



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

De l'intérêt pour une franchise de faire évoluer son concept

2/9 bis

Elément indissociable et base d'un système de franchise, **le concept est nécessairement évolutif dans l'intérêt supérieur du réseau et de chacun de ses membres...** Tout ce qui n'évolue pas vieillit. Un candidat ou un franchisé doit toujours demander au franchiseur comment il réfléchit à l'avenir, quand la prochaine évolution du concept pourrait intervenir et comment le franchiseur a réfléchi au financement de cette évolution pour moderniser le point de vente du franchisé car c'est parfois là que le bat blesse.

(Cet article fait partie du [guide du franchiseur](#)

(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article&page=2>))

Quant au franchiseur, voici quelques bonnes pratiques en matière de travail sur l'évolution d'un concept :

Les bonnes pratiques concernant la phase d'analyse

Le franchiseur, au travers de l'évolution de son concept, doit rechercher en priorité la préservation de l'avantage concurrentiel du réseau et de l'amélioration de ses performances économiques et de celles des franchisés. Il doit pouvoir justifier sa volonté de changement en fonction de l'évolution de la concurrence, l'évolution des habitudes de consommation, ou l'évolution des métiers et des techniques inhérentes, le positionnement marketing... Le



franchiseur peut alors s'appuyer sur des études ou des analyses visant à démontrer la nécessité d'une évolution du concept par rapport au marché.

Il a aussi intérêt à observer attentivement la concurrence directe ou indirecte dans son pays....et ailleurs. Il faut aussi se demander quelles évolutions techniques peuvent remettre en cause son existence même. Voir par exemple les conséquences d'Internet sur le marché des enseignes de Troc et autres commerces de biens d'occasions.

Enfin, ne pas oublier que plus on interroge les franchisés sur leurs difficultés et leur avis et plus l'analyse est pertinente, complète, et plus tard, comprise et acceptée.

Les bonnes pratiques concernant la phase de test

La phase de test est primordiale dans un contexte d'évolution du concept. Le franchiseur pourra, dans ce cadre, s'appuyer sur des études visant à démontrer la pertinence des choix de transformation. La durée de la phase de test doit être raisonnable et surtout prendre en considération la typologie du réseau. **Le plus souvent le test se fait dans plusieurs endroits.** Le franchiseur doit posséder **des succursales** pour avoir les moyens de faire les tests et de les décider. Nous sommes réservés sur le fait de dépendre uniquement de franchisés pour réaliser les test d'innovations ou de nouveautés. Des franchisés peuvent bien entendu, de manière volontaire et à la demande du franchiseur, s'engager à mener une partie du test. **Plus les franchisés participent au test, même en phase 2, plus ils apportent des idées concrètes et intéressantes et plus il est facile de convaincre le réseau d'évoluer.**

Les bonnes pratiques concernant la phase de présentation

Le franchiseur doit, une fois les phases d'analyse et de test terminées, s'efforcer de convaincre le réseau de l'importance et même de la nécessité de faire évoluer son concept. Bien entendu, il présentera les résultats du test relatif à ce projet d'évolution mais surtout il **présentera toujours une solution de financement de la mise à jour** tenant le plus grand compte de l'évolution de la rentabilité attendue pour les franchisés. Il ne faut pas brusquer.



Les bonnes pratiques concernant la phase de mise en oeuvre

Une fois analysée, testée et présentée au réseau, la phase de mise en oeuvre de l'évolution du concept doit se faire dans le respect de l'homogénéité et de l'image de marque du réseau. Dans ce nouveau déploiement, **un délai suffisant peut néanmoins être octroyé aux franchisés** pour réaliser les changements demandés, en fonction de la taille, de la géographie et des spécificités du réseau. Certains "outils" contractuels peuvent également être créés de manière à permettre ou faciliter l'évolution du concept. A titre d'exemple, la renégociation d'une nouvelle période contractuelle, la proposition d'un renouvellement de contrat ou encore la signature d'un nouveau contrat peuvent être des moyens visant à assurer la pérennité des activités de la franchise.



()

Jean Samper, fondateur d'AC Franchise (revendu à Plus que Pro et du Franchise Business Club à qui il se consacre en totalité désormais

<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>)



Voir les autres articles du guide du franchiseur

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

[#évolution](/recherche?terms=%C3%A9volution) (/recherche?terms=%C3%A9volution)

[#bonnes pratiques](/recherche?terms=bonnes%20pratiques) (/recherche?terms=bonnes%20pratiques)

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

5  () 1  ()

 ()

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



[MartinAdministrateur \(/membre/martinadmin...](/membre/martinadmin...)

(/membre/martinadministrateur)

Plusieurs membres nous ont confié être bien placés pour savoir qu'un franchiseur qui ne fait pas évoluer son concept et n'associe pas ses franchisés dès la phase de veille et de réflexion est condamné.

♥ Répondre • 02/11/2018

Recommandations d'article

(/article/dix-
(/membre/jeanhgagnon)
caracteristiques-du-
franchise-qui-reussit)

Article

Dix caractéristiques du franchisé qui réussit...

(/article/dix-
caracteristiques-
du-franchise-
qui-reussit)

3 ♥

🗨️ (/article/dix-
caracteristiques-
du-franchise-
qui-reussit)

(/p/manager-
de-franchise-
la-limite-d-
intervention-
du-franchiseur)

08 février 2023

Article

Interview : La limite d'intervention du franchiseur

(/article/intervie
la-limite-d-
intervention-du-
franchiseur)

1 ♥

🗨️ (/article/interview-
la-limite-d-
intervention-du-
franchiseur)

(/article/avant-de-
developper-son-
reseau-se-doter-des-
outils-pour-reussir-4-9-
bis)

Article

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

(/article/avant-
de-developper-
son-reseau-se-
doter-des-
outils-pour-
reussir-4-9-bis)

24 mai 2023



