



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

Comment devenir un très bon franchiseur ?

5/9



()

Pour devenir un bon franchiseur il faut réunir plusieurs conditions :

- connaître son métier sur le bout des doigts,
- détenir un savoir-faire et être en mesure de le transmettre à ses futurs adhérents.
- Et surtout être rentable dans les conditions d'exploitation d'un franchisé et pouvoir aider ses franchisés à se rentabiliser.

Devenir un bon franchiseur passe donc par plusieurs étapes. Nous résumons les premières ci-dessous.

1) Pouvoir prouver et expliquer la réussite de son concept

Avant le lancement d'un concept en franchise, l'enseigne doit pouvoir prouver au franchisé que son concept a été éprouvé, testé et amélioré durant deux ou trois ans dans deux ou trois unités pilotes. Attention, ce n'est pas une obligation légale mais une nécessité de bon sens qui souffre certes de quelques exceptions



de nombre et de durée mais jamais de rentabilité. D'autre part nous ne pouvons parler de franchise que s'il y a un savoir-faire qui pourra être transmis aux franchisés.

Le franchiseur doit se comparer avec les autres afin d'améliorer ses techniques de travail et son concept. Il doit être capable d'apporter un plus par rapport à la concurrence. Qu'est-ce qui le différencie des autres enseignes du secteur ? Dans certains secteurs la concurrence est rude et la transmission du savoir-faire doit surtout être garante d'un avantage concurrentiel pour le nouveau franchisé.

C'est dans les habitudes logiques d'un franchiseur de mettre en avant les avantages de son concept mais il doit aussi insister sur les contraintes afin que les franchisés appréhendent tous les aspects du métier et du réseau et se décident en connaissance de cause ce qui est essentiel pour la durée et la qualité de la collaboration.

2) Définir le type d'accompagnement qui sera donné au franchisé

Après avoir validé l'existence du savoir-faire et sa transmissibilité, l'enseigne doit définir quel niveau d'accompagnement elle souhaite mettre en place afin d'assurer l'assistance de ses futurs adhérents.

- Quel type de formation ?
- Quels outils marketing et communication ?
- Quelle assistance publicitaire ?
- Quelle assistance permanente ou ponctuelle et dans quels domaines ?
- Quels services sont rendus...ou exclus ?

En entrant dans un réseau de franchise au savoir-faire bien défini, le nouveau franchisé doit pouvoir s'attendre à des méthodes de commercialisation spécifiques, des procédés techniques de fabrication, des méthodologies innovantes ou tout au moins plus performantes que la moyenne du marché. ... Toutes ces particularités ne pourront que favoriser le succès d'une nouvelle unité de franchise !

3) Définir le profil du franchisé en corrélation avec l'accompagnement

L'enseigne doit ensuite définir le profil des futurs franchisés recherchés. Alors que certains préfèrent opter pour des personnes issues du métier pour avoir moins de thèmes de formation à aborder, d'autres franchiseurs n'hésitent pas à



recruter des néophytes à qui ils veulent apprendre les différentes facettes du métier car former un candidat déjà pro nécessite parfois de le déformer (de certaines habitudes) avant de le reformer !

Le franchisé parfait est celui dont les compétences en exploitation couvrent tous les besoins car celles qu'il avait acquises avant d'entrer dans le réseau sont complétées par ce que le franchiseur lui a transmis et par ce que le franchiseur fait à sa place.

A noter que le savoir-faire d'un franchiseur déjà expérimenté et d'un jeune franchiseur ne sont pas les mêmes. Ce dernier peut devoir refuser des candidats qui ont un manque dans les compétences que le jeune franchiseur ne peut leur apporter.

4) Mettre en place les précautions juridiques utiles et réaliser les outils du réseau

Un bon franchiseur doit :

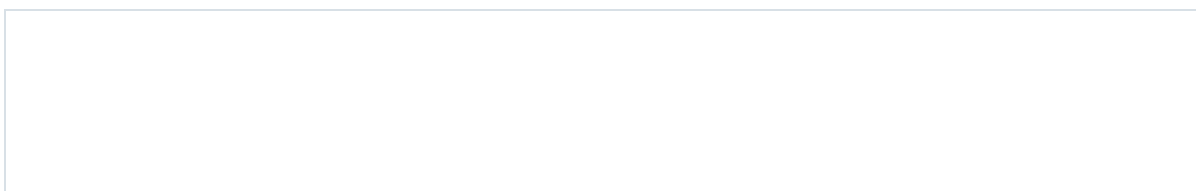
- déposer sa marque en local et à l'international
- réserver un nom de domaine à sa marque et de préférence les noms de domaine voisins
- mettre en place des précautions juridiques
- se demander s'il fait un contrat de franchise ou un contrat plus « léger » du genre licence de marque

Par la suite il devra s'occuper d'élaborer les documents nécessaires à son projet de franchise : le DIP, Contrat, manuel opératoire, Livre des normes, Plaquettes..... Et mettre en place les moyens et outils d'accompagnement et d'assistance nécessaire aux franchisés pour le démarrage de son activité.

Pour conclure, nous pouvons ajouter que le rôle du franchiseur s'articule autour de 5 métiers différents : Concepteur, développeur, Animateur, Logisticien et Leader.

Jean Samper est l'auteur de dossier qui a déjà été publié sur [AC franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise) (<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>)

VOIR CI-DESSOUS LES AUTRES ARTICLES DU GUIDE DU FRANCHISEUR



(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>)

Page Guide du Franchiseur (groupe privé) Activités

(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>)

Guide du Franchiseur (groupe privé): (Groupe privé. Contenu ...

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

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

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

[#guide franchise](/recherche?terms=guide%20franchise) (/recherche?terms=guide%20franchise)

[#guide du franchiseur](/recherche?terms=guide%20du%20franchiseur) (/recherche?terms=guide%20du%20franchiseur)

♡ (.) 💬 (.)

🔗 (.)

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

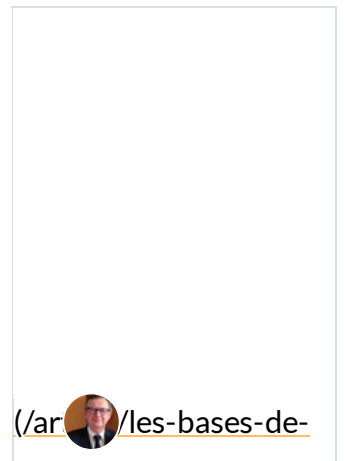
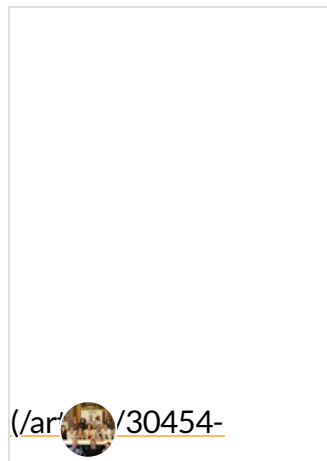
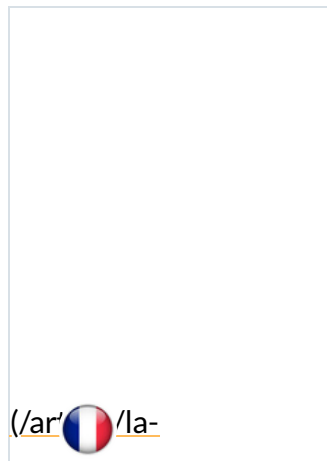
Connexion (.)



Commenter



Recommandations d'article



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

06
avril
2023

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

[\(/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise\)](/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)

5 ♥

[1 0 \(/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise\)](/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)

visiteurs-en-mars-
2023-a-franchise-expo-
paris)

28
mars
2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

[\(/article/30454-
visiteurs-en-
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris\)](/article/30454-
visiteurs-en-
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris)

♥

[0 \(/article/30454-
visiteurs-en-
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris\)](/article/30454-
visiteurs-en-
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris)

la-franchise-en-9-
questions)

24
mar
2023

Article

Les bases de la franchise en 9 questions

[\(/article/les-
bases-de-la-
franchise-en-9-
questions\)](/article/les-
bases-de-la-
franchise-en-9-
questions)

♥

[1 0 \(/article/les-
bases-de-la-
franchise-en-9-
questions\)](/article/les-
bases-de-la-
franchise-en-9-
questions)



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

