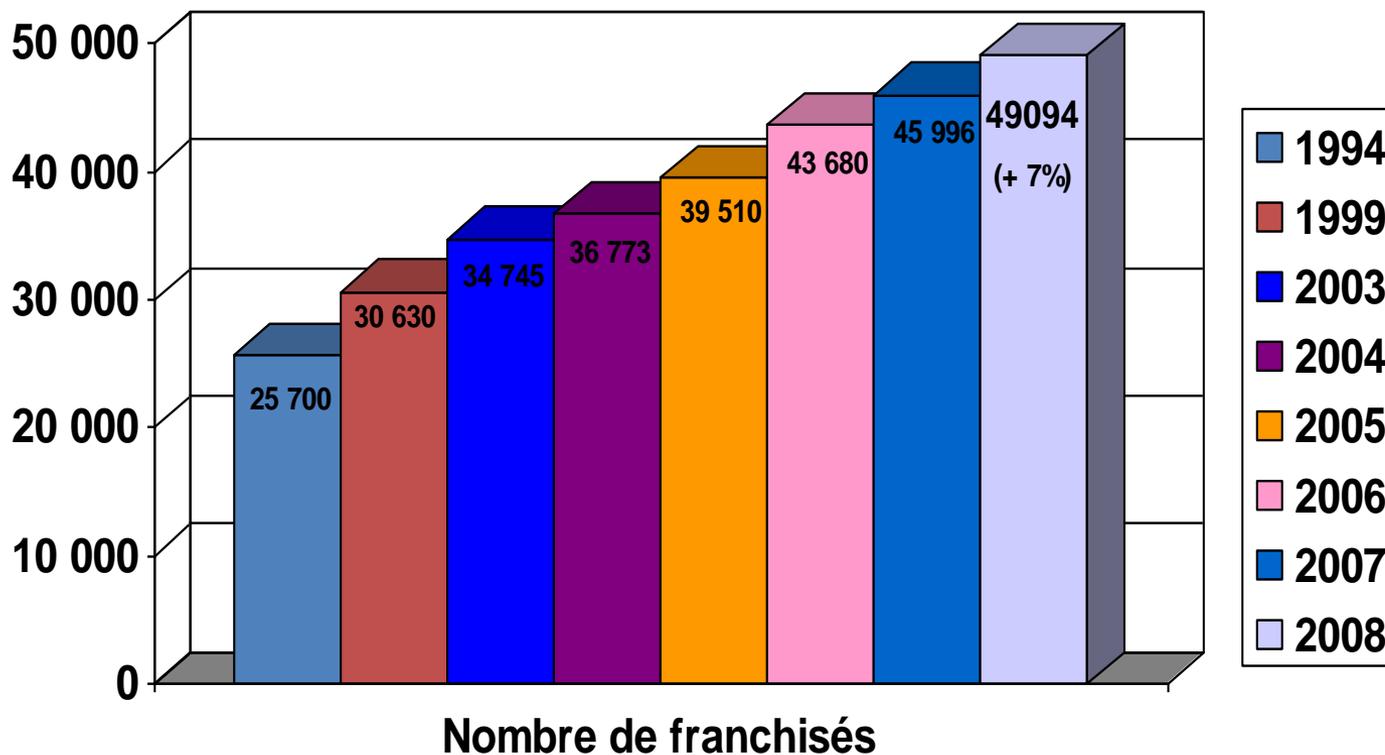


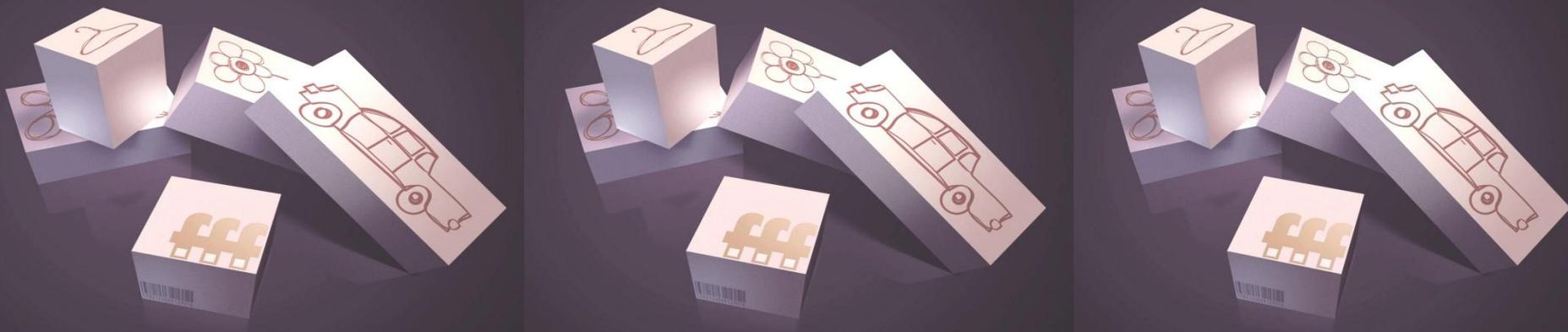
1234 Réseaux



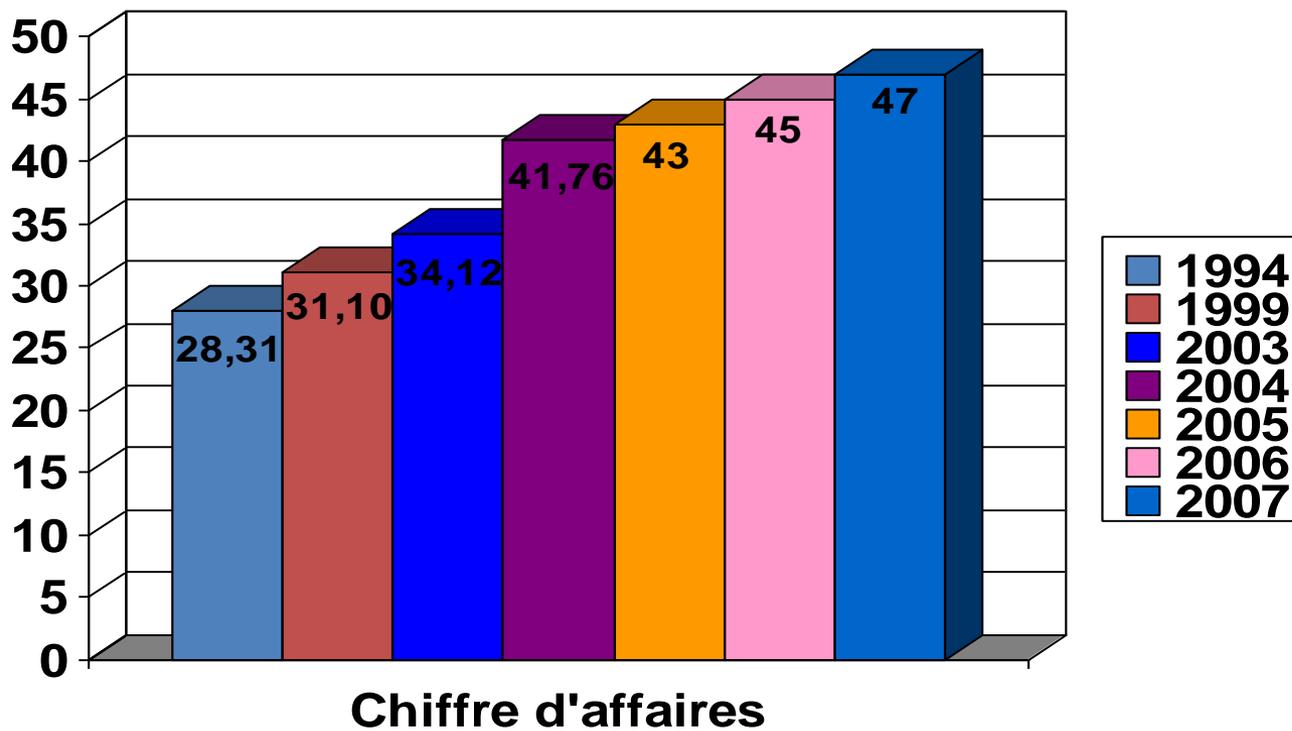


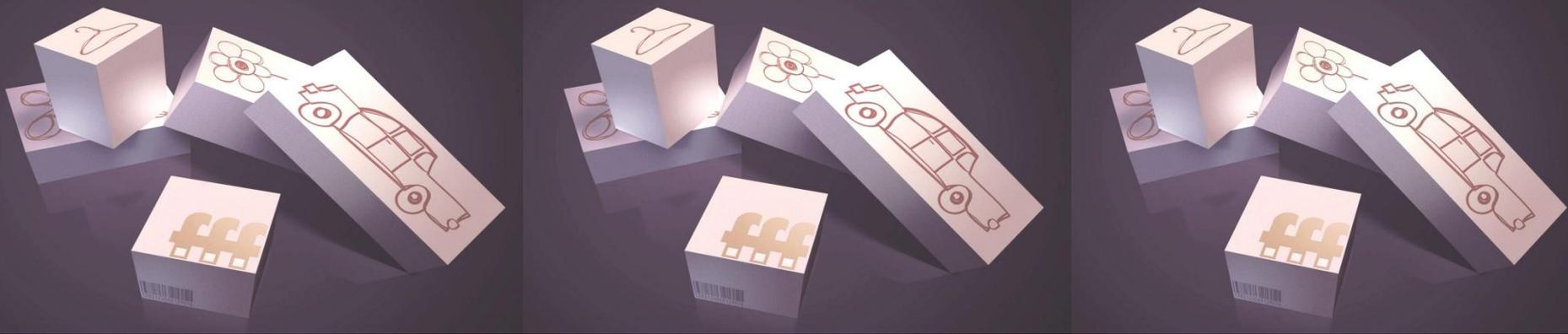
49094 Franchisés





47 Milliards de CA

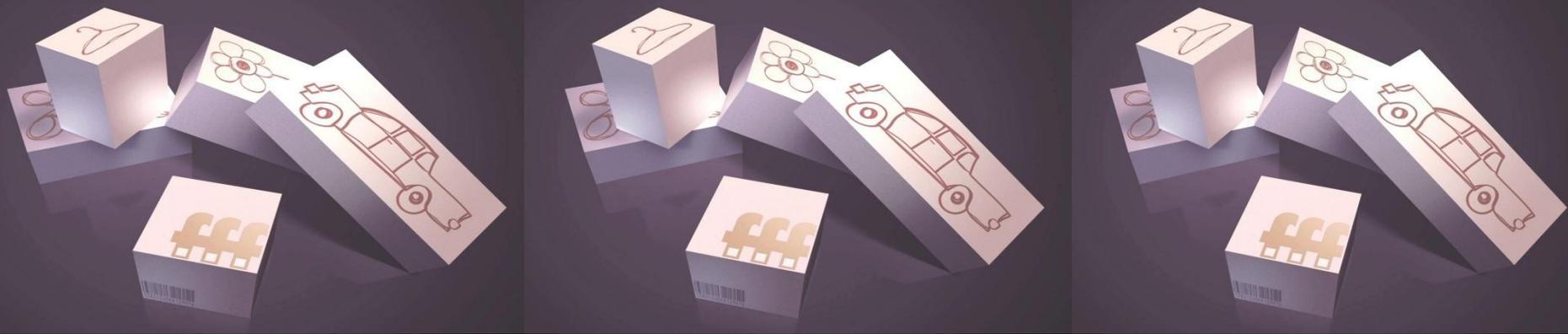




POIDS ECONOMIQUE de la franchise en France

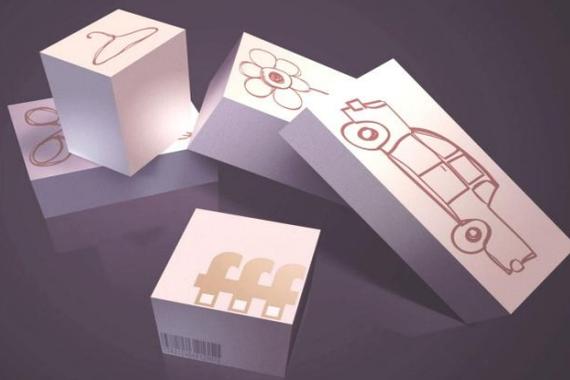
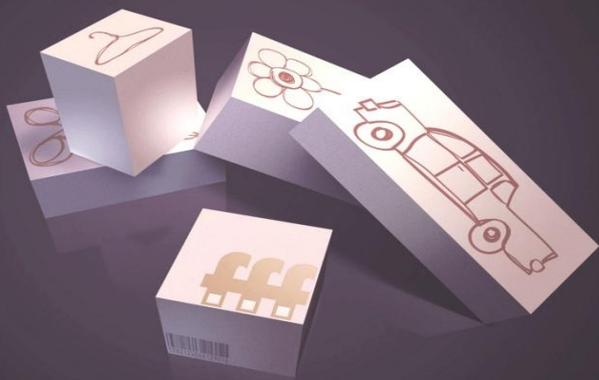
Quantitativement

- **En janvier 2008, la franchise représentait 12 % du CA de l'ensemble du secteur commerces et services.**



La franchise est présente dans tous les secteurs économiques

- **Franchise de produits : 49,8%**
(équipement de la personne, maison, prêt-à-porter, fleurs,...)
- **Franchise de services : 50,2%**
(coiffure, pressing, agences immobilières, ...)



Répartition des réseaux de franchise selon le secteur d'activité en France

Commerce (alimentaire, équipement de la personne, de la maison, autres commerces de détail)

49,8%

Services (automobile, aux personnes, aux entreprises)

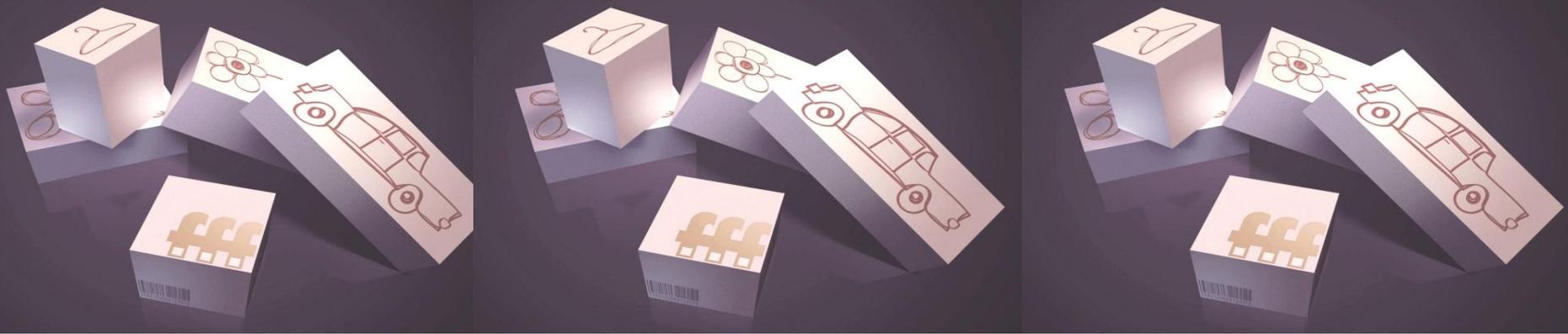
36,7%

Hôtellerie restauration

11,5 %

Bâtiment

2 %



le FRANCHISEUR

- A des droits sur une marque, une enseigne
- Possède un savoir-faire expérimenté
- Apporte une formation initiale et continue
- Apporte une assistance continue
- Contrôle le respect du concept par les franchisés
- Est responsable de la stratégie du réseau et de sa pérennité



le FRANCHISE

- Est un entrepreneur indépendant
- Est responsable de l'exploitation du concept
- Réalise tout ou partie des investissements
- Est l'ambassadeur de l'enseigne
- Doit respecter le concept
- Adhère à l'esprit franchise et réseau



Les **COUTS** de la **FRANCHISE**

- **Droit d'entrée** (notoriété de la marque, savoir-faire éprouvé, exclusivité territoriale, formation initiale, accompagnement à l'ouverture ...)

en moyenne 20.000 € à la signature du contrat

- **Royalties** (Droit à l'enseigne, assistance, formation continue, animation du réseau, recherche et développement)

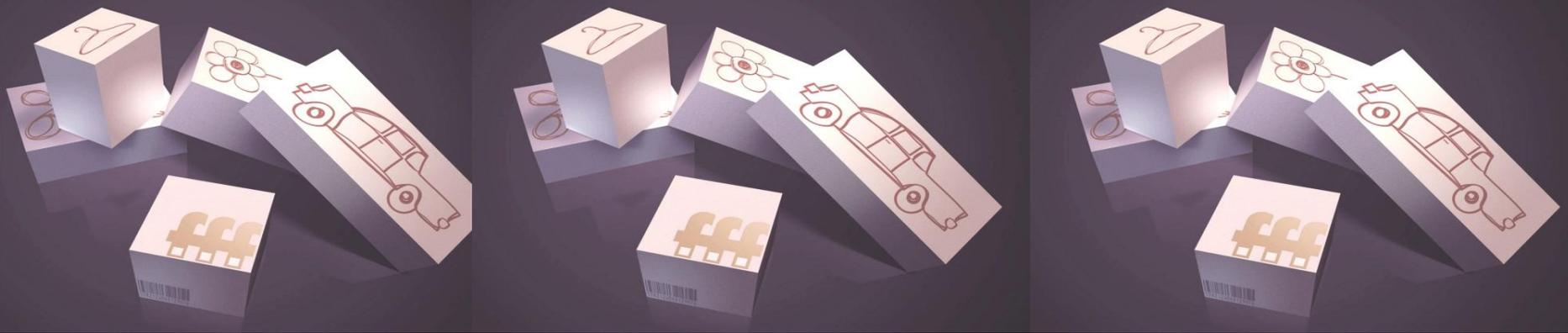
en moyenne 5% du CAHT mensuel

- **Redevances de publicité nationale**

en moyenne 2 % du CAHT mensuel



**Les questions à se poser
pour choisir la franchise
... et réussir !**

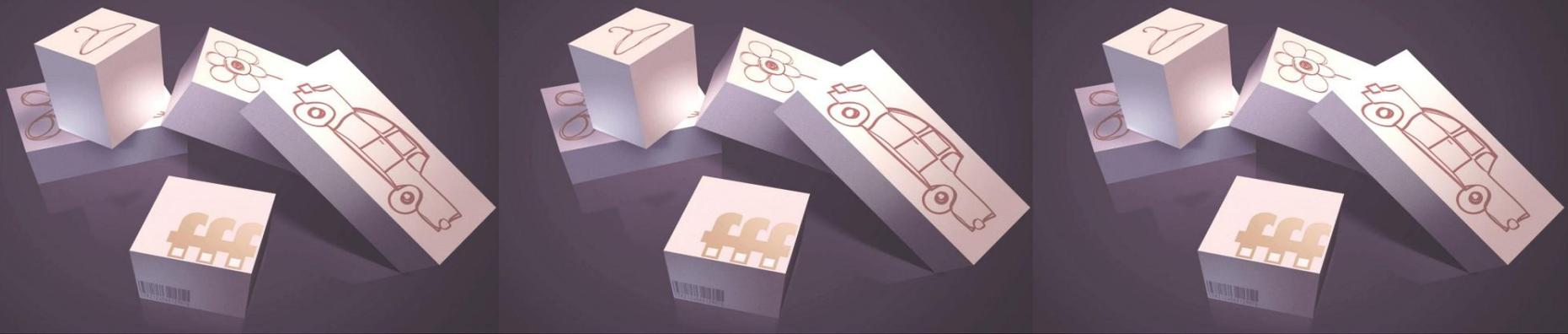


En fait, que faut-il pour devenir franchisé?

- Une forte motivation
- Un capital (variable selon le secteur d'activité)
- Un talent commercial et de gestionnaire

Voilà les trois critères le plus souvent mis en avant par les recruteurs des réseaux de franchise.

Mais allons un peu plus loin ...



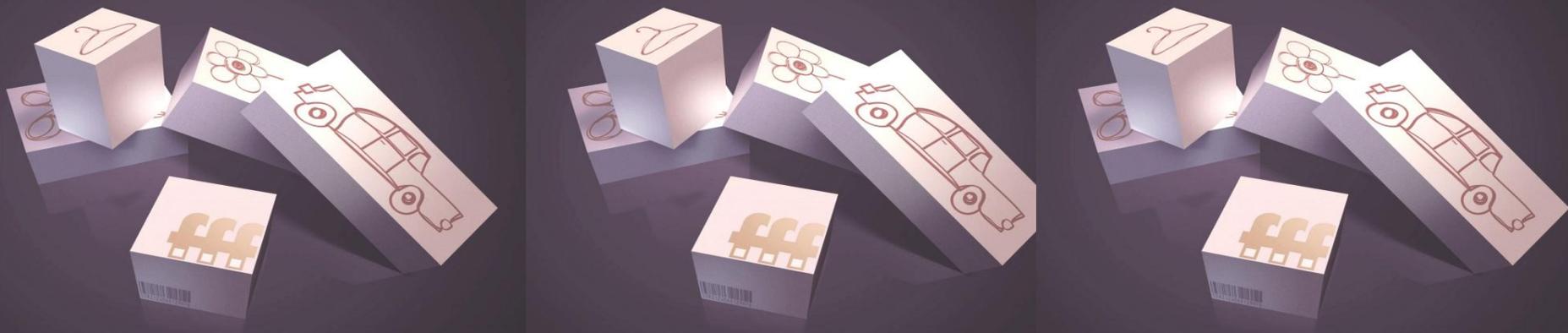
Pensez-vous avoir **compris** la franchise?

La franchise c'est être
indépendant dans **l'interdépendance**

Si le contrat de franchise est bel et bien un contrat commercial, il est aussi le reflet d'une rencontre réussie entre le franchiseur et le franchisé, chacun ayant son mot à dire.

Le **franchisé** y investit son **énergie** et son **argent**,

Le **franchiseur** son **enseigne** et son **savoir-faire**.



Vous êtes vous documenté sur la franchise ?

**Comment s'informer sur ce qu'est la franchise :
ses avantages et ses exigences ?**

- Presse spécialisée
- Ouvrages spécialisés disponibles à la FFF
- Site Internet de la FFF : www.franchise-fff.com
- **La visite du salon de la franchise :**

➡ Franchise Expo Paris - 14 au 17 mars 2010



Avez-vous envisagé de vous **former** ?

- Les séminaires de formation dispensés par la FFF
« Devenir franchisé » :

www.franchise-fff.com

- Les formations et conseils de l'APCE
(Association Pour la Création d'Entreprise) :

www.apce.com

- Les formations des Chambres de Commerce :

<http://formation-emploi.cci.fr>



Quel est votre **projet d'entreprise** ?

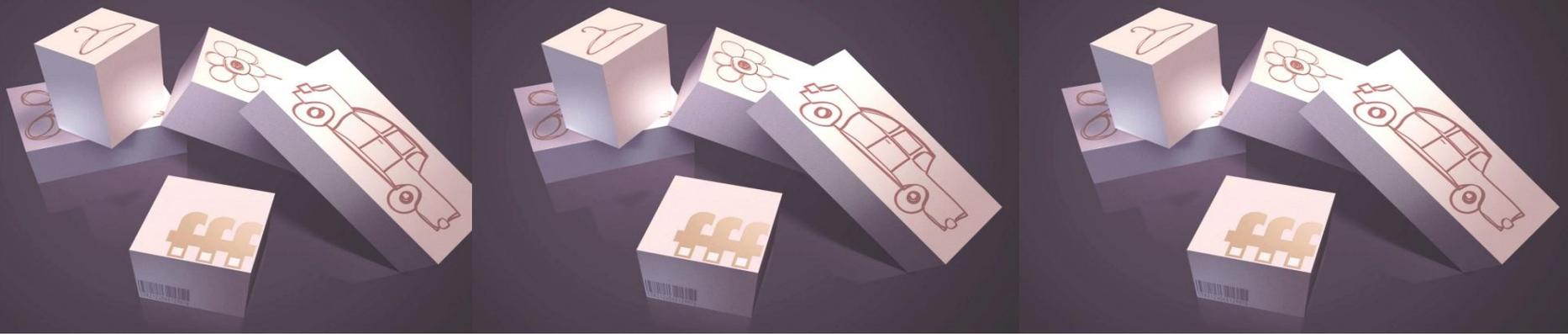
Choisir la franchise, valider le secteur d'activité.

On ne fait bien que ce qu'on aime...



Répondre à ces 3 questions :

1. Qui êtes vous ? Le franchisé est un chef d'entreprise
2. Quel manager êtes-vous ?
3. Quels moyens financiers pouvez-vous lever ?



Fédération française de la franchise

**9, rue Alfred de Vigny
75008 PARIS**

Tel : 01 53 75 22 25

www.franchise-fff.com