



TROUVER MA FRANCHISE

Par secteur d'activité

Par apport personnel

Par ville

RECHERCHER

ANNUAIRE

RECHERCHE RAPIDE

Recherche OK

S'INSCRIRE

A LA NEWSLETTER

CREER UNE SURVEILLANCE
PAR MAIL

SUIVRE TOUTE LA FRANCHISE



Toute la franchise présente
son application mobile



Télécharger sur
Android market

Télécharger sur
Apple Store

[Retour à la rubrique Développer son réseau de franchise](#) | [Retour aux rubriques](#)

[Créer une surveillance par email](#)

DOSSIER SUR L'INTERNATIONAL : DE L'OPPORTUNISME À LA STRATÉGIE DE DÉPLOIEMENT PLANNIFIÉE

3ème volet du dossier TOUTE LA FRANCHISE sur l'international

2012-03-10 21:20:00

Si trop souvent la stratégie à l'international pour un réseau français se construit au gré des opportunités, il est plus que conseiller pour réussir un développement coordonné de se préparer en amont en jouant sur l'anticipation et non plus seulement sur l'opportunisme !

Si traditionnellement les concepts français sont souvent exportables sans trop de modifications chez nos voisins directs de l'Union Européenne, certains vont beaucoup plus loin et n'hésitent pas à traverser les océans pour partir à la conquête de nouveaux clients. Ceci est vrai surtout dans les secteurs de la mode et de la gastronomie où le « made in France » est une valeur sûre.

Ceci étant, pour partir à l'assaut de l'étranger, le plus souvent, la meilleure technique est celle dite de la **coquille d'escargot**. Non pas qu'il s'agisse d'afficher une lenteur désespérante mais plutôt de miser sur un développement « de proximité » pour des raisons pratiques évidentes, mais aussi pour des raisons d'affinités communautaires, culturelles et parfois religieuses. « Le Maroc par exemple est compliqué. L'Algérie l'est encore plus... C'est une autre culture ! » témoigne [Me François-Luc Simon](#).

La technique de la coquille d'escargot consiste dans un premier temps à prospecter dans les pays limitrophes de son camp de base, et d'avancer en spirale pour aller toujours plus loin. On commence donc par les voisins que sont la Belgique, la Suisse, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, le Portugal, le Royaume-Uni, puis on élargit la spirale pour atteindre par exemple la Pologne, la Roumanie, la Grèce, avant de partir à la conquête du Maghreb, du Moyen-Orient, des Etats-Unis, du Japon...

Cette technique du développement en spirale est globalement **recommandée par tous les experts de l'international** mais elle peut bien évidemment être bousculée en fonction des opportunités qui se présentent notamment en joint-venture ou en [master-franchise](#).

Dans la majorité des cas, l'internationalisation se fait par étapes successives, la plus difficile d'entre elles étant bien évidemment... la première. Le **choix de la formule** la mieux adaptée à son concept et à sa culture d'entreprise détermine souvent le rythme d'expansion.

En effet, si généralement les enseignes les plus connues en passe par des implantations en succursales ou via un essaimage de [franchisés](#) directs sur des villes stratégiques, les réseaux dont les marques sont moins connues peuvent avantageusement opter pour des formules « moins chères » comme la joint-venture ou la master-franchise.

A noter : Actuellement, le rythme d'expansion est du fait de la crise globalement ralenti. Certaines implantations prévues en Grèce, en Espagne, en Italie et au Portugal notamment sont repoussées à juste titre par les réseaux français en raison des difficultés rencontrées par ces pays mais aussi du manque de visibilité qui les entourent.

Le dossier complet

- **Franchiseurs, osez l'international !**
- **Les pré-requis pour exporter en franchise**
- **De l'opportunisme à la stratégie de déploiement planifiée**
- **Succursale, joint-venture, master-franchise ou franchise directe, quelles différences ?** (à venir)
- **Les freins à l'exportation d'un concept** (à venir)
- **Quels sont les pays à suivre ?**(à venir)

Dominique André-Chaigneau, Toute la [Franchise](#)©

LES COMMENTAIRES RELATIFS A CET ARTICLE

Il n'y a encore aucun commentaire pour cet article. Soyez le premier à réagir !

REAGISSEZ OU COMMENTEZ

Nom :

Prenom :

Email (non publié) :

Commentaire :

250 caractères restants

Envoyer

[Créer une surveillance par email](#)

LES DERNIERS ARTICLES DE LA RUBRIQUE :

[Retour aux rubriques](#)

Dossier sur l'international : Les pré-requis pour exporter en franchise

08/03/2012

Trois grands pré-requis pour exporter soin concept : back-office, marque et offres uniververselles

[... lire l'article.](#)

Franchiseurs, osez l'international !

06/03/2012

La rédaction TOUTE LA FRANCHISE aborde un dossier très complet sur le développement international, jugé stratégique pour les réseaux de franchise français.

[... lire l'article.](#)

Le salon de la franchise : vos équipes sont-elle « pécheur » ou « chasseur » ?

01/03/2012

Une chose est sûre : on ne peut plus investir dans un salon et y installer des équipes non préparées

[... lire l'article.](#)

Jean-Michel Illien, pdg de FRANCHISE MANAGEMENT, explique sa démarche d'accompagnement au métier de franchiseur.

16/02/2012

Le franchiseur doit avoir bien conscience qu'il va développer deux métiers.

[... lire l'article.](#)

Fiche pratique : A quoi sert un pilote ?

16/01/2012

L'unité pilote : le franchiseur valide son concept

[... lire l'article.](#)

EFFEA

FAMILIFE

FOCALE

STRATTO

EDENYA

RUFAFISH

FREE DOM

VAKOM

KVIK

PROMOCASH

CAMIF HABITAT

WE-VAN

NOS PARTENAIRES PRIVILEGES

FH CONSEIL

Avocat Franchise

Relations Presse Franchise

blog investissement immobilier

Devenir franchisé

FRANCHISE DOMICILE

Franchise Sélection

Franchise

J'entreprends et j'aime ça

Géomarketing et études de marché franchisés et franchiseurs

Blog pour entrepreneurs

RBC Franchises

Le Guide Régional de Référence du Créateur d'Entreprise depuis 1998

Emplacement Numéro 1

EPAC INTERNATIONAL Conseil en Franchise

Cabinet Avocat Franchise SIMON ASSOCIES

Etude de marché en ligne – CREATESTS

Micro-Entreprises

Fonds de Commerce

CONTACT PROFESSIONNEL

AchatPme.com

KDOBOX

MANAGER-GO

SBSSCom Relations presse franchise

VOIR TOUTES LES FRANCHISES

▶ [liste de franchiseurs dans le **service**](#)
(218 franchises)

▶ [liste de franchiseurs dans le **commerce**](#)
(179 franchises)

▶ [liste de franchiseurs dans l'**habitat**](#)
(133 franchises)

▶ [liste de franchiseurs **master franchise**](#)
(105 franchises)

▶ [Franchiseurs en Belgique](#)

