

A savoir

Environ 100 franchises

Le nombre de réseaux de franchises existants en Suisse, à la traîne dans ce domaine. A titre d'exemple, la France en compte 1900.

90% de taux de survie

Le pourcentage de franchises en Suisse encore en activité après cinq ans. Le risque de faillite est quatre fois moins élevé qu'en se lançant seul.

6 milliards de francs

Le chiffre d'affaires estimé de l'ensemble des enseignes franchisées sur le territoire helvétique. *Source: Observatoire de la franchise en Suisse*

Très populaire en France et aux Etats-Unis, le système de la franchise permet notamment de limiter les risques et de diminuer l'investissement de départ. Mais il réduit aussi le champ décisionnel. **Illustrations helvétiques.**

Texte **Laurent Grabet** - Photo **Michael Brochstein / Imago**

La réussite en toute franchise

« **U**n franchisé doit être un ambassadeur fiable et motivé de la marque, doté d'un état d'esprit de leader mais en même temps d'une capacité à se remettre en cause et de déconstruire ses anciens automatismes professionnels pour se fondre dans un moule assez précis. » Laure Limousin, fondatrice du cabinet de recrutement AJ Conseil Suisse, connaît bien les principes qui régissent la franchise. Cette forme d'organisation entrepreneuriale est née au début du XX^e siècle. Les Etats-Unis et la France s'en disputent la paternité puisque le modèle s'est rapidement développé dans ces deux pays dès les années 1980.

La Suisse a adopté le modèle des franchises beaucoup plus tard et reste à la traîne. Sur le territoire, un quart seulement de la centaine de franchises présentes sont suisses, à l'instar de Migrolino, Akyado, Bretzelkönig ou encore Dieci.

Néanmoins, le modèle représente une forme intéressante d'entrepreneuriat parce que beaucoup moins risquée. Selon l'Observatoire de la franchise en Suisse, le risque de faillite est quatre fois moins élevé qu'en se lançant seul. Moyennant un droit d'entrée forfaitaire et le versement d'une part de son chiffre d'affaires,

allant généralement de 5 à 10%, le franchisé bénéficie d'un concept établi. «La franchise est la mise à disposition d'une marque et d'un savoir-faire entre deux sociétés qui vont cependant rester indépendantes économiquement et juridiquement», rappelle Marc Haesler, responsable pour la Suisse romande de Swiss Distribution, anciennement Fédération suisse de la franchise. L'exemple incontournable est bien sûr McDonald's qui, rien qu'en Suisse, fédère 170 établissements représentant 7000 emplois et 760 millions de chiffre d'affaires.

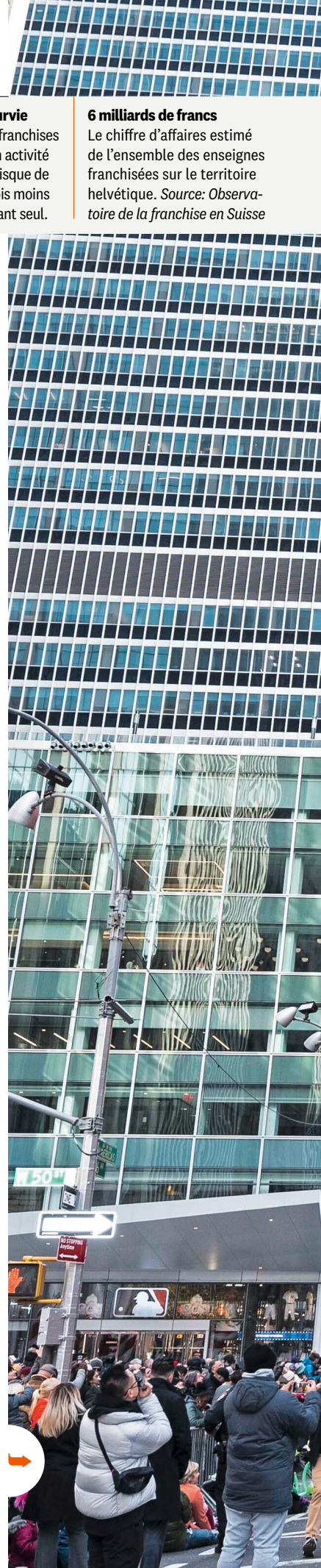


L'avantage de la franchise

Le franchisé profite des leçons tirées de toutes les erreurs que le franchiseur a commises sans avoir à les subir lui-même.

Moyennant une formation ad hoc, il va s'approprier cette expérience pour l'adapter à sa société. Cela lui assure un développement rapide et moins difficile que s'il lançait seul son propre concept, puisqu'il bénéficie notamment de la notoriété et de l'influence d'un marketing déjà établi. «La moitié des entreprises franchisées atteignent leur seuil de rentabilité en seulement un an», relève Laure Limousin.

Mais pour cela, le franchisé doit se fondre dans un cadre précis sans pouvoir exagérément s'en éloigner. Il bénéficie de l'aide d'un «manuel





1953

Les frères McDonald commencent à franchiser leurs restaurants aux Etats-Unis.

1976

Première franchise en Suisse, à Genève. Aujourd'hui, l'enseigne compte 170 établissements dans le pays.



