

LE LIÈVRE ET LA TORTUE

On sait depuis Monsieur de la Fontaine que «Rien ne sert de courir, il faut partir à point».

Les franchiseurs pour leur part doivent s'appliquer une autre morale.

MacDonalds, Quick, Novotel, Promodes, Yves Rocher et beaucoup d'autres ont tous respecté à un moment de leur existence la performance de : «100 en 3» (100 franchises en trois ans).

Pourquoi ?

Ce constat est une question de statistiques toute simple.

Il est plus facile dans le cadre de la règle des 80/20 de gérer 20 % de difficultés d'un réseau de plusieurs centaines de franchises que de gérer 20 % de difficultés d'un réseau de 30 franchisés au sein duquel le rapport de force serait plus difficile à maîtriser. C'est une question de taille critique.

La franchise est une technique

qui ne se conçoit que dans la vitesse et l'accélération du développement. (N'est-ce pas encore plus vrai au siècle de la mondialisation ?).

Mais la vitesse de développement ne veut pas dire ne pas respecter la qualité et ouvrir des franchises n'importe comment et n'importe où. Trente franchisés en 7 ans par exemple relèveraient d'une erreur d'aiguillage, le franchiseur aurait mieux fait, dans sa stratégie, d'opter pour le succursalisme. A chacun son rythme peut-être, mais ne vaut-il pas mieux être le lièvre qui court tout droit vers l'objectif que la tortue qui zigzague !

Maître Olivier Gast ●

**VIVE
LES 100 FRANCHISES
EN 3 ANS !**