

Pascal H. Lambert
Conseil en Franchise
www.franchise-expert.fr
www.etudes-marche.fr

LA MASTER FRANCHISE AMERICAINE CONSTITUE UNE BELLE OPPORTUNITE POUR DE VRAIS ENTREPRENEURS

Le paysage français de la franchise est marqué par une singularité : on y trouve peu de franchises américaines et encore moins de master franchisés.

Et pourtant la master franchise américaine est « successful ».

Environ 450 franchiseurs américains exportent leur concept dans le monde entier, en particulier dans les pays anglophones bien sur, au moyen orient, en extrême orient mais aussi en Europe. La quasi-totalité de ces franchiseurs utilisent la master franchise de préférence à la joint venture ou à l'investissement direct.

Peu présente en France, la master américaine s'implante en Europe de l'Est et en Russie et occupe bien le terrain en Europe du Nord et en Espagne par exemple. Dans ce pays on compte environ 250 masters franchises majoritairement américaines à comparer avec la petite vingtaine que l'on décompte en France.

Certains intervenants influents de la franchise aiment à expliquer que cette situation provient du modèle économique proposé par les franchiseurs américains et de leur incapacité de s'adapter aux caractéristiques économico-culturelles de notre beau pays.

Petite clarification :

La master franchise, c'est du commerce international appliqué à la franchise. Si un candidat à la master franchise n'a pas cette dimension internationale, il ne doit pas envisager de poursuivre dans cette voie.

La langue anglaise est la langue des affaires. C'est aussi et surtout un outil de communication planétaire. De ce fait un contrat en anglais (et même l'ensemble des documents en anglais) ne me paraît nullement abusif. C'est simplement la règle du jeu de la master franchise hors Europe de l'ouest.

Le business

La master franchise américaine est une licence accordée par un franchiseur international à un partenaire local. Ainsi le contrat est souvent nommé *Licensing agreement*.

Dans ce cadre le franchiseur international concède les droits d'utilisation d'un *business* sur un territoire donné. Plus le potentiel d'affaires du territoire est important, plus la valorisation de la licence et donc des *Initial fees* ou (Droits de territoire), sera élevée.

Le master franchisé

Le franchiseur américain ne fonctionne pas à l'intuitu personae. Il souhaite développer son business avec des entrepreneurs autonomes et responsables ayant les moyens de leur ambition.

C'est pourquoi une bonne connaissance de la culture anglo-saxonne de la part du master franchisé français s'avère hautement souhaitable de même que le recours à un conseil expérimenté pour mener la négociation.

Le contrat

Mon expérience démontre que le franchiseur international est ouvert à la négociation et que l'on aboutit à des engagements réciproques équilibrés.

Le seul point que lequel le franchiseur américain ne dérogera pas est le *Schedule development* c'est-à-dire l'engagement de développement valorisé en nombre d'unités sur les premières années du contrat, que doit prendre le master.

On obtient aisément un contrat sans référence à la loi d'un état américain ou à un tribunal américain. On peut même soumettre d'éventuels litiges à l'arbitrage de la *London Court of International Arbitrators* avec traitement des dossiers à Londres.

Conclusion

La master franchise n'est pas l'une des options s'offrant à un candidat à la franchise. Elle s'adresse à des entrepreneurs voulant devenir *Franchiseurs*.

Ce n'est donc pas la master franchise américaine qui pose problème, c'est l'absence de candidats ayant la culture entrepreneuriale, la dimension internationale et disposant des ressources financières leur permettant de mettre en œuvre avec succès, en France, un concept américain.