

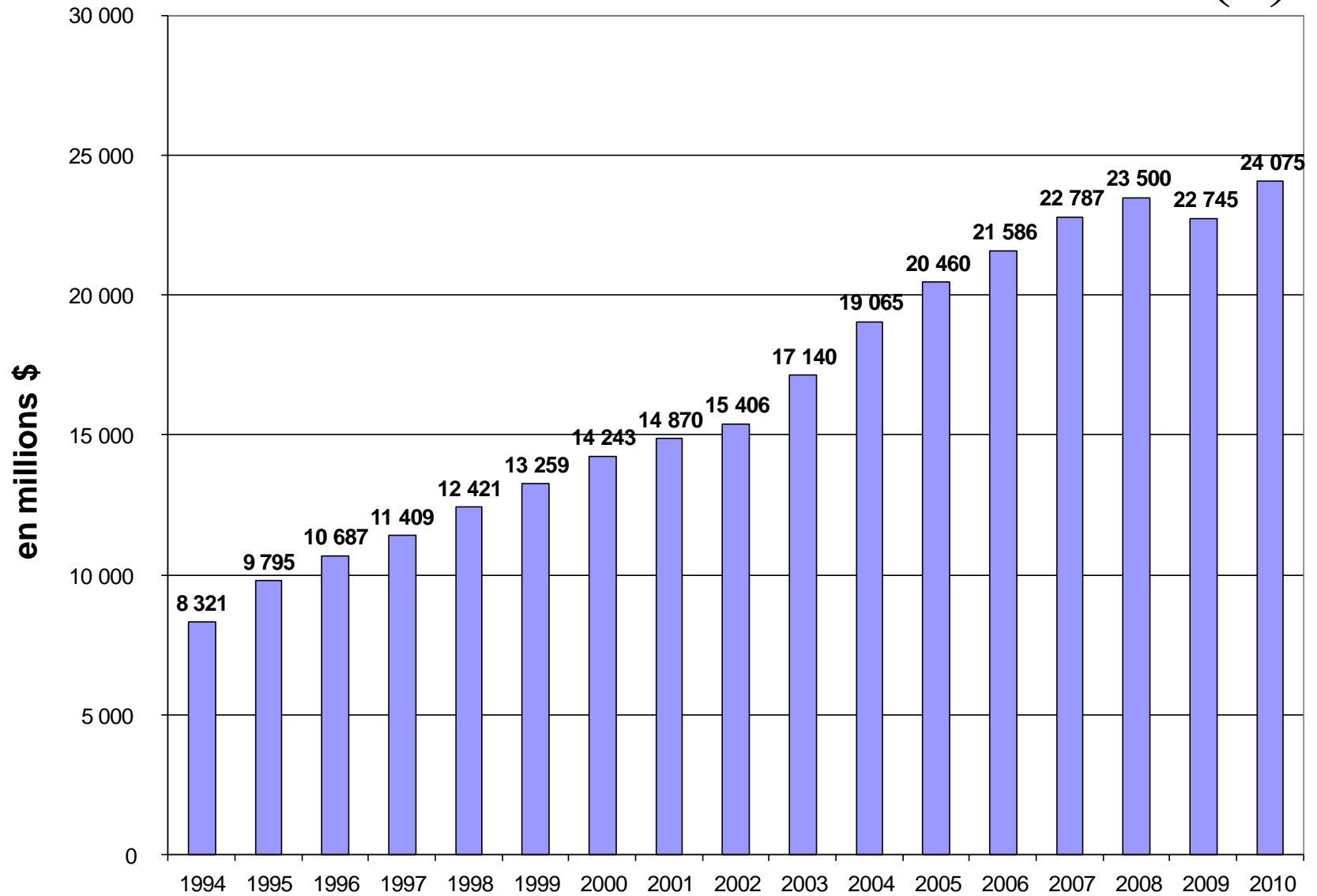


McDonald's, un réseau de franchisés

Stratégie des firmes

Eric.darmon@univ-rennes1.fr

Le chiffre d'affaires de McDonald's (1)

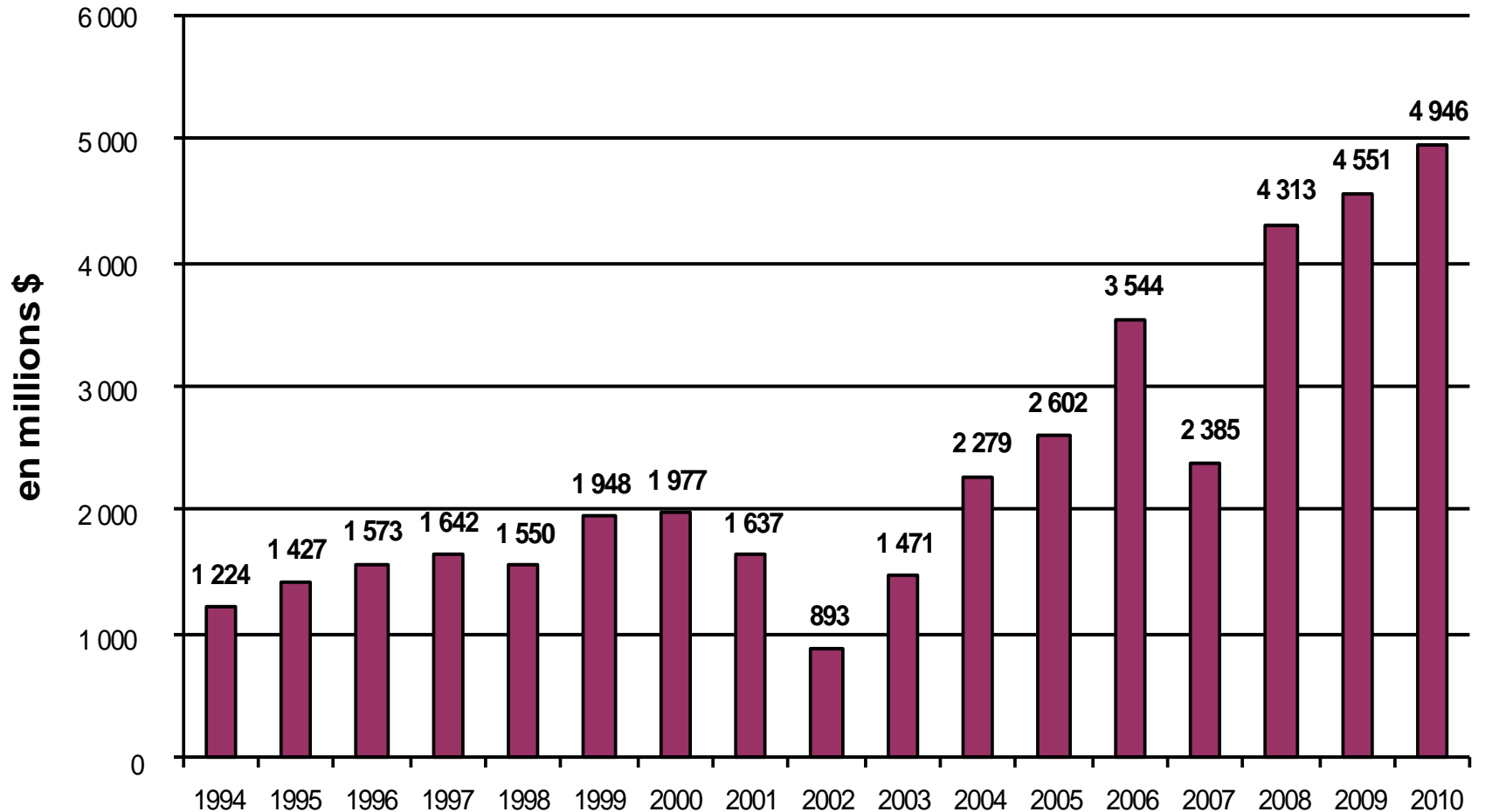


Le chiffre d'affaires de McDonald's (2)

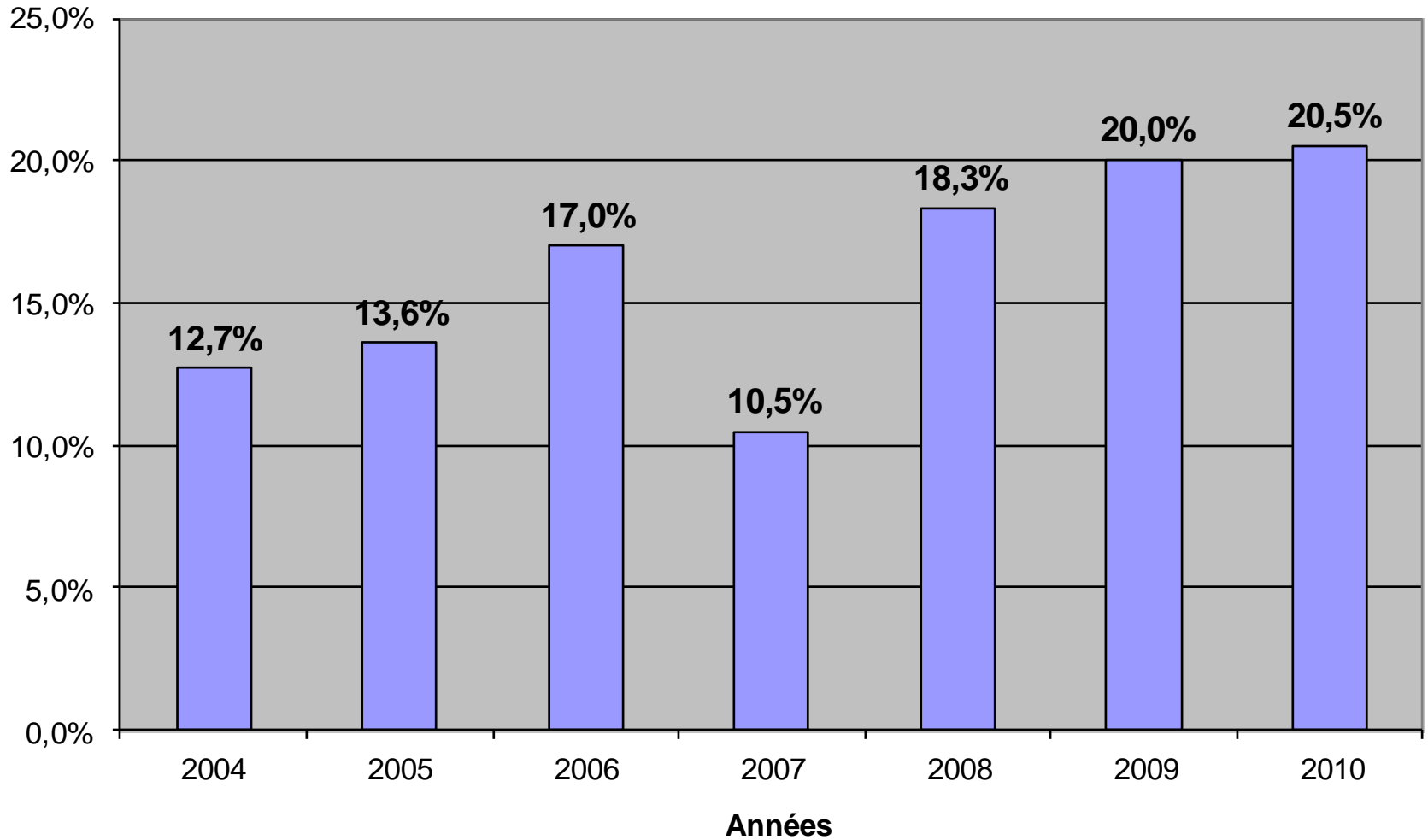
CA (en millions USD)	2010	2009
Am. Nord	8112 (33,7%)	7944 (34,9%)
Europe	9569 (39,7%)	9274 (40,8%)
Asie/MO	5066 (21,0%)	4337 (19,1%)
Autres	1328 (05,6%)	1190 (05,2%)

Répartition des restaurants	2010	2009
Am. Nord	42,8%	43,0%
Europe	21,3%	20,9%
Asie/MO	25,7%	26,1%
Autres	10,2%	10,0%

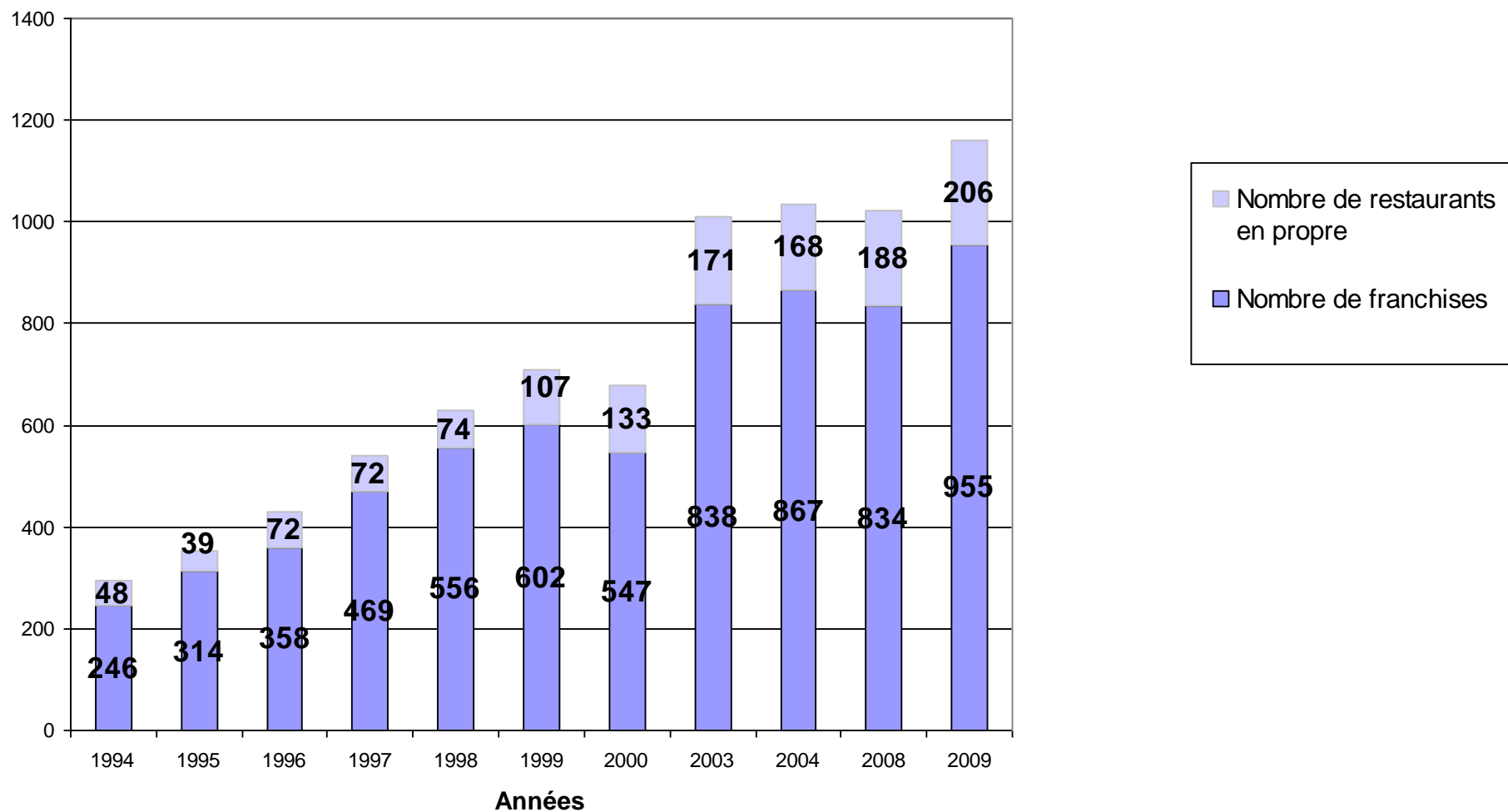
Le résultat net de McDonald's



La marge nette de McDonald's (2004-2010)



Une croissance continue en France



Analyse économique du cas

Questions

1. Comment peut-on analyser la relation entre un franchiseur et un franchisé ? Quel est l'intérêt pour une entreprise de se développer sous la forme d'un réseau de franchisés ?
 - Qu'est-ce qu'une franchise ?
 - Pourquoi/Quand développer une activité sous une telle forme ? Un éclairage par la théorie des contrats incomplets

2. Quels sont les différents facteurs pouvant expliquer les choix de localisation des restaurants Mac Donald's ?
 - Stratégies de localisation : le modèle de Hotelling
 - Concurrence multi-marchés et réseaux

Performances et investissement d'un magasin franchisé McDo (01/02/2010)

- **MC DONALD'S**
- **Activité : le n°1 mondial de la restauration rapide**
Apport personnel minimum : 190 000,00 EUR
Secteur/métier : Restauration rapide, Sandwicheries , n.c.
- *Société franchiseur ou concédante : MCDONALD'S FRANCE SA*
- **Contrat de franchise, concession, master... :**
 - *Type de contrat : location-gérance*
 - *Durée du contrat : 20 ans*
 - *Obligation de certaines normes architecturales : oui*
- *Superficie mini. m2 : 450 m²*
- *Superficie max. m2 : n.c.*
- *Type d'emplacement : périphérie de ville*
- *Nombre moyen de salariés d'une unité : 35*

Performances et investissement d'un magasin franchisé McDo (01/02/2010)

- **Réseau :**

- *Année de la 1ère ouverture en national en propre : 1955*
- *Année de création du 1er adhérent : 1979*
- *Nbre d'unités en propre en national : 200*
- *Nbre d'unités adhérentes en national : 950*
- *Nbre d'unités totales en national : 1150*
- *Villes implantées : Petites, moyennes et grandes agglomérations.*
- *Régions souhaitées : toute France métropolitaine*
- *Année de création du réseau en d'autres pays : 1955*
- *Nbre d'unités totales dans le monde : 32000*
- *Pays d'origine du réseau : Etats-Unis*

Performances et investissement d'un magasin franchisé McDo (01/02/2010)

- **Services du réseau :**
 - *Remise de manuels de savoir-faire* : oui
 - *Est-elle fournisseur* : oui
 - *Est-elle centrale d'achat* : oui
 - *Est-elle centrale de référencement* : oui
 - *Aide pour l'étude de marché / statistiques nationales* : oui
 - *Aide à la recherche d'un local* : oui
 - *Aide pour le dossier de financement* : oui
 - *Formation initiale de l'adhérent* : oui
- *Durée de la formation initiale de l'adhérent* : 180 jours(s)
- *Une formation du personnel est-elle prévue* : oui

Performances et investissement d'un magasin franchisé McDo (01/02/2010)

- **Services du réseau : (suite)**

- *Autres aides au démarrage* : aide en matière d'opérations (fonctionnement du restaurant, sécurité alimentaire, politique commerciale), aide aux recrutements...
- *Audit d'Adhérent, plans d'amélioration* : oui
- *Organisation de la publicité nationale* : oui
- *Aide à la publicité locale* : oui
- *Formation permanente* : oui
- *Autres aides en exploitation* : oui
- *Comité consultatif des adhérents* : oui

Performances et investissement d'un magasin franchisé McDo (01/02/2010)

- **Performances et investissements :**

- *Chiffre d'affaire en national au public* : 2 300 000 000,00 EUR
 - *Chiffre d'affaire moyen par unité en national* : 2 200 000,00 EUR
 - *Droit d'entrée* : 45 000,00 EUR
 - *Redevance d'exploitation %* : 10,00 %
 - Standard entre 10 et 20% du CA HT
 - *Redevance publicitaire %* : 5,00 %
 - *Autres obligations financières* :
 - La redevance varie de 10 à 20 % selon la répartition des investissements entre McDonald's et le Franchisé. S'ajoutent 5% pour utilisation de l'enseigne. Apport en fonds propres plafonné à 25% de l'investissement du locataire-gérant.
- *Apport personnel minimum* : 190 000,00 EUR
 - *Investissement total hors pas-de-porte* : 750 000,00 EUR

La sélection des franchisés McDo

- Examen du dossier et entretiens
 - situation patrimoniale, expériences de management, mobilité géographique, motivation
- 9 à 12 mois de formation
 - dans les restaurants : de simple équipier à manager (10 à 12h/jour, 6 à 7 jours/semaine)
 - cours de gestion opérationnelle, comptabilité, GRH
- Fin de formation à la Hamburger University (Chicago)
 - diplôme de franchisé McDonald's
 - 5000 'étudiants' par an, 80000 personnes formées depuis 1961

La mixité (franchise et succursales) : un choix organisationnel efficace (2)

- Des chaînes de restauration rapide à dominante succursaliste
 - Kentucky Fried Chicken (France) = 79% de succursales
 - Pizza Hut = 68%
 - Brioche dorée = 70%
- Des chaînes à dominante franchisée
 - Quick = 76% de franchises
 - McDonald's = 82,3%
 - Point Chaud = 90,5%

Stratégies de localisation (1)

- Stratégie **affichée** : *Aucun américain à une distance supérieure à 4 minutes*
- Distance max :
Dakota : 145 miles !



Source :

[http://www.weathersealed.com/2009/09/22/
where-the-buffalo-roamed](http://www.weathersealed.com/2009/09/22/where-the-buffalo-roamed)