

Le Concept du Franchiseur

LE CONCEPT DU FRANCHISEUR

La réussite de la franchise dans son intégralité repose sur le concept du franchiseur alors même qu'il est trop souvent restreint à la seule notion de «savoir-faire». Le concept est central dans la franchise, c'est de lui dont dépend la réussite d'une franchise et son développement.

La définition du concept du franchiseur

Le concept du franchiseur n'est en rien un élément secondaire au savoir-faire. En effet, le concept est une notion plus large qui regroupe la notion de savoir-faire et définit le schéma économique et commercial mis au point par le franchiseur.

Il est vrai que le contrat de franchise repose sur le savoir-faire puisque sans savoir-faire il ne peut pas y avoir de franchise. Toutefois, le savoir-faire à lui seul ne suffit pas à constituer un contrat de franchise. Un concept innovant et se distinguant de la concurrence doit avoir été mis en oeuvre. Le savoir-faire est dès lors un ensemble de connaissances techniques au service de ce concept.

On peut ainsi avoir un savoir-faire sans pour autant avoir un concept rentable. La réussite et la rentabilité de la formule s'apprécient au niveau plus large du concept. Ainsi, selon le Code européen de déontologie de la franchise : « Le concept aura été exploité avec succès pendant une période raisonnable et dans au moins une unité pilote avant le lancement du réseau. »

Il est indispensable d'avoir testé le concept, sa rentabilité et son potentiel de développement avant de conclure des contrats avec des franchisés.

Le concept est matérialisé dans le fameux manuel opératoire que l'on qualifie souvent de «bible de la franchise». C'est dans ce document que le franchiseur retrace tous les éléments nécessaires à la mise en oeuvre de son concept : méthodes de vente, agencement du magasin...

Les éléments constitutifs du concept

Le concept s'assoit sur plusieurs éléments dont les principaux sont les suivants :

- Un ou plusieurs signes distinctifs (marque, enseigne...)
- Des produits ou des services spécifiques
- Un savoir-faire à l'appui de ce concept

Ce sont ces éléments combinés ensemble qui matérialisent le concept du réseau de franchise et lui procurent son avantage concurrentiel.

Le concept est un ensemble d'éléments qui évoluent en même temps que lui. En effet, pour conserver son avantage concurrentiel, le franchiseur doit en permanence faire évoluer son concept, même si ce dernier doit conserver son identité. Dès lors, à travers la formation permanente par exemple, le franchisé verra son savoir-faire évoluer et s'améliorer.

Décembre 2012

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com