Afficher dans le navigateur

FRANCHISES & RÉSEAUX

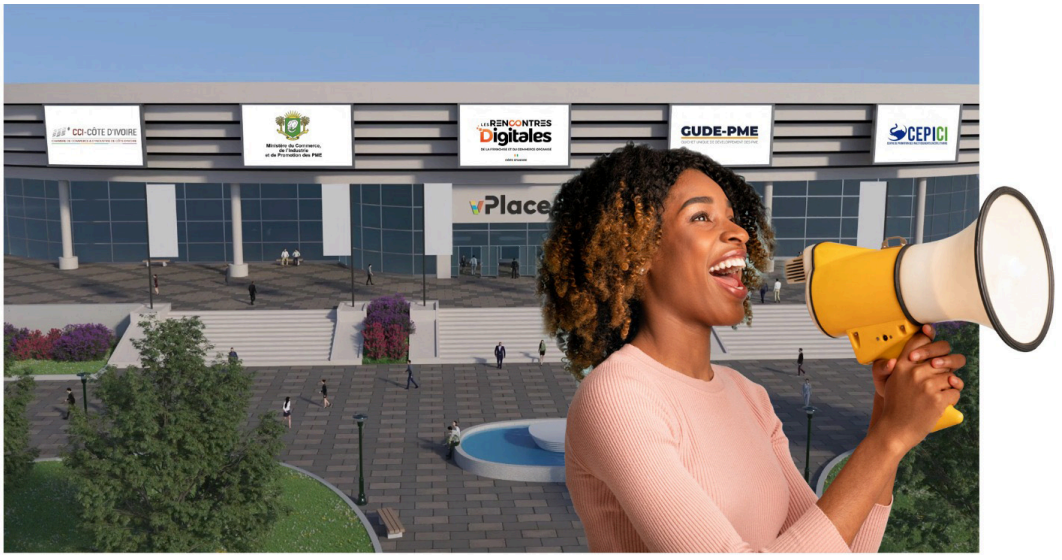
en Afrique les clés du succès...

ACTUALITES OPPORTUNITES DU MOIS CONSEILS EXPRESS

LES RENCONTRES Digitales
DE LA FRANCHISE ET DU COMMERCE ORGANISÉ
AFRICA

NEWSLETTER
MENSUELLE

June 2026





ENSEIGNE A LA UNE

GO AFRICA ONLINE : le partenaire de référence pour développer son entreprise en Afrique

Présent dans de nombreux pays africains, GO AFRICA ONLINE accompagne depuis plusieurs années les entreprises qui souhaitent accroître leur visibilité, développer leur réseau d'affaires et conquérir de nouveaux marchés sur le continent. Plus qu'un annuaire professionnel

LIRE L'ARTICLE

ACTUALITES DE LA FRANCHISE AFRICAINE

Le premier Salon de la Franchise en Libye : un signal fort pour l'avenir de la

franchise en Afrique

Pendant longtemps, le développement de la franchise en Afrique a été principalement associé à quelques marchés historiques tels que l'Afrique du Sud, le Maroc, l'Égypte ou encore la Tunisie. Aujourd'hui, une nouvelle étape est franchie.

LIRE L'ARTICLE





LA RUBRIQUE JURIDIQUE

Royalties en franchise : comment sont-elles calculées et contrôlées ?

L'une des questions les plus fréquemment posées par les futurs franchisés est simple :

« Comment le franchiseur sait-il combien je dois lui verser de royalties ? »

Cette interrogation est légitime. Les royalties constituent la principale rémunération du franchiseur pendant toute la durée du contrat de franchise.

LIRE L'ARTICLE

LES BONS PLANS – LES BONS CONSEILS

Les tunnels de vente : la nouvelle alternative au site internet ?

Pendant des années, disposer d'un site internet était considéré comme indispensable pour toute entreprise souhaitant développer son activité.

Aujourd'hui, les règles évoluent.
De plus en plus d'entrepreneurs obtiennent d'excellents résultats sans site internet complexe, grâce à un outil particulièrement performant : le tunnel de vente.

LIRE L'ARTICLE





ACTUALITE DU SALON

Invitée par le GUDE PME, Côte d'Ivoire Export et le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat de Côte d'Ivoire, D-MIF AFRICA a participé à AFRETAIL PARIS 2026, le forum international consacré au retail et à la franchise en Afrique.

Une journée riche d'enseignements qui confirme une tendance forte : l'Afrique est désormais au cœur des stratégies de développement des grandes enseignes internationales.

LIRE L'ARTICLE

LE POST QUE VOUS AVEZ MANQUE

Le commerce organisé, c’est comme une symphonie !

Le chef d’entreprise est un chef d’orchestre et si chaque intervenant est un virtuose dans l’exécution de SA partition, le résultat est un chef-d’œuvre !!

Vous imaginez un seul musicien qui veut jouer la batterie, le violon, la trompette, le piano… et chanter en même temps ? 🎻🥁🎺🎹🎤

Résultat ? Une cacophonie 🎶😅

LIRE L'ARTICLE





LES NOUVELLES ENSEIGNES DU SALON

Piscines DESJOYAUX Côte d'Ivoire

Nous sommes heureux d'accueillir Piscines DESJOYAUX Côte d'Ivoire parmi les nouvelles enseignes présentes sur LES RENCONTRES DIGITALES DE LA FRANCHISE ET DES LICENCES DE MARQUE AFRICA.

Référence mondiale de la piscine depuis plus de 50 ans, DESJOYAUX s'est imposée grâce à ses nombreuses innovations

LIRE L'ARTICLE

ZOOM METIER / FOCUS EXPERT

Acheteur : le professionnel qui fait gagner de l'argent à l'entreprise

On associe souvent l'acheteur à la négociation des prix. En réalité, son rôle est bien plus stratégique. Dans une entreprise performante, l'acheteur est l'un des principaux créateurs de valeur.

Sa mission consiste à identifier les meilleurs fournisseurs, sélectionner les produits ou services les plus adaptés, négocier les meilleures conditions commerciales et sécuriser les approvisionnements.

LIRE L'ARTICLE



CHIFFRES DE LA FRANCHISE AFRICAINE

54 pays, 1,5 milliard d'habitants… et un immense potentiel pour la franchise

L'Afrique est en pleine transformation économique. Avec 54 États, une



population de plus de 1,5 milliard d'habitants et l'une des croissances démographiques les plus fortes au monde, le continent réunit de nombreux atouts pour le développement des réseaux de franchise, des licences de marque et des autres formes de commerce organisé.

LIRE L'ARTICLE

Restez connecté avec **LES RENCONTRES DIGITALE DE LA FRANCHISE**

Vous ne vouliez pas recevoir cet e-mail ?
Cliquez ici pour vous désabonner de nos envois quotidiens.