

# FRANCHISE : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

---



La franchise présente des avantages et des inconvénients aussi bien pour le franchiseur que pour le franchisé. On parle de franchise dès lors qu'une entreprise cède les droits d'exploitation de sa marque en échange d'une redevance. C'est ainsi que procède par exemple McDonald's. L'entreprise (comme la quasi-totalité des chaînes de restauration concurrentes) se contente de louer son logo et son image contre une redevance.

## AVANTAGES POUR LE FRANCHISÉ

---

Le franchisé (la personne qui accepte de payer pour exploiter la marque) profite de la **notoriété** d'une enseigne connue, développée par les campagnes de publicité nationale ou internationales du franchiseur, et ce dès le début de son activité. Il bénéficie également de **l'expérience du reste du réseau** de franchisés et des conseils du franchiseur. Bien souvent, une centrale d'achat est intégrée au réseau et elle parvient à obtenir des prix compétitifs grâce aux effets de volume. Enfin, le franchisé a accès aux recettes et à tous les éléments du concept du franchiseur. De plus, il ne faut pas oublier que rester propriétaire de sa clientèle et pouvoir la céder quand on le souhaite présente certains avantages. Le franchisé est **un véritable entrepreneur** responsable de ses résultats et certains d'entre eux font fortune.

## INCONVÉNIENTS POUR LE FRANCHISÉ

---

L'inconvénient principal est le **coût de la franchise**. Il est nécessaire de payer un droit d'entrée au démarrage de l'activité, puis par la suite une redevance périodique indexée sur le chiffre d'affaires. Au total il peut s'agir de montants assez élevés et il est nécessaire de bien observer si l'avantage apporté par la marque vaut le prix qu'il est payé.

L'autre inconvénient est le manque relatif de liberté. L'entrepreneur n'a pas la possibilité de faire exactement tout ce qu'il souhaite. Il doit en général suivre une certaine charte graphique pour la décoration, suivre les recettes, s'approvisionner auprès de fournisseurs agréés ou de la centrale d'achat ...

# AVANTAGES POUR LE FRANCHISEUR

---

Le franchiseur (qui loue sa marque) bénéficie également du contrat de franchise. Il peut se développer à moindre coût puisqu'il n'est pas obligé d'acheter lui-même le fonds de commerce ni le local. Il n'a que la publicité nationale et la notoriété de la marque à financer et il peut le faire grâce à ses redevances. L'élargissement du nombre d'enseignes permet également de faire jouer au maximum l'effet volume pour les achats. Cependant il doit accepter d'avoir moins de contrôle sur l'action des franchisés.

Le sujet vous intéresse ? Toute l'équipe Afyneo se tient bien entendu à votre disposition pour approfondir les sujets et vous accompagner.

Contactez-nous au 01 40 55 09 05 ou par mail [contact@afyneo.com](mailto:contact@afyneo.com)