



JeanSamper (/membre/jeansamper)

19 avril 2021

(/membre/jeansamper)

Articles vraiment indispensables et instructifs pour tout franchiseur



()

A Paris, Montréal ou ailleurs les articles cités ci-dessus regorgent de bons conseils, vraiment !!!

Ces articles sont vraiment instructifs quelque soit votre niveau et votre expérience. L'auteur, Maître Jean H Gagnon (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeanhgagnon>) fait partie de ces avocats expérimentés, dotés d'une longue pratique et capables de s'échapper du jargon juridique. Il ne vous assaille pas de références à tel ou tel texte de loi mais vous livre des conseils stratégiques et pratiques que vous pouvez réellement suivre.

Voici les titres de ces articles essentiels :

Management de réseau

- Vos franchisés sont en voie de former une association

(<https://franchisebusinessclub.com/article/vos-franchises-sont-en-voie-de-former-une-association-que-faire-paniquer-confronter-negocier-ou>). Que

faire : paniquer, confronter, négocier ou...?



- [Les défis de la relève](https://franchisebusinessclub.com/article/les-defis-de-la-releve-dans-un-reseau-de-franchises-un-franchiseur-doit-il-etre-proactif-ou-reactif) (https://franchisebusinessclub.com/article/les-defis-de-la-releve-dans-un-reseau-de-franchises-un-franchiseur-doit-il-etre-proactif-ou-reactif) dans un réseau de franchises : Un franchiseur doit-il être proactif ou réactif ?

- [Le rôle d'un franchiseur](https://franchisebusinessclub.com/article/le-role-d-un-franchiseur-face-aux-medias-et-aux-reseaux-sociaux) (https://franchisebusinessclub.com/article/le-role-d-un-franchiseur-face-aux-medias-et-aux-reseaux-sociaux) face aux médias et aux réseaux sociaux ?

- Comprendre ce qui contribue à la [performance des franchisés](https://franchisebusinessclub.com/article/comprendre-ce-qui-contribue-a-la-performance-des-franchises-les-facteurs-personnels-et-contextuels) (https://franchisebusinessclub.com/article/comprendre-ce-qui-contribue-a-la-performance-des-franchises-les-facteurs-personnels-et-contextuels) : les facteurs personnels et contextuels

- [Associer votre réseau au nom ou à l'image](https://franchisebusinessclub.com/article/associer-votre-reseau-au-nom-ou-a-l-image-d-une-personne-connue-opportunités-enjeux-et-risques) (https://franchisebusinessclub.com/article/associer-votre-reseau-au-nom-ou-a-l-image-d-une-personne-connue-opportunités-enjeux-et-risques) d'une personne connue : opportunités, enjeux et risques

- [Le Comité des sages](https://franchisebusinessclub.com/article/le-comite-des-sages-la-conscience-collective-d-un-reseau-de-franchises) (https://franchisebusinessclub.com/article/le-comite-des-sages-la-conscience-collective-d-un-reseau-de-franchises): la conscience collective d'un réseau de franchises

- Traiter un différend franchiseur-franchisé comme une [divergence à concilier plutôt qu'un combat à remporter](https://franchisebusinessclub.com/article/traiter-un-differend-franchiseur-franchise-comme-une-divergence-a-concilier-plutot-qu-un-combat-a-remporter) (https://franchisebusinessclub.com/article/traiter-un-differend-franchiseur-franchise-comme-une-divergence-a-concilier-plutot-qu-un-combat-a-remporter)

Création et développement de réseau

- [Premières étapes](https://franchisebusinessclub.com/article/premieres-etapes-d-un-nouveau-reseau-de-franchises-preparation-planification-et-patience) (https://franchisebusinessclub.com/article/premieres-etapes-d-un-nouveau-reseau-de-franchises-preparation-planification-et-patience) d'un nouveau réseau de franchises : préparation, planification et patience!

- [Contrat de franchise et prêt-à-porter](https://franchisebusinessclub.com/article/contrat-de-franchise-et-pret-a-porter-ne-font-pas-bon-menage) (https://franchisebusinessclub.com/article/contrat-de-franchise-et-pret-a-porter-ne-font-pas-bon-menage) ne font pas bon ménage

- [Dix caractéristiques](https://franchisebusinessclub.com/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit) (https://franchisebusinessclub.com/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit) du franchisé qui réussit...

- On vous a dit que la [divulgaration précontractuelle](https://franchisebusinessclub.com/article/on-vous-a-dit-que-la-divulgaration-precontractuelle-en-franchisage-n-etait-pas-obligatoire-au-quebec-c-est-une-fausse-nouvelle) (https://franchisebusinessclub.com/article/on-vous-a-dit-que-la-divulgaration-precontractuelle-en-franchisage-n-etait-pas-obligatoire-au-quebec-c-est-une-fausse-nouvelle) en franchisage n'était pas obligatoire au Québec : c'est une « fausse nouvelle »!

- Six traits distinctifs des [franchiseurs exceptionnels](https://franchisebusinessclub.com/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels) (https://franchisebusinessclub.com/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels)!



L'après-Covid

- La [combinaison de franchises](https://franchisebusinessclub.com/article/la-combinaison-de-franchises-pour-le-retour-au-profit-en-deconfinement) (<https://franchisebusinessclub.com/article/la-combinaison-de-franchises-pour-le-retour-au-profit-en-deconfinement>) pour le retour au profit en déconfinement
- Les grincements et les [défis de la phase de réouverture](https://franchisebusinessclub.com/article/les-grincements-et-les-defis-de-la-phase-de-reouverture-et-de-reprise-des-affaires) (<https://franchisebusinessclub.com/article/les-grincements-et-les-defis-de-la-phase-de-reouverture-et-de-reprise-des-affaires>) et de reprise des affaires
- Au-delà de la COVID-19 : Un monde différent et [une collaboration améliorée](https://franchisebusinessclub.com/article/au-dela-de-la-covid-19-un-monde-different-et-une-collaboration-amelioree-au-sein-des-reseaux) (<https://franchisebusinessclub.com/article/au-dela-de-la-covid-19-un-monde-different-et-une-collaboration-amelioree-au-sein-des-reseaux>) au sein des réseaux
- L'après COVID-19 : Les nouveaux outils de communication [plus rapides et flexibles](https://franchisebusinessclub.com/article/l-apres-covid-19-les-nouveaux-outils-de-communication-plus-rapides-et-flexibles) (<https://franchisebusinessclub.com/article/l-apres-covid-19-les-nouveaux-outils-de-communication-plus-rapides-et-flexibles-des-reseaux-de-franchises>) des réseaux de franchises

Vous trouverez ces articles sur la page de Me Jean HGagnon du cabinet d'avocats Fasken.

Un clic ci-dessous vous suffira.

<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeanhgagnon>

Profil de JeanHGagnon - Fil d'activité - Franchise Business ...
(<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeanhgagnon>)

Profil de JeanHGagnon - Je me spécialise principalement ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

[#gagnon](/recherche?terms=gagnon) (/recherche?terms=gagnon)

[#jean hgagon](/recherche?terms=jean%20hgagon) (/recherche?terms=jean%20hgagon)

[#management réseau](/recherche?terms=management%20r%C3%A9seau) (/recherche?terms=management%20r%C3%A9seau)

[#création de réseau](/recherche?terms=cr%C3%A9ation%20de%20r%C3%A9seau) (/recherche?terms=cr%C3%A9ation%20de%20r%C3%A9seau)

[#créer un réseau](/recherche?terms=cr%C3%A9er%20un%20r%C3%A9seau) (/recherche?terms=cr%C3%A9er%20un%20r%C3%A9seau)



[#développement \(/recherche?terms=d%C3%A9veloppement\)](#)
[#agence de développement \(/recherche?terms=agence%20de%20d%C3%A9veloppement\)](#)

2 2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



[CecileTauvel \(/membre/ceciletauvel\)](#)

[\(/membre/ceciletauvel\)](#)

Merci [@JeanSamper \(/membre/jeansamper\)](#) pour ce récapitulatif bien utile !

Répondre • 21/04/2021



[AntoineDeman \(/membre/antoinedeman\)](#) Animateur de ...

[\(/membre/antoinedeman\)](#)

Ces articles de [@JeanHGagnon \(/membre/jeanhgagnon\)](#) sont vraiment utiles. On sent le recul et l'expérience

Répondre • 22/04/2021

Recommandations d'article

[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](#)

[\(/article/manager-un-reseau-faire-reussir-ses-franchises-webinar-le-10-mai\)](#)

Article

[\(/article/huit-etapes-pour-creez-votre-reseau-de-franchise\)](#)

Article

04
avr
2021



Article

Adapter sa convention de franchise pour le Québec et l'Amérique du Nord : les



[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques)

Manager un réseau. Faire réussir ses franchisés. Webinar le 10 mai.



[\(/article/manager-un-reseau-faire-reussir-ses-franchises-webinar-le-10-mai\)](/article/manager-un-reseau-faire-reussir-ses-franchises-webinar-le-10-mai)

Huit étapes pour créer votre réseau de franchise



[\(/article/huit-etapes-pour-creeer-votre-reseau-de-franchise\)](/article/huit-etapes-pour-creeer-votre-reseau-de-franchise)



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

