



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

Avant de développer son réseau, se doter des outils pour réussir ! 4/9 bis

Il est évident qu'entre la théorie et la pratique, il y a tout un monde. C'est pourquoi, il est indispensable d'expérimenter son concept sur le terrain afin de l'adapter aux spécificités du marché et aux attentes des consommateurs. La franchise, en tant que formule commerciale, ne déroge pas à cette règle. L'expérimentation d'un concept avant de le franchiser est essentielle !

L'intérêt de l'unité pilote

La phase de pilotage est une étape primordiale pour tout franchiseur. Elle permet de tester les mécanismes du système et d'apporter les ajustements nécessaires à son adaptation aux besoins du marché.

Pour être efficace, une unité pilote doit se rapprocher à 90 % des conditions réelles d'exploitation d'un point de vente franchisé. Cette phase de pilotage permettra de savoir si le concept est duplicable. Elle permet également d'évaluer sa rentabilité, et de faire une estimation du montant de l'investissement, du chiffre d'affaires.... Le franchiseur va - en fonction des résultats et des chiffres obtenus - décider ou pas de se développer en franchise.

Reste que la mise en pratique du système de franchise par un seul point de vente pilote peut induire le franchiseur en erreur. L'emplacement dans lequel le test a été effectué donne au point de vente des spécificités bien déterminées. Il est conseillé de tester son concept dans deux voire trois unités pilotes implantées dans des endroits différents....



La durée est aussi importante puisque les tests ne seront concluants que s'ils ont été faits sur une période relativement longue (une, deux voire trois années). Ces conditions remplies, le franchiseur disposera alors d'un « concept éprouvé » et pourra donc passer à la vitesse supérieure.

Formation et manuel opératoire : Les outils clés de toute franchise

Une fois que l'expérimentation des points pilotes a apporté les données nécessaires à l'adaptation du concept aux besoins et exigences du marché, le concepteur peut alors passer à l'étape suivante : **La construction des manuels de savoir-faire et des programmes de formation.**

Notons que lors de l'expérience enrichissante des points de vente pilotes, le franchiseur a pu à la fois identifier les profils humains nécessaires à la bonne application du concept et les programmes de transmissions de savoir-faire dont ils ont besoin. **Cette base expérimentale lui permettra de rédiger les manuels opérationnels et programmes de formation en fonction des profils humains qu'il recherchera pour devenir franchisés...et inversement.**

On ne rappellera jamais assez que **le transfert du savoir-faire est la base même de la franchise.** Ainsi et après avoir rédigé le manuel opératoire et le programme de formation le franchiseur veillera à ce que les franchisés suivent les recommandations qui y sont inscrites sans oublier d'adapter leur contenu et leur mode de transmission en fonction des difficultés rencontrées et des observations des franchisés. En effet, rien n'est jamais terminé.

Jean Samper

En franchise depuis 1975

Ex opérationnel puis consultant et créateur d'ac-franchise.com et du Franchise Business Club





()

Un magasin Karl Marc John

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

[#management \(/recherche?terms=management\)](#)

[#formation \(/recherche?terms=formation\)](#)

[#savoir-faire \(/recherche?terms=savoir-faire\)](#) [#pilote \(/recherche?terms=pilote\)](#)

♡ () 💬 ()

🔗 ()

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article

[\(/article/la-trar-ssion-du-06 avril](#)

[\(/art.../comment- \(/membre/jeansamper\) devenir un très bon franchiseur-5-9\)](#)

[\(/art.../les-bases-de- \(/membre/jeansamper\) la-franchise en questions\)](#)

24
mai
202



savoir-faire en franchise
franchise-business-club) 2023

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

(/article/la-transmission-

5

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

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen

1

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

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)

