

En continuant à naviguer sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour vous proposer des services et offres adaptés à vos centres d'intérêts. [En savoir plus](#)

- Inscription à la Newsletter
- Abonnement aux Alertes emails



Ex. : Culture, Sport, Loisirs, SPEEDY, COMERA, Solderies, Discount

[Trouver sa franchise](#) | 
 [Actualité](#) | 
 [Franchise : Mode d'emploi](#) | 
 [Créer sa franchise](#) | 
 [L'avis des experts](#) | 
 [Espace Franchiseur](#)



## Qui s'y connaît aussi bien ?

Chaque Agence est Juridiquement et Financièrement Indépendante

Vous recherchez un  
**financement en franchise ?**



### Franchises par secteur

Accessoires, Mode	Culture, Sport, Loisirs	Restauration à thème
Achat-Vente, Dépôt-vente	Développement durable	Restauration rapide
Automobile, Moto	Grande Distribution	Services à la personne
Bâtiment, Rénovation	Habillement, Prêt-à-Porter	Services aux entreprises
Beauté, Forme, Bien-être, Santé	Hôtellerie	Services aux particuliers
Commerce alimentaire	Immobilier	Solderies, Discount
Commerces de proximité	Meuble, Décoration	

### La franchise pour tous



Ouvrir une franchise  
avec moins de 20 000 €

### Jeunes franchises



Découvrez les nouveaux  
concepts en franchise

[Accueil](#) → [Experts de la franchise](#) → [L'avis des experts](#)

## L'avis des experts

Catégories : [Juridique](#) - [Stratégie](#) - [Finances](#) - [Tous les articles](#)

### L'expert-comptable, allié du franchiseur pour son développement à l'international



Tribune publiée le 30/04/2015

Par **Camille MOQUET**, Mémorialiste expert-comptable.  
Responsable du développement international - Daniel MOQUET Signe Vos Allées

L'expert-comptable a, estime l'auteur, mémorialiste, un rôle majeur à jouer dans la définition et la mise en place de la stratégie d'internationalisation des réseaux de franchise.

La France est un pays leader en franchise, elle se place en 7ème position mondiale et en 1ère position européenne quant aux nombre d'enseignes. En 2014, on y dénombre 1 796 réseaux de franchise et 68 171 points de vente qui génèrent 51,45 milliard d'euros de chiffre d'affaires et qui emploient 335 271 salariés.

Cette place de pionnière donne des envies de conquête aux franchiseurs français, il y a ainsi 30% des réseaux de franchise d'origine française qui sont présents à l'international et 1/3 des réseaux qui ne le sont pas encore souhaitent se développer sur des marchés étrangers. Ces chiffres sont issus des entretiens de la franchise, résultat des recherches réalisées par l'université d'Aix-Marseille et qui avait été confiées par la Fédération française de la franchise en 2013 sur le thème de l'internationalisation des réseaux de franchise.

Le développement à l'international est souvent le fruit d'opportunités alors que si le franchiseur est à l'initiative de cette démarche et qu'il la prépare efficacement, il a plus de chances de réussite. La stratégie de déploiement international doit être construite et mûrement réfléchie pour être mise en œuvre quand le franchiseur est prêt.

Il est primordial de mettre en évidence les processus et clés de succès de l'internationalisation des réseaux de franchise afin de ne pas dépenser des ressources financières et humaines vainement. Le franchiseur doit penser sa stratégie internationale de façon rationnelle et dans le but de prendre dans chaque pays d'implantation, une part de marché comparable à la part de marché de son pays d'origine et ne pas seulement aller installer un point de vente dans un pays pour avoir un drapeau à l'étranger.

#### L'expert-comptable doit savoir sortir du cadre

On prend souvent comme exemple d'une internationalisation réussie, le cas d'une famille japonaise qui en découvrant un restaurant **Mc Donald's** aux Etats-Unis s'étonne qu'il y en ait également dans ce pays. Cela démontre la parfaite adaptation de la marque au Japon loin de ses origines américaines qui laisse croire aux consommateurs qu'elle est d'origine locale.

C'est dans ce cadre que l'expert-comptable doit se positionner pour assister son client dans sa réflexion vers l'international. Il est tout à fait qualifié pour mener ce type de mission et il possède des qualités fondamentales pour assister son client dans sa démarche.

En mars 2014, lors du discours d'investiture du nouveau président du conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, Philippe ARRAOU précise que "le temps est venu pour les experts-comptables de sortir des limites de l'information financière et d'accompagner globalement les entreprises, pour tous leurs besoins". Il souhaite que son action pendant son mandat soit résolument tournée vers la dimension internationale de la profession.

### Devenir franchisé



[+ Futurs franchisés, choisir une franchise](#)

[+ Franchiseurs, ajoutez votre enseigne](#)



Interrogez nos experts  
spécialistes de la franchise



## Cartridge World

LES EXPERTS DE L'IMPRESSION

**REJOIGNEZ  
LES EXPERTS DE  
L'IMPRESSION !**

[Cliquez ici](#)

### Financer sa franchise

Vous recherchez  
un **financement en franchise ?**

Nos partenaires bancaires  
vous accompagnent.  
Soumettez votre projet  
en quelques clics



### Vos rendez-vous franchise

- [Entrepreneurs de Lyon](#) : 2 et 3 juin
- [Congrès du Snacking](#) : 4 juin
- [Planète PME](#) : 17 et 18 juin

[Le magazine](#)

## Un rôle majeur en matière d'information et assistance

C'est cet élan que doit suivre la profession comptable pour lever les freins à l'export, elle doit ainsi rassurer et informer les franchiseurs pour développer leur enseigne au-delà des frontières françaises. Une enseigne a tout intérêt à s'internationaliser, elle pourra continuer la mutualisation de son savoir-faire ; plus le nombre de franchisés est important, plus les expériences de chacun viennent enrichir le concept initial. D'autre part, du fait du nombre croissant de franchisés des économies d'échelle pourront être réalisées par tous les membres du réseau sur leurs achats.

L'expert-comptable a ainsi un rôle majeur à jouer dans une mission d'assistance au franchiseur pour mettre en place sa stratégie à l'international. Tout d'abord, il va pouvoir valider la faisabilité du projet en proposant une grille d'analyse des prérequis nécessaires au démarrage du projet; en effet, il faut s'assurer que le franchiseur est disposé à s'internationaliser avant de commencer les démarches, il ne doit pas fragiliser son entreprise dans son pays d'origine en voulant à tout prix développer en dehors de nos frontières. Puis, il faudra sélectionner le pays cible, pour cela l'expert-comptable a des outils à sa disposition comme par exemple le club export de l'ordre des experts-comptables qui donne des indicateurs clés par pays. Une fois le pays désigné, l'expert-comptable pourra assister le franchiseur pour choisir le mode d'entrée.

## Un allié clé du franchiseur dans son cœur de métier

Par la suite, l'expert-comptable doit se positionner comme l'allié capital du franchiseur dans son cœur de métier en établissant des prévisions d'activité. Il va ainsi déterminer les paramètres financiers efficaces et informer le franchiseur sur les moyens financiers qui sont à sa disposition pour aider au lancement du projet. L'expert-comptable pourra s'appuyer sur les organismes français d'aide à l'export comme Ubifrance, la Coface ou les chambres de commerce françaises à l'international.

Enfin, il instaurera des moyens de suivi opérationnels et financiers pour assurer la pérennité du projet. L'expert-comptable devra collaborer à la mise en place du suivi budgétaire pour analyser les différences entre les prévisions d'activités et les réalisations. Puis, il aidera le franchiseur à rendre lisible des états financiers établis dans des normes comptables différentes et il devra s'assurer que les informations collectées sont fiables.

### Articles sur le même sujet :

- Franchise, réponse d'expert : Rôle de l'expert-comptable / INTERNATIONAL
- Exporter ou internationaliser un concept ?
- 30 % des franchises françaises sont implantées à l'étranger
- Franchise, réponse d'expert : Obligation de sincérité / PREVISIONNELS
- Franchise, réponse d'expert : Puis-je mettre en cause l'expert qui a réalisé mon prévisionnel ? / PREVISIONNELS

Réagissez à cet article en ajoutant un commentaire

Pour que votre commentaire soit mis en ligne - après modération -

- > Veillez à bien remplir les champs obligatoires,
- > Evitez les dérapages de style et de contenu,
- > Soyez brefs : 1500 caractères maximum.

Prénom \* :  Email \* :

Nom \* :  Qualité \* :



Code de sécurité \* :

Envoyer votre commentaire



Avril-mai 2015  
Numéro 247



Guide pratique  
Numéro 17

Abonnement et dernier numéro

## TOUTES LES FORMATIONS AUX MÉTIERS DE LA FRANCHISE

fédération française de la franchise

### Les franchises les plus consultées

Body minute | Comera | Dietplus |  
Esthetic center | Feu vert | Finsbury | Fnac |

Inter caves | Intermarche |

Kfc | La croissanterie | Midas | Naf  
naf | Orchestra | Pizza hut | Point s

| Speedy | Subway |  
Tryba |

### Liste de franchises par secteur



sélectionner un secteur ↓

Accessoires, Mode  
Achat-Vente, Dépôt-vente  
Automobile, Moto  
Bâtiment, Rénovation  
Beauté, Forme, Bien-être,  
Santé  
Commerce alimentaire  
Commerces de proximité  
Culture, Sport, Loisirs

				Développement durable → Grande Distribution Habillement, Prêt-à-Porter Immobilier Meuble, Décoration Restauration à thème Restauration rapide Services à la personne Services aux entreprises Services aux particuliers Solderies, Discount
				
				

*Trouver sa franchise*

*Actualité de la franchise*  
 En direct de la rédaction  
 Interviews franchise  
 Les secteurs à la loupe  
 L'actualité des réseaux

*Enquêtes exclusives*

Les réseaux en chiffres  
 Combien coûte la franchise ?  
 Aide au démarrage  
 Animation des réseaux  
 Combien rapporte la franchise ?  
 Avez-vous le profil ?  
 Les villes où s'implanter  
 Les pays où s'implanter

*Créer sa franchise*

Devenir franchisé  
 Devenir franchiseur  
 Les conseils à suivre  
 Devenir master franchisé  
 Les salons de la franchise  
 Les formations de la franchise

*Local et financement*

Trouver un financement  
 Trouver un local  
 Vendre votre affaire  
 Magazine franchise  
 Alertes emails  
 Newsletter

*Experts de la franchise*

Interrogez nos experts  
 L'avis des experts  
 Carnet d'adresses

*Devenez annonceur*

*Entreprendre en Franchise*  
 Plan du site

## Un site du groupe ICF



Site web classique : certificat OJD  
 Version mobile du site : certificat OJD

Partenaires  
 Mentions légales  
 Contactez-nous