

L'EXPORTATION
D'UNE FRANCHISE INDUSTRIELLE
CAS DE FLORETTE

LES 5 QUESTIONS CLES POUR EXPORTER SA FRANCHISE

1

POURQUOI DONC, A QUOI CELA VA SERVIR ?

2

QUAND LE MOMENT EST-IL VENU ?

3

OU DONC ?

4

COMMENT FAIRE, QUELLE FORMULE CHOISIR ?

5

COMBIEN CA COUTERA ET PUIS-JE LE FINANCER ?

EXPORTER SA FRANCHISE

0

AVANT LA PROBLEMATIQUE
IL FAUT
DISTINGUER

LES DEUX COMPOSANTES
D'UN SYSTEME
DE FRANCHISE

LE CONCEPT
A
FRANCHISER

L'ORGANISATION
A METTRE
A DISPOSITION
DES FRANCHISÉS

LE TRANSFERT
DE CHACUN DES ELEMENTS
EST DIFFERENT
ET NE
CONCERNE PAS LES
MEMES PERSONNES
AU MEME MOMENT

FRANCHISÉS

MASTER FRANCHISÉ

LES TROIS ELEMENTS
DU SAVOIR REUSSIR
A TRANSFERER

L'EXCEPTIONNEL

LE STANDARD

LE SPECIFIQUE

APPORTE
PAR LE
FRANCHISEUR

APPORTE
PAR LE
PARTENAIRE

CREE DANS LA
MASTER FRANCHISE

EXPORTER SA FRANCHISE

1

TROIS PROBLEMES

1

EXPORTER UNE FRANCHISE
C'EST EXPORTER UN SYSTEME
COMPLEXE COMPOSE :

- 1- DE 3 SAVOIR FAIRE
- 2- D'UN CONCEPT
- 3- D'UNE ORGANISATION
- 4- D'UNE EXPERIENCE DE SUCCÈS

2

CHOISIR UNE FORMULE
CONTRACTUELLE :

- 1- FRANCHISE DIRECTE
- 2- FRANCHISE TERRITORIALE
- 3- MASTER FRANCHISE
- 4- JOINT VENTURE SIMPLE
- 5- JOINT VENTURE TRISYNERGIC®

3

ADAPTER LE CONCEPT

OU NE PAS ADAPTER LE CONCEPT

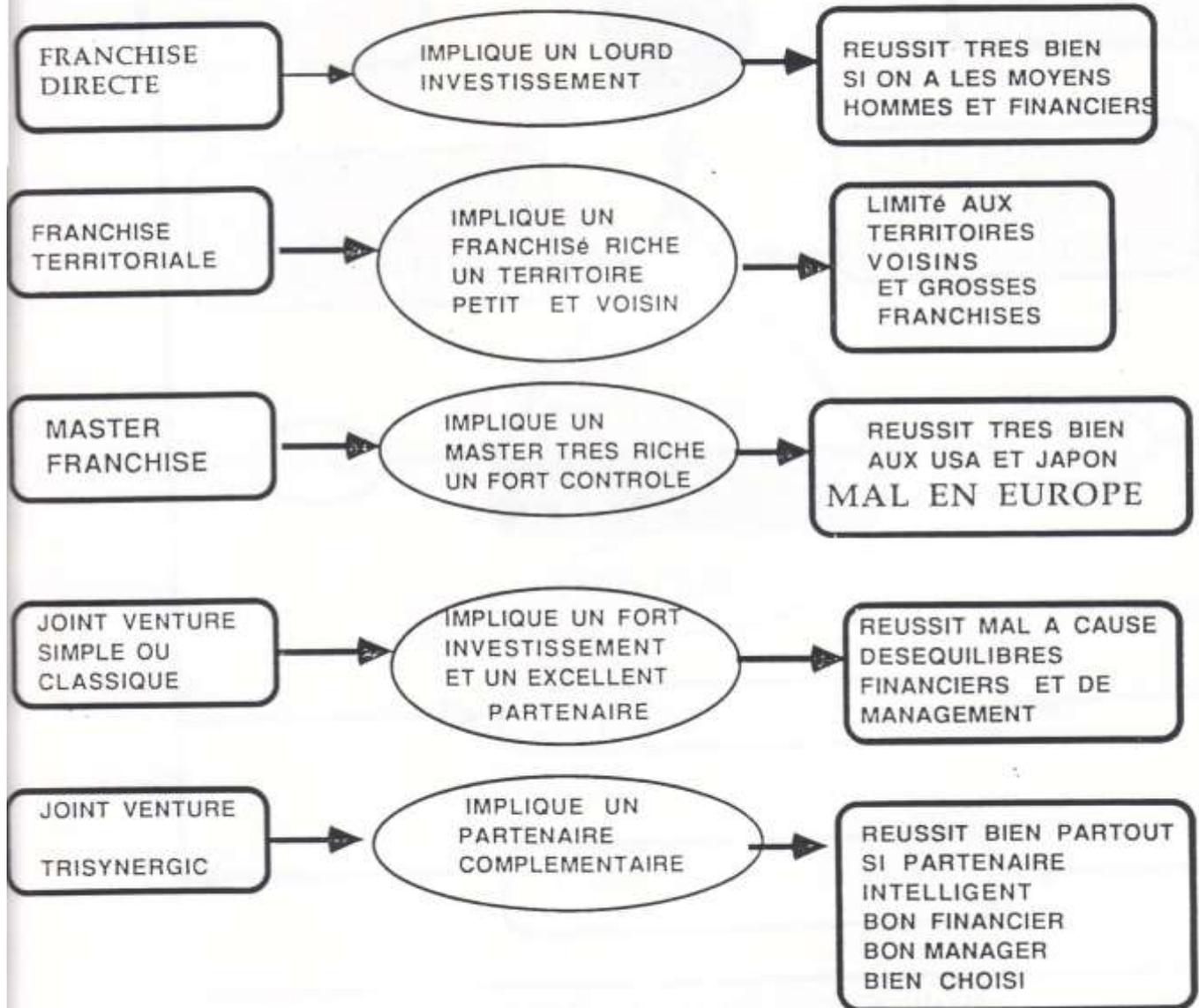
REFLEXION TRISYNERGIC®

- utiliser les éléments standards locaux
- adapter les éléments spécifiques
- maintenir inchangé l'exceptionnel

EXPORTER SA FRANCHISE

2

CINQ SYSTEMES CONTRACTUELS D'EXPORTATION AU CHOIX

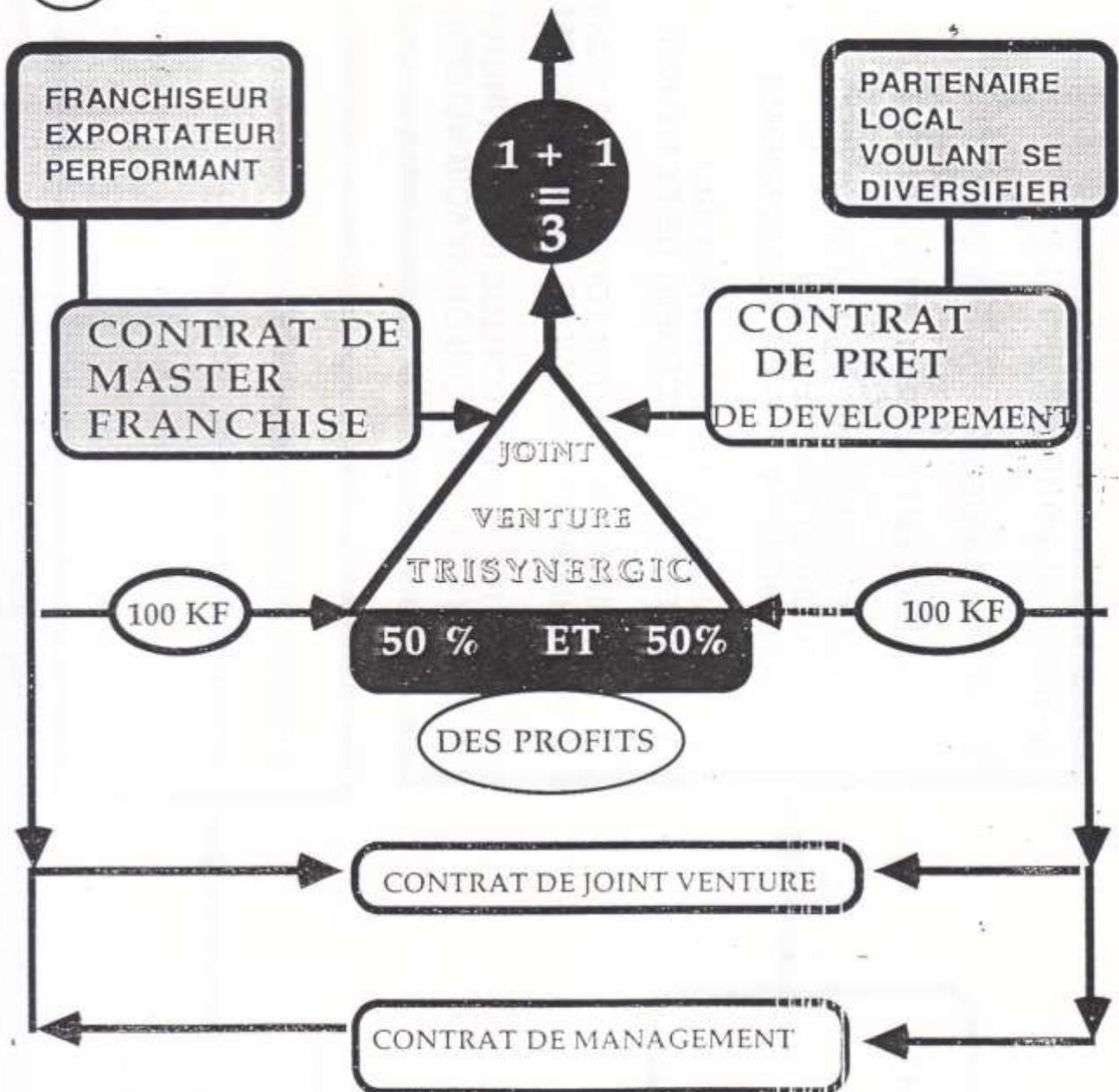


SUCCES GARANTI SI ON A FAIT LES BONS CHOIX

DU BON SYSTEME ET DU BON PARTENAIRE

EXPORTER SA FRANCHISE

3



LA JOINT VENTURE TRISYNERGIC
DEVELOPPE LA FRANCHISE
GRACE AU PRET DU PARTENAIRE LOCAL

QUI SE REMBOURSE SUR SES 50% DES PROFITS

REGLES SPECIALES DE LA FRANCHISE INDUSTRIELLE

POURQUOI
LA FRANCHISE
INDUSTRIELLE ?

- 1 - PARCE QU'ON NE VEUT PAS INVESTIR EN DIRECT
- 2 - PARCE QU'ON VEUT SE DEVELOPPER À L'ETRANGER
- 3 - PARCE QU'ON NE PEUT PAS EXPORTER
- 4 - PARCE QU'ON N'A PAS DE BREVETS SUFFISANTS

LES REGLES
SPECIALES
DE MANAGEMENT

- 1- VALORISER LA VALEUR DU SAVOIR REUSSIR POUR LE VENDRE CONTRE UN CASH INITIAL
- 2- VALORISER LES SERVICES APRÈS TRANSFERT DU SAVOIR REUSSIR POUR TOUCHER DES ROYALTIES
- 3- ACCELERER LE LANCEMENT DE LA MARQUE POUR DEVELOPPER LE LEVIER MARKETING
- 4- RECHERCHER A VENDRE DES ELEMENTS EXCEPTIONNELS POUR AVOIR DES LEVIERS TECHNIQUES ET FINANCIERS
- 5- CONTROLER L'UTILISATION DU SAVOIR FAIRE
- 6 - NE PAS S'INGERER DANS LA GESTION INTERNE
- 7- Innover pour maintenir l'attractivité