Quelle est la différence entre une franchise et une chaîne volontaire ?

Quand on décide de créer son entreprise, il est possible de se tourner vers plusieurs modes de distribution. Et si la franchise peut faire envie pour les avantages qu’elle offre, il faut savoir qu’il existe aussi d’autres types de distribution semblables qui pourraient aussi vous intéresser, comme la chaîne volontaire. Découvrez ici les principaux points communs et les principales différences que l’on retrouve entre une franchise et une chaîne volontaire.

# Qu’est-ce qu’une franchise ?

Une franchise c’est une entreprise indépendante qui conclut un contrat avec un franchiseur, c’est-à-dire avec une enseigne qui est déjà implantée sur le marché. Le franchisé, celui qui achète le point de vente, peut donc profiter des tous les avantages d’une entreprise qui a déjà réussi, et le franchiseur peut quant à lui développer son réseau rapidement. Le franchisé profite donc de l’enseigne, de la notoriété, du savoir-faire, des produits, etc. de la marque et en retour il paie des redevances au franchiseur.

# Qu’est-ce qu’une chaîne volontaire ?

Il s’agit d’un type de réseau qui est beaucoup moins connu que la franchise et qui est par conséquent moins sollicité par les entrepreneurs. Elle est surtout utilisée dans les secteurs du bricolage et de l’hôtellerie.

Une chaîne volontaire est un groupement d’entreprises indépendantes qui ont décidé d’agir ensemble ou qui est née de l’initiative de grossistes qui souhaitaient pouvoir distribuer leurs produits. Cependant, les caractéristiques propres à ce type de réseau ne sont pas clairement définies. Parfois il peut s’agir d’une association, dans d’autres cas d’un contrat d’adhésion, ou encore d’une société coopérative.

Mais en principe, si certains se tournent vers un tel système, c’est pour la même raison : pouvoir bénéficier de tarifs avantageux sur l’achat de leurs produits. Les grossistes, en créant des chaînes volontaires et en distribuant en masse des produits peuvent faire valoir cet aspect auprès des fournisseurs comme moyen de pression pour faire baisser les prix.

# Les points communs

Le principal point commun résident entre un réseau de franchises et une chaîne volontaire, est le fait que ces deux modes de distribution fonctionnent grâce à des entreprises indépendantes sous enseigne et proposant des produits qui proviennent des fournisseurs communs. On peut alors identifier dans les deux cas une tête de réseau, qui est le franchiseur dans le cadre de la franchise et le grossiste dans le cadre de la chaîne volontaire. Et en plus de l’enseigne, une certaine unité peut se faire sentir dans les deux cas au niveau de la politique commerciale, d’agencement de magasin, de communication, etc.

# Les principales différences

Une chaîne volontaire offre beaucoup plus de libertés que la franchise puisque cette dernière est soumise à la signature d’un contrat. Dans le cadre de la franchise, une transmission de savoir-faire est obligatoire, ce qui n’est pas le cas de la chaîne volontaire. D’ailleurs s’il s’avère qu’il y a une transmission de savoir-faire depuis la tête de réseau, la chaîne volontaire doit être reconsidérée en contrat de franchise.