



[JeanHGagnon \(/membre/jeanhgagnon\)](#) > [Fasken Cabi...](#)
28 février 2023

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

Dix caractéristiques du franchisé qui réussit...



()

Jean H Gagnon, Avocat du cabinet Fasken

Dans l'édition du 20 août 2018 de la publication scientifique *Journal of Business and Psychology* (dont il me fera plaisir de vous transmettre le lien sur simple demande), l'on retrouve les résultats d'une importante étude universitaire (disponible en anglais uniquement) menée en Australie auprès de 1570 franchisés de 35 réseaux de franchises qui visait à identifier les facteurs d'ordre personnel et les facteurs d'ordre contextuel susceptibles de contribuer à une meilleure performance d'un franchisé.

Au-delà des facteurs ayant fait l'objet de cette étude, y a-t-il d'autres caractéristiques permettant de distinguer un franchisé qui réussit d'un autre qui performe moins au sein de son réseau de franchises?

Selon mon expérience, voici **dix caractéristiques qui distinguent un franchisé qui réussit bien**:



1. Est fier de son appartenance à son réseau de franchises.

Une première (et, à mon avis, la plus importante) caractéristique d'un franchisé qui réussit est son haut degré d'appartenance à son réseau de franchises, ainsi que sa fierté d'en être membre et, dans son marché, son ambassadeur.

2. S'intègre bien aux valeurs, à la culture et à la vision du franchiseur et de l'ensemble de son réseau de franchises.

Sous le leadership du franchiseur, chaque réseau développe des valeurs, une culture et une vision qui lui sont propres et qui lui permettent notamment de se démarquer de ses concurrents.

Ces valeurs, cette culture et cette vision sous-tendent l'ensemble des communications et des décisions au sein de chaque réseau, d'où l'importance, pour le franchisé qui veut bien réussir, de bien les comprendre, de les adopter et de s'y intégrer.

3. Respecte et applique avec enthousiasme et détermination le système, les programmes et les initiatives du franchiseur.

Ceci ne signifie cependant pas qu'il ne les questionnera pas ou qu'il ne voudra pas aussi y contribuer, parfois même avec une certaine persistance, par ses critiques, ses suggestions et ses propositions.

4. Est proactif.

Plusieurs recherches ont démontré que les franchisés qui se comportent de manière plus proactive obtiennent de meilleurs résultats financiers.

Ils commercialisent leurs entreprises de manière plus agressive et saisissent plus rapidement, et en plus grand nombre, les occasions d'accroître leurs ventes.

Cependant, cette caractéristique peut devenir problématique si un franchisé très proactif manque de maîtrise de soi ou se comporte de manière égocentrique, sans tenir compte des conséquences négatives de ses gestes pour le reste du réseau.

5. Offre un service et une expérience hors pair à ses clients.

L'une des clés du succès de la franchise consiste dans la proximité entre le propriétaire d'une entreprise locale (le franchisé), ses clients et son marché. Le franchisé qui réussit tire pleinement avantage de cet avantage en étant près



de ses clients, en les écoutant et en leur offrant une expérience d'achat si agréable que le prix devient pour eux un critère d'achat secondaire.

6. Maintient en toutes circonstances une attitude positive et fait preuve d'un optimisme réaliste.

Un franchisé ne peut vraiment réussir que s'il croit en ces chances de succès et s'il voit les opportunités, et non seulement les difficultés.

7. Traite bien ses employés, ce qui est indispensable pour que, à leur tour, ses employés traitent bien ses clients.

8. Aime faire de la mise en marché et des relations publiques dans son point de vente et dans son marché.

Il n'attend pas que les clients viennent cogner à sa porte.

Il est visible, et présent, dans son marché, il s'implique dans sa communauté et il s'assure que l'on y parle souvent, et en bien, de son entreprise.

9. Aime interagir avec les personnes autour de lui, notamment son franchiseur, les autres franchisés, ses fournisseurs, ses employés et ses clients, et il sait comment bien ce faire.

Un franchisé est au milieu d'une vaste toile d'interactions humaines et se doit d'être confortable dans ces multiples échanges.

En fait, le franchisé qui réussit doit aussi savoir bien négocier pour atteindre ses objectifs.

10. Enfin, il travaille fort et, encore plus, bien.

Le succès ne vient pas tout seul, mais au prix d'importants efforts.

Non seulement met-il toutes les heures requises pour que son entreprise excelle, mais le franchisé qui réussit sait bien investir son temps afin d'atteindre ses objectifs.

Comme l'écrivait un savant auteur en gestion d'entreprise, il travaille « sur », plutôt que « dans », son entreprise.

Il maîtrise donc à la fois l'art de bien gérer son temps et celui de bien gérer son entreprise.



Je vous souhaite de compter dans votre réseau le plus grand nombre de ces franchisés qui jouent un rôle crucial dans le succès de leur réseau de franchises.

Jean H Gagnon

Avocat du cabinet Fasken

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

[#franchisé \(/recherche?terms=%20franchis%C3%A9\)](#)

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

3

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



Recommandations d'article



08
février
2023

[\(/p/manager-
article/franchises-la-
limite-d-intervention-
du-franchiseur\)](#)

Article

**Interview : La
limite
d'intervention
du franchiseur**

[\(/article/six-traits-
distinctifs-des-
franchiseurs
\(/membre/jeanhgagnon\)
exceptionnels-5-9-bis\)](#)

Article

**Six traits
distinctifs des
franchiseurs**

[\(/article/avant-de-
developper-son-
reseau-se-doter-des-
outils-pour-reussir-5-
9-bis\)
\(/membre/jeansamper\)](#)

Article

**Avant de
développer son**

24
mai
2023



[\(/article/interview](#)

1 

[_D](#)

[\(/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur\)](#)

[exceptionnels! 5/9 bis](#)

[//article/...](#)

5 

[3_D](#)

[\(/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis\)](#)

[réseau, se doter des outils pour réussir ! 4/9 bis](#)

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

[_D](#)

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



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

