



Utiliser la Franchise à bon escient !

Ou "LES FONDEMENTS DE LA REUSSITE DU FRANCHISEUR – Part I"

Mal définir "la franchise" et/ou ne pas connaître l'étendue de son contenu, c'est à coup sûr, prendre le risque de l'utiliser à mauvais escient et/ou de ne pas anticiper les besoins nécessaires à sa création et à sa croissance. Notons, que nous parlons ici des deux principales causes d'échecs de Franchiseurs :

1. Les Franchiseurs qui ne savent pas si le "système de Franchise" correspond à leurs ambitions,
2. Les Franchiseurs qui ont un "bon concept" mais qui sous estiment le contenu et les mécanismes économiques et managériaux des "systèmes de Franchises"

Concernant sa définition, "la profession" s'accorderait à dire :

"Qu'il s'agirait d'un mode de "partenariat" entre deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement... méthode qui permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en optimisant ses chances de succès et à un franchiseur d'asseoir son développement commercial sur un réseau de chefs d'entreprise impliqués sur leur marché local". Le Franchiseur se distinguerait par 3 fondamentaux, les signes de ralliement de la clientèle, le savoir-faire, l'assistance technique et commerciale..."

Nous approuvons cette définition ; mais elle exprime sommairement les "moyens" et pas la "finalité" d'un système de Franchise et c'est bien là, que se trouve la cause d'une possible "confusion". En effet, cette définition pourrait laisser penser que toute entreprise peut utiliser le système de Franchise pour se développer, dès lors qu'elle propose une marque enseigne, un savoir-faire et une assistance technique et commerciale, pourtant cela ne suffit pas et "la profession" s'accorde bien à dire que tous les concepts ne sont pas "Franchisables" !

En réalité, la "Franchise" est un levier financier qui permet de financer le développement d'un concept spécialisé ayant prouvé la supériorité de son attractivité commerciale et financière sur son marché, son segment de marché ou sa niche de marché, dans le but de faire de son enseigne, une enseigne leader dans son secteur d'activité.

Explication :

- **la "Franchise est un système de leviers financiers"**, utilisé pour autofinancer le développement et l'accompagnement d'un réseau qui reproduit **"un concept spécialisé"**,
- **"Un concept spécialisé"**, car de sa spécialisation dépend son degré de différenciation sur son marché et donc, son potentiel de notoriété, ainsi que la faisabilité et la rentabilité de la transmission de son savoir-faire,
- Un concept spécialisé **"ayant prouvé la supériorité de son attractivité financière et commerciale"** sur son marché, car il s'agit du principal argument pour attirer et convaincre les meilleurs candidats et pour justifier des redevances,
- **"Justifier des redevances"**, car les redevances injustifiées sont difficiles "à vendre" et plus faciles à facturer qu'à encaisser,
- **"Attirer et convaincre les meilleurs candidats"**, car seuls les "franchisés gagnant" valorisent les performances d'une Franchise et lui permettent de prendre le leadership sur son marché,
- **"Dans le but de faire de son enseigne, une enseigne leader sur son marché"**, car le seul véritable levier de pérennité d'une "Franchise" est de faire la démonstration constante à ses Franchisés, qu'il y a plus à gagner ensemble que séparément.

Historiquement, les « Systèmes de Franchise » appartiennent aux "systèmes de développement marketing contractuels", lesquels supposent une structuration rationnelle de la tête de réseau en fonction des finalités économiques du Concept qui sera reproduit et multiplié par le « Système de Franchise ». Nous rappellerons que ces systèmes utilisent des leviers économiques de développement très efficaces et notamment des leviers financiers, si exceptionnels que le fondateur de la Général Motors, Alfred P. Sloan, premier théoricien et praticien de la forme moderne des systèmes de franchise dans les années 1920, a pu écrire :

"Franchising is the most attractive tool of Financial leverage" ("Le système de Franchise est l'outil de levier financier le plus attractif")

En effet, c'est parce qu'il fut le premier au monde à utiliser "un système de franchise", pour développer son réseau initial de "Garages exclusifs Général Motors", qu'il a pu autofinancer la création du premier réseau mondial de distribution automobile, ce qui a permis à la Général Motors, non seulement de devenir le premier constructeur automobile de tous les temps, mais également d'être propulsé pendant plusieurs décennies au premier rang de l'industrie mondiale.

Depuis Alfred P. SLOAN, tous les grands Franchiseurs ont repris et appliqué les règles qu'il avait élaboré et notamment :

"Que tout système de franchise doit être structuré en vue de l'utilisation de ses leviers économiques pour assurer un développement rapide qui pourra autofinancer son développement et lui permettre de valoriser la capitalisation des patrimoines de ses acteurs".