

## Comment acheter une franchise pour s'installer aux USA ? Partie 1

### COMMENT ACHETER UNE FRANCHISE POUR S'INSTALLER AUX USA ? LES CONDITIONS PRÉALABLES D'UN CHOIX ÉCLAIRÉ (PARTIE 1)

Les USA sont une terre de choix pour la franchise. Un dollar sur trois dans le domaine du retail est dépensé dans un système de franchise. Comment en tirer avantage ? Il existe quelques principes à suivre si un candidat à l'immigration souhaite investir en franchise pour faciliter son installation aux USA.

La première question à se poser est celle du choix de la franchise. A priori il n'est pas facile à faire. Il existe des milliers de concept. Il y a des dizaines de broker dont la raison d'être est de vendre des franchises à des candidats. Un salon de la franchise se tient tous les weekends dans le monde : il y a celui de Paris, de New-York, de Las Vegas et tant d'autres. Les magazines sont légion. Les plateformes de franchise sur le web sont nombreuses.

L'expérience révèle que les conditions d'un bon choix sont au nombre de quatre.

En premier lieu, et ceci doit s'imposer à chacun, de **quel budget** disposez-vous ? il est tentant de rechercher des franchises de type BURKER KING ou KFC, marque mondialement notoires, mais le coût d'entrée au sens large est élevé et n'est pas habituellement à la portée de tous.

Sachez donc de quelle somme vous disposez, tant en fonds propre que votre capacité d'emprunt.

En second lieu, il est recommandé de passer du temps à **comprendre l'écosystème de la franchise**. Cela signifie précisément d'aller au contact de tous les acteurs : salons, brokers, magazines, conseils en tout genre. La franchise est en effet, au-delà d'une activité commerciale pour le franchisé, un vrai « *way of life* » : la franchise se caractérise par une culture très ouverte dont les mots d'ordre sont liberté, « *partnership* » et compétition et, en même-temps, il existe aussi des charlatans qui abusent de la situation d'asymétrie d'informations avec le candidat à la franchise, par nature un néophyte.

En un mot : éduquez-vous sur la franchise !

En troisième lieu, **connaissez-vous vous-même**. Cette condition peut paraître curieuse. Cependant elle se vérifie à chaque fois. Ainsi une personnalité aimant la prise d'initiative aura du mal à se mouvoir dans un concept de franchise très dirigiste. Une personne très disciplinée ne sera pas le meilleur profil pour un jeune concept dont les structures sont encore assez fragiles et qui ne pourra pas accompagner le franchisé qui en sera très frustré. Ici, en général les franchiseurs ne sont pas outillés pour déceler l'adéquation entre la culture de leur franchise et le profil psycho-social du candidat.

Faire une analyse de sa personnalité et de son parcours en examinant cela sous l'angle d'un profil en franchise : voilà un travail que vous seul pourrez et devez faire.

En quatrième lieu, il faut **choisir entre une franchise américaine ou non américaine**. En cas de choix d'un concept américain, le procès est assez bordé : vous rentrer dans la mécanique américaine, classique. Il existe aussi de nombreux concepts non américains, européens en particulier, qui se développent aux USA. Ils sont plus enclins à échanger avec un candidat non américain, par affinité culturelle. Le risque est de choisir un concept qui serait arrivé trop récemment sur le territoire américain et donc pas assez éprouvé. Réciproquement, le concept non américain pourrait être réservé du fait que le candidat n'est pas américain et aura donc moins d'expérience du

marché cible.

Le bon choix, à ce stade, serait d'identifier la sous-niche en franchise des concepts présents aux USA et qui ont fait le choix d'accueillir comme franchisé des non américains. Dans ce cas, la conjonction à tout le moins des intérêts serait parfaite.

**Avril 2015**

**Gilles Menguy**

**Avocat & Solicitor, GM Avocats**

**[gmenguy@gm-avocats.com](mailto:gmenguy@gm-avocats.com)**