



5 conditions indispensables pour devenir un bon franchiseur

Devenir franchiseur ne s'improvise pas ! Il est nécessaire avant de se lancer d'identifier tout d'abord ses motivations, ses compétences, ses moyens et ses attentes, de bien préparer son lancement et de veiller à la pérennité de son réseau avant même de penser à son lancement. Nous vous livrons quelques conseils partagés par les pros sur comment devenir un bon franchiseur.

1) Un concept qui fonctionne

Vous détenez un concept qui a fait ses preuves ? Votre parcours est jalonné de succès ? Vos clients sont satisfaits ? **La franchise repose sur la répétition d'un succès.** Pour franchiser un concept, il est impératif que ce dernier fonctionne ! Le franchiseur doit donc être en mesure de prouver à son futur franchisé que son entreprise est rentable. L'unité pilote permettra au franchiseur de tester son concept avant de se lancer en franchise. Grâce aux chiffres réalisés dans votre unité pilote, le franchisé pourra juger de la crédibilité de votre entreprise.

2) Réussir son projet repose sur une bonne préparation

Comme pour tout projet, se lancer en franchise requiert une bonne préparation. Le franchiseur doit consacrer du temps pour peaufiner tous les détails de son projet afin de réduire les risques d'échec et de gagner en rentabilité. Franchiser son concept c'est également consacrer du temps à ses collaborateurs et mobiliser de l'énergie pour développer son réseau. Un bon franchiseur désireux d'assurer la pérennité de son réseau de franchise doit **structurer son organisation autour de plusieurs métiers** dont la formation, l'animation, la logistique et le développement.



3) La franchise, une relation gagnant/ gagnant

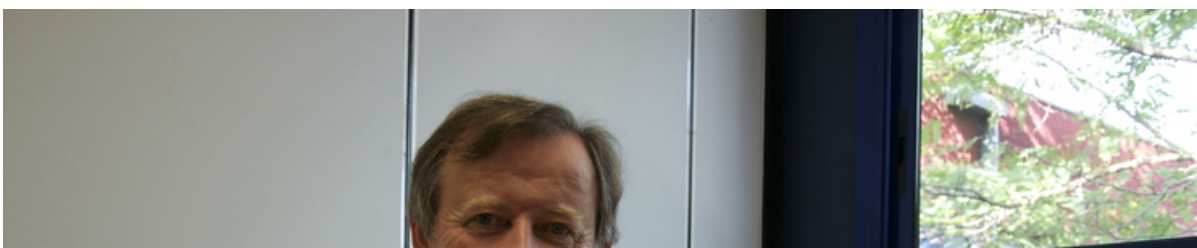
Un bon franchiseur doit respecter l'indépendance de ses franchisés. Il doit adopter un style de management libéré qui permet à chaque membre du réseau de se sentir autonome tout en appliquant les règles et les normes imposées par la tête de réseau. La franchise est la duplication d'un succès. C'est un modèle de commerce en réseau qui repose sur un rapport gagnant-gagnant. Ce rapport même est au cœur du contrat de franchise. Le franchiseur a pour devoir de former son franchisé à son concept, de lui transmettre les signes distinctifs de la franchise et de l'accompagner tout au long de la durée de son contrat. Une bonne relation franchiseur/franchisé est une condition indispensable à la réussite d'un réseau de franchise. Pour ce faire, elle est **basée sur la confiance, le respect, la transparence et la proximité**. Le sérieux et la bienveillance du franchiseur constituent un facteur de choix clé pour les franchisés.

4) L'innovation, gage de pérennité du réseau

Détenir un concept qui marche est primordial mais faire en sorte que ce dernier évolue est aussi important. Cela permet au franchiseur de s'adapter aux évolutions du marché et aux nouvelles habitudes de consommation. Pour ce faire, **le franchiseur** doit s'assurer que son concept tiendra la route demain. Il doit **penser à innover et à renouveler** ses produits, élargir son panel de services, adapter son offre et son concept aux attentes des clients tout en gardant un œil sur son concept d'origine. Il doit également veiller à faire appliquer les évolutions par ses franchisés une fois testées dans son ou ses unités pilotes. Ces évolutions ayant pour objectif principal d'**améliorer les performances économiques du réseau et ne pas se faire dépasser par les concurrents**, doivent être réalisées d'une façon coordonnée.

5) Profiter de l'expérience de professionnels

Participer activement aux ateliers du Franchise Business Club, profiter de l'expérience des autres franchiseurs, faire appel à des experts en franchise permet de gagner du temps mais surtout de construire son projet sur des bases solides en étant orienté à chaque étape. Etre franchiseur est un métier à part entière qui vient se juxtaposer au métier d'origine. Il faut endosser plusieurs casquettes (gestion, management, coaching, marketing, animation, développement...) et être en mesure d'accompagner ses franchisés dans la mise en place de leur structure opérationnelle.





()

Jean Samper a commencé en Franchise en 1975. Il a été animateur, développeur, DG de filiale export, franchisé, consultant, fondateur d'ac-franchise.com puis du Franchise Business Club. Son objectif est le partage d'expérience entre pros de la franchise.

[#devenir franchiseur \(/recherche?terms=devenir%20franchiseur\)](#)

1 () ()

()

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

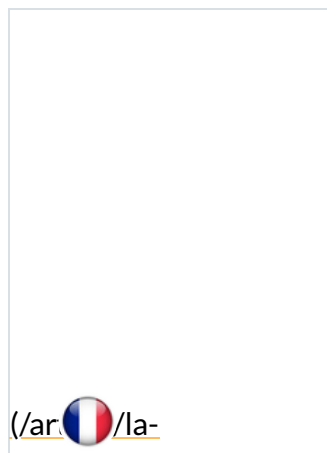
[Connexion \(\)](#)



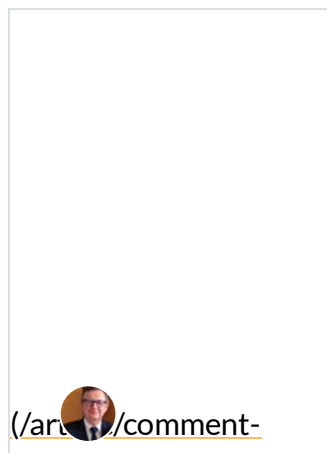
Commenter



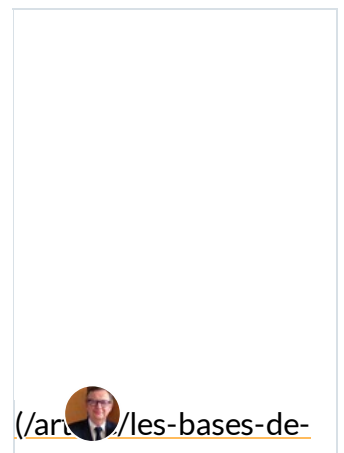
Recommandations d'article



[\(/ar/fr/la-](#)



[\(/ar/ /comment-](#)



[\(/ar/ /les-bases-de-](#)



06
avril
2023


tran(/franchise-
savoir-faire-club)
franchise)

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

(/article/la-
transmission-

5 

1  (/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)

devenir un très bon
franchiseur-5-9)

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen



1 

(/article/comment-
devenir-un-tres-
bon-franchiseur-
5-9).

la-franchise-en-9
questions)

Article

Les bases de la franchise en 9 questions

(/article/les-
bases-de-la-



1 

(/article/les-
bases-de-la-
franchise-en-9-
questions).



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

