



(/membre/martinadministrateur)

Comment un franchiseur est-il structuré : les principaux acteurs 7/9



Quelle structure pour le franchiseur ?

Dans la structure d'un franchiseur on trouve encore le plus souvent le créateur de la franchise mais aussi un directeur de réseau, un animateur, un développeur, un formateur, etc.. Comment identifier leur domaine de compétence ? Le franchiseur a besoin de ressources humaines et de compétences pour faire fonctionner son entreprise et le réseau. Lesquelles ? Comment ça marche ? Qui fait quoi ?

Le franchiseur : créateur et responsable et de la stratégie

C'est lui qui a créé le concept et l'enseigne. La plupart des dirigeants actuels de réseau sont les fondateurs de la franchise et sont donc à l'origine du concept. Ils déterminent la stratégie à court, moyen et long terme de l'entreprise et du développement. L'un des talents dont il a le plus besoin est de savoir s'entourer en interne comme en externe et de savoir faire évoluer ses salariés vers des postes à responsabilités au profit du réseau.

Quand l'entreprise atteint un seuil critique (plus de 20 à 50 unités selon les métiers) les fondateurs ne peuvent assumer toutes les tâches et responsabilité humaines en direct et créent un poste de directeur de réseau ou de développeur suivant que le fondateur garde le développement ou le management du réseau de franchisés existants.

Le directeur de réseau est le **bras droit du franchiseur**. Il est garant de la stratégie et de son application sur le terrain. Le directeur de réseau est aussi responsable du bon fonctionnement du réseau et de la centralisation de toutes les informations concernant les différents points de vente et contrôle de la performance des franchisés. Mise en place d'outils, des process, des actions commerciales et marketing pour atteindre les objectifs donnés par la tête du réseau. Il doit être à l'écoute et anticiper l'avenir être force de proposition à la fois vis-à-vis du franchiseur mais aussi des franchisés du réseau.

Le développeur de réseau : chercher les emplacements et recruter des franchisés

C'est le Monsieur recrutement du réseau ; il est aussi appelé directeur du développement. C'est lui qui souvent a le premier contact (web, ac-franchise.com par exemple, salons, téléphone, mails, formulaires puis rendez-vous) avec des candidats et fait la promotion de l'image de l'enseigne.

Les animateurs du réseau : écoute et soutien des franchisés

L'un des premiers postes créés est l'animateur réseau, en lien direct avec les franchisés pour les faire réussir dans le respect du concept et des process. Il est intermédiaire entre les franchisés et le franchiseur ou/et les différents salariés de la structure de la tête de réseau.

Il aide les **franchisés à appliquer le savoir-faire** et les contrôle dans différents domaines : méthodes, normes, suivi, contrôle de l'application du concept, etc...

C'est parfois un expert du métier qui saura convaincre tel ou tel franchisé qu'il doit changer de méthode ou améliorer tel point, ou comment développer son chiffre d'affaires. C'est celui qui est le plus proche des franchisés et celui qui devra signaler plus haut un problème structurel et résoudre tout seul un problème conjoncturel lié à un ou deux franchisés.

Mais parfois aussi c'est un expert de la méthode d'animation de réseau qui ne va pas résoudre les problèmes mais les identifier et appeler au siège le spécialiste du domaine identifié.

Formation, juridique, management : tout est important

Dans tous les réseaux, on trouve un service formation qui initie les candidats à la formation de base et organise ensuite la formation permanente. Au-delà du concept lui-même et du savoir-faire, il est veillé aussi à ce que tous les membres du réseau bénéficient des connaissances complémentaires au cœur de métier nécessaires à leur métier de chef d'entreprise : connaissances juridiques, fiscales, financières, management, etc..). Ils font alors appel à des structures extérieures pour des formations plus généralistes. De même, les réseaux mettent souvent à disposition de leurs franchisés un service juridique via une hot line pour résoudre des problèmes à la fois propres à leur activité mais aussi plus généraux comme le droit du travail.

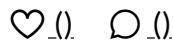
La maturité d'un réseau se mesure à l'organisation et la transparence de l'organigramme mis en place.

Dans un jeune réseau, les compétences reposent souvent sur une ou deux têtes (c'est normal et provisoire) alors que dans les gros réseaux, les attributions des responsabilités sont plus difficiles à identifier ; Chacun doit avoir ses fonctions et ses responsabilités.

Les questions à se poser : Qui fait quoi, comment, quand, à quel prix ?

Qui est responsable de la formation, qui contacter en cas de problème juridique, qui décide quoi ? En d'autres termes, quelle est l'organisation du franchiseur pour chaque domaine et comment est dimensionnée l'équipe « franchiseur ». Même un petit réseau a besoin d'un minimum de structures d'accompagnement et une répartition des rôles clairement définie. Pour un réseau de 10 franchisés, une équipe de 2 personnes peut suffire (si elles cumulent des compétences adaptées) mais au-delà, il faut savoir qu'un franchiseur ne peut être sur tous les fronts et doit alors s'entourer. Si vous sentez un flou dans l'organisation, soyez certain que cela se ressentira sur le terrain.

Jean Samper est l'auteur de cet article adapté de celui qu'il a publié sur [AC franchise](https://ac-franchise.com/) (<https://ac-franchise.com/>) à l'intention des candidats cette fois [#franchiseur](#) (/recherche?terms=franchiseur) [#devenir franchiseur](#) (/recherche?terms=devenir%20franchiseur) [#franchisé](#) (/recherche?terms=franchis%C3%A9)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()




Commenter



Recommandations d'article




 (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) 06 avril 2023


Article

[La transmission du savoir-faire en franchise](#)

[\(/article/la-transmission-](#)

5 

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


 (/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris) 28 mars 2023


Document

[30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris](#)

[\(/article/30454-](#)



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

 (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) 24 mars 2023

Article

[Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9](#)

[\(/article/commen](#)





[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité ([confidentialite](#))

