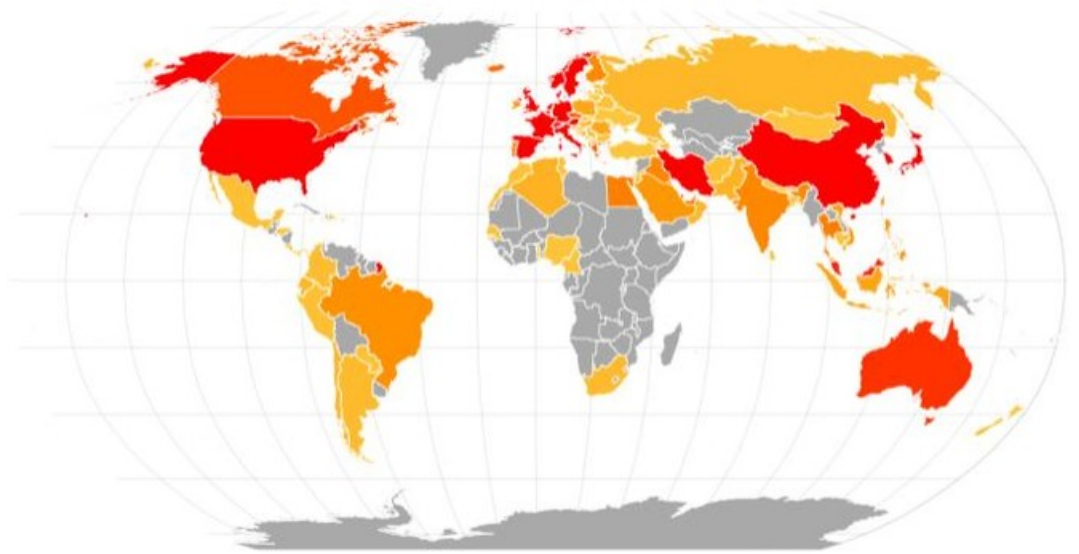




(/membre/jeansamper)

Franchise et coronavirus, conseils pour rebondir



()

Article du 12 mars MIS A JOUR CONSTAMMENT AU GRE DES RFLEXIONS COMMUNES.
Continuez à apporter, informations, conseils et questions.

En cette période trouble, la prudence est de mise si vous partagez l'inquiétude économique générale sans vouloir jeter l'éponge. Voici quelques conseils à lire, commenter, partager, ils sont valables pour toutes les entreprises même hors franchise ou commerce associé. Certaines démarches ne seront utilisées que peu de temps mais globalement c'est l'approche des détaillants qui va se trouver REVOLUTIONNEE ET POUR LONGTEMPS. Nous préparons les échanges sur le sujet à destination de tous les membres.



Dernière mise à jour le 21 avril au milieu du point 3 grâce aux services de la [plateforme Veando](https://franchisebusinessclub.com/article/veando-la-plateforme-pour-garder-le-lien-avec-les-clients-en-video-et-vendre) (<https://franchisebusinessclub.com/article/veando-la-plateforme-pour-garder-le-lien-avec-les-clients-en-video-et-vendre>) pour faire du commerce même confiné et sans site e-commerce.

1. Réviser les budgets prévisionnels et prioriser la trésorerie

Dans la plupart des activités vous savez que vos franchisés vont faire environ deux mois de chiffre d'affaires en moins. Et on ne sait pas quel sera le niveau d'activité après cette fermeture. Il va falloir les aider à modifier leurs budgets et donc leurs charges.

Vos propres ressources de franchiseur vont être modifiées. Allez-vous encaisser assez de droits d'entrée, de redevances et de marges diverses pour assurer le service qui permettra à vos franchisés de survivre et d'avoir la trésorerie pour vous payer et payer leurs fournisseurs ?

Le franchise Business Club vous recommande d'étudier le [financement participatif et solidaire organisé par "Les Entrepreneurs"](https://franchisebusinessclub.com/article/le-financement-participatif-et-solidaire-organise-par-Les-Entrepreneurs) (<https://franchisebusinessclub.com/article/le-financement-participatif-et-solidaire-entre-franchises-par-temps-de-crise>). Nous parrainons ce processus par lequel les franchisés "aisés" participent à la trésorerie des franchisés en difficulté par un prêt participatif à court terme organisé sous le contrôle du franchiseur. Bien entendu vous ne négligez pas les [prêts de trésorerie garantis par l'état](https://franchisebusinessclub.com/statut/1207) (<https://franchisebusinessclub.com/statut/1207>) et que vous demandez à votre banque et à la BPI.

Comment identifier et convaincre les organismes et dispositifs de financement ? Le Gouvernement a annoncé un plan à 45 milliards d'euros pour soutenir les entreprises en plus des mesures sociales et fiscales mises en place pour préserver la trésorerie.

Comment cela fonctionne-t-il ? Quels documents préparer ? A qui s'adresser ? Qui peut vous aider à gagner du temps et optimiser les chances succès.

Lisez la réponse concrète et opérationnelle de [Journey](https://franchisebusinessclub.com/p/journey-business-plans)

(<https://franchisebusinessclub.com/p/journey-business-plans>) pour [financer la trésorerie](https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-urgence-tresorerie-pour-la-franchise) (<https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-urgence-tresorerie-pour-la-franchise>).



Et ne négligeons pas les astuces nées de la crise. Payer maintenant et consommer plus tard, c'est le principe de soutien-commerçants-artisans.fr (<https://soutien-commerçants-artisans.fr/>), une plateforme en ligne qui prend de l'ampleur depuis sa création, fin mars et qui a été déjà copiée car l'idée est bonne et fonctionne. Près d'1,5 million d'euros de bons d'achat auraient été commandés en un mois sur la plateforme créée par le fondateur de [petitscommerces.fr](https://www.petitscommerces.fr/) (<https://www.petitscommerces.fr/>) qui enregistre déjà 5000 commerçants inscrits dont certains ont déjà fait 2500 euros de CA en 30 jours avec ce système.

2. Concentrez vos investissements sur l'essentiel

Pendant une crise il faut agir sur les leviers qui garantissent vos ressources financières et votre trésorerie. Inutile de se faire des illusions cette année. Supprimez le superflu.

La plupart des enseignes doivent investir dans le e-commerce et dans l'intégration e-commerce/réseau franchisé.

3. Priorisez la consolidation de l'existant, vos franchisés et leurs clients

Pour certains ce sera de la [livraison à domicile comme à Prayssac](https://www.ladepeche.fr/2020/03/19/les-commerçants-mettent-en-place-la-livraison-a-domicile,8808234.php) (<https://www.ladepeche.fr/2020/03/19/les-commerçants-mettent-en-place-la-livraison-a-domicile,8808234.php>) ou à [Milly la forêt](https://rmc.bfmtv.com/emission/confinement-a-milly-la-foret-les-commerçants-organisent-des-livraisons-solidaires-1879986.html) (<https://rmc.bfmtv.com/emission/confinement-a-milly-la-foret-les-commerçants-organisent-des-livraisons-solidaires-1879986.html>) à [Poligny](https://actu.fr/bourgogne-franche-comte/poligny_39434/jura-coronavirus-commerçants-centre-ville-poligny-lancent-livraison-domicile_32432081.html) (https://actu.fr/bourgogne-franche-comte/poligny_39434/jura-coronavirus-commerçants-centre-ville-poligny-lancent-livraison-domicile_32432081.html) ou encore Carrefour avec Uber Eats, des services, des conseils, par exemple avec des newsletters de conseils et d'informations produits pour toucher vos clients et activer vos prospects. Exemple : [Des magasins de bricolage rouvrent leurs portes désormais en drive](https://www.lamontagne.fr/brioude-43100/actualites/coronavirus-quand-un-magasin-de-bricolage-de-brioude-s-adapte-pour-depanner-ses-clients_13768842/) (https://www.lamontagne.fr/brioude-43100/actualites/coronavirus-quand-un-magasin-de-bricolage-de-brioude-s-adapte-pour-depanner-ses-clients_13768842/) avec des aménagements de "fortune" que beaucoup de commerces peuvent imiter.

Même à très court terme les enseignes investissent dans le e-commerce et le digital pour garder le contact et faire un peu de CA même si chacun sait qu'il faudra ensuite faire beaucoup plus et plus soigné dans ces directions. 2 enseignes sur 3 en non alimentaire maintiennent une activité via l'e-commerce mais il y a de grandes différences entre les secteurs suivant le type de produit (Conforama ne livre plus par exemple) ou les difficultés



logistiques (La Halle ne livre plus car les relais colis sont fermés). Il n'y a pas que la Poste qui réduit ses capacités de livraison. Les grandes enseignes déjà fortes en e-commerce comme Decathlon, Fnac Darty, mais aussi Jardiland, misent sur la vente en ligne malgré les livraisons dégradées et sans risquer la protection indispensable des travailleurs des entrepôts. C'est plus compliqué pour les enseignes qui ont des magasins franchisés de petite taille.

Mise à jour du 21 avril : Pour le commerce de proximité, Veando est très utile en permettant la relation vidéo entre le client et le commerçant. La relation est maintenue et même renforcée, le conseil est possible, même confiné, les commandes aussi même sans site e-commerce et en plus c'est habituellement très bon marché et même gratuit pendant le confinement.

Les initiatives de Tom&Co sont aussi intéressantes car en ligne avec la politique traditionnelle de conseil et de service de l'enseigne :

- réorienter les clients vers le site de e-commerce notamment pour l'alimentation,
- création d'un Call Center pour les questions sur le confinement avec des animaux
- service d'entraide entre propriétaires d'animaux du même quartier pour la promenade, le gardiennage, les courses, etc...
- rappel de l'existence de leur e-magazine,
- et crowdfunding pour soutenir les refuges d'animaux...

On observe aussi les tendances suivantes dans les commerces de détail qui peuvent rester ouverts :

- aménagement sommaire du local avec la mise en place de règles comme ne permettre qu'à une seule personne d'entrer dans la boutique ou apporter la commande aux clients à l'entrée du magasin.
- commandes prises en amont, par téléphone ou par e-mail, dans une logique de click-and-collect.
- ouvertures limitées à la vente à emporter
- services de livraisons du type Deliveroo ou Epicery

Le 13 avril Pierre Green nous signale un [article vu dans 20 minutes](https://www.20minutes.fr/economie/2758583-20200410-livraisons-drive-precommandes-comment-petits-commerçants-organisent-passer-crise) (<https://www.20minutes.fr/economie/2758583-20200410-livraisons-drive-precommandes-comment-petits-commerçants-organisent-passer-crise>) et se demande si les franchisés coopèrent localement :



Livraisons, drive, précommandes... Comment les petits commerçants s'organisent pour passer la crise ?

De nombreuses boutiques ont modifié leurs pratiques, des drives à la création de **plateformes communes de livraisons comme elavenue** (<https://elavenue.fr/>). ... Exemples :

- une librairie livre à pied les livres qu'on lui commande par tel ou site web....
- Un commerçant cannois en épicerie italienne fédère les boutiques voisines et bricole au plus vite une plateforme commune de livraisons gratuite de paniers en permettant à ses clients de ne plus avoir à sortir de chez eux et de recevoir, en une seule fois, tous les produits de nos commerces désirés.

"Notre chance est que très vite, également, la ville de Cannes a mis en place « **Allo Courses** (<http://www.cannes.com/fr/actualites/annee-2020/mars/covid-19-allo-courses-un-nouveau-service-de-la-mairie-de-cannes.html>) », une plateforme de livraisons à laquelle nous avons pu nous greffer. Ce sont désormais deux employés de la mairie qui répondent au téléphone. Quant aux livraisons, elles sont faites par des autoentrepreneurs qui faisaient jusque-là de la livraison de plats cuisinés"...

- L'autre grande parade, c'est le drive (auto ou piéton) choisi par Carole Cabanis, une épicerie de produits locaux à Lyon qui a fermé boutique et fait plus que de la préparation de paniers à retirer à la boutique. Sans site Internet, elle a créé un fichier de produits transmis par email aux clients.

- La plateforme **soutien-commerçants-artisans.fr** (<https://soutien-commerçants-artisans.fr/>) permet de commander des bons d'achat à utiliser dans les petites boutiques inscrites dès la fin du confinement. L'argent est de suite versé au commerçant pour lui permettre de maintenir un peu de trésorerie. Idem pour **J'aime mon bistrot** (<https://www.jaimemonbistrot.fr/>).

Ce même 13 avril Antoine nous a fait une sélection de 5 idées vues sur le web pour le commerce de proximité durant le confinement qui sont utilisables pour la franchise et les autres formes de réseau en jouant le jeu avec les indépendants hors réseaux de leur zone. Il nous explique qu'il faut :

A) d'abord savoir quels outils on peut mobiliser en urgence : Site web e-commerce ou catalogue, emails, téléphone, catalogue sommaire en boîtes aux lettres.... sur quel fichier à utiliser comment (tel, mail, NL, emailings, affichage sur vitrine, site de la mairie ou de l'union commerciale, etc...)

B) Puis décider comment fournir le produit au client :

- 1) Le Drive avec un site web ou un assortiment par mail
- 2) Le Click & collect
- 3) La vente à emporter. Les restaurateurs deviennent traiteurs.



4) La livraison à domicile

5) Le bon d'achat ou l'achat différé avec ou sans promo ou réservation de produits précis.

Ce 15 avril nous mettons l'accent sur les interviews de franchiseurs en podcast par Cécile de Menibus sur Sud Radio.

(Sud%20radio%20podcast%20Interviews%20franchiseurs%20solutions%20Coronavirus%20Covid-19)

Il faut continuer à séduire et rassurer aussi, de plus en plus. Il ne faut pas abandonner le terrain aux géants du e-commerce. Pour cela il faut aussi que les commerces puissent ouvrir lorsque l'interdiction sera levée. **Il faudra que les commerçants et leurs salariés puissent venir au travail**; il faut donc penser à la **solidarité entre commerçants pour garder les enfants** avec ou sans l'aide des entreprises de services à la personne.

Si vos droits d'entrée ne financent pas assez bien vos dépenses de développement réseau vous allez peut-être devoir désinvestir en développement pour garder les animateurs qui soutiendront les franchisés et les opérations marketing qui leur amèneront du trafic.

Formez votre équipe pour assister les franchisés dans l'utilisation des possibilités de chômage partiel et plus généralement des aides de l'état et d'autres..... Il peut aussi être intelligent de déléguer cette tâche à des spécialistes.

4. Réfléchissez à la baisse des charges facturées aux franchisés.

Même si les franchisés sont fermés, le franchiseur, lui ne peut pas les abandonner en fermant aussi. Le franchiseur tient là une opportunité exceptionnelle de démontrer son utilité. Ce lien donne l'exemple de **La Mie Caline face au Covid-19** (<https://franchisebusinessclub.com/statut/1206>)(Vidéo conférence tous les 2 jours, fermetures partielles, chômage technique et franchisés assurant seuls les 30 % de CA qui restent).

Est-il possible que tous vos franchisés paient toutes les redevances ?

Probablement non ! De toutes façons certains vont fermer boutique.

Combien ? Cela dépend aussi de l'efficacité du franchiseur même s'il n'est pas la source du mal.

Dès lors allez-vous gérer au cas par cas ou anticiper ? Ou annoncer une réduction ou même une annulation des redevances pendant x mois ? Pour



tous la même baisse ? Ou en fonction de la baisse de CA? ou avec d'autres critères ? (Admettons que le problème est différent pour une superette et pour un commerce fermé) Les franchiseurs sont menacés par cette situation. Ils veulent tout mettre en œuvre pour maintenir en vie leurs franchisés mais ne peuvent pas supporter intégralement le coût de la crise car ils ont aussi des impératifs financiers et des créanciers.

Mais baisser vos redevances sans mettre la pression sur leurs bailleurs et leurs fournisseurs ne serait pas suffisant dans la plupart des cas. Il faudra aussi que votre structure d'accompagnement du réseau les aide à analyser leur situation, à prendre des décisions parfois douloureuses, à mettre en place un plan d'action, à les aider dans la mise en oeuvre de différents outils, etc...

Certaines de vos normes sont-elles plus coûteuses qu'utiles en cette période ? Quelles charges pouvez-vous alléger indirectement chez vos franchisés en mettant certaines obligations en sourdine ? Peut-être aucune mais posez-vous la question.

Dès lors, en fonction de votre propre trésorerie on peut imaginer que vous mettiez d'abord en avant tout ce que vous faites pour baisser les charges de vos franchisés ou les différer et qu'en conséquence vous expliquiez qu'il y a une limite à la baisse des redevances ou à leur décalage dans le temps car il vous faut de l'argent pour financer ce travail pour les aider. Certaines enseignes ont prévu une caisse de soutien de leurs franchisés en difficulté. On peut aussi penser à la solution de **solidarité inter-réseau proposée par les Entrepreneurs**. (<https://franchisebusinessclub.com/article/le-financement-participatif-et-solidaire-entre-franchises-par-temps-de-crise>)

Enfin, comme la FCA la fédération du commerce associé, ne tuez pas vos fournisseurs en refusant de payer ce qui est dû, même si des efforts sont à répartir avec eux, vous aurez besoin d'eux et aussi besoin que le pays limite la récession pour que vos clients existent encore.

5. Priorisez le ROI et la fluidité

Un client stressé par la crise est plus sensible à tout ce qui complique son parcours en ligne ou en magasin. Simplifiez, fluidifiez... ! Priorité aussi aux actions qui ont prouvé leur bon ROI.



6. Travaillez les argumentaires et les « discours »

Il n'est pas certain que vos argumentaires et discours habituels puissent être utilisés sans nuance et sans changement. Vos clients n'aimeront peut-être pas que vous donniez l'impression de VENDRE ou de PROFITER de la situation. Soyez utile, rendez service, soyez empathique et attentif.

7. Priorisez le court terme surtout en communication

Le trésor de guerre de vos franchisés, donc le vôtre (qui provient de redevances,, droits d'entrée, marges...) entreprise est le cash! Limitez les campagnes de pure notoriété ou d'image au profit de ce qui fait venir chez vos franchisés.

Ceci étant dit, c'est aussi le moment de penser (à défaut de dépenser) aux formes de communication nouvelles que vous n'utilisez pas encore. Instagram par exemple. Lisez notre article "[Votre franchise est-elle Instagrammable \(Votre%20franchise%20est-elle%20instagrammable%20?%20Pr%C3%A9parez%20l'apr%C3%A8s%20confinement.\)?](#)"

8. Mais préparez l'avenir par la réflexion et la formation

La période de fermeture forcée de vos franchisés est l'occasion bien involontaire mais très réelle de :

- lancer une opération d'audit interne chez chaque franchisé. Que chacun d'entre eux, s'il doit fermer, utilise une grille d'audit fournie par le franchiseur pour s'auto-auditer.
- créer des groupes de travail avec vos franchisés sur les actions de redémarrage à court terme mais aussi sur les améliorations du concept, la recherche d'innovation, l'évolution du modèle économique et les possibilités stratégiques de rupture.
- compléter la formation des franchisés (à distance pour le moment) et de leur staff pour travailler les points faibles qu'ils soient généraux ou individuels. (exemple avec ces [formations au numérique](#) (<https://franchisebusinessclub.com/article/former-ses-franchises-au-numerique-pendant-la-fermeture-coronavirus>) proposées aux commerçants et artisans par la FNCV et qui sont adaptables aux franchisés)

Il faudra aussi revoir les contrats de franchise pour éviter d'être pris de court pour la prochaine crise sanitaire, écologique, climatique ou cataclysmique ce qui inclut le nucléaire et les accidents Seveso.



9. Soyez à l'affût des opportunités et faites une veille très active

Les crises font naître des opportunités. Utilisez les économies sur les postes secondaires comme les campagnes d'image à terme pour saisir les bonnes opportunités. Il est bon de dégager une personne ou du temps de plusieurs personnes pour hûmer l'air du temps, la truffe à l'air et les sens en éveil.

Cette veille active ne concerne pas que le Marketing. Depuis fin mars on sait que le déconfinement se fera de manière progressive en fonction de critères telle que la région d'habitat, l'âge, les facteurs de risque de chaque personne, les guéris, les tests de dépistage, etc... Etudiez les conséquences de chaque stratégie gouvernementale de confinement sur :

- la date de réouverture de vos affaires,
- les besoins de vos clients avant réouverture ou après (nature, quantité, livraison éventuelle, services...)
- l'intérêt d'investir dans des solutions provisoires durant le confinement ou pas
- l'intérêt au contraire d'attendre la réouverture ou le déconfinement de votre clientèle...

10. e-commerce, m-commerce, web-to-store, digitalisation... Le monde ne sera jamais plus le même

Il y a de nombreuses années la grève de la poste avait failli entraîîner la Comtesse du Barry (et d'autres VPCistes) dans la tombe ! "La Comtesse" s'est alors décidée à lancer un réseau physique en franchise. Aujourd'hui le coronavirus démontre notamment à quel point le web est indissociable du mortar (à quel point le retail ne peut se passer d'Internet) et doit se réinventer par le multi-canal, les livraisons, les retours, le service, l'expérience client, etc...

Voici le cas d' **[Epicery qui met le e-commerce au service de l'alimentaire de proximité](https://franchisebusinessclub.com/statut/1205)** (<https://franchisebusinessclub.com/statut/1205>) en assurant commandes , paiements et livraisons avec une mise en place en 24H en théorie.

Le Journal de l'Auto a aussi publié un article sur les aménagements des **[franchises d'agences automobiles](http://www.journalauto.com/lja/article.view/33478/simplici-car-ewigo-vpn-les-franchises-face-a-la-crise/4/distribution)** (<http://www.journalauto.com/lja/article.view/33478/simplici-car-ewigo-vpn-les-franchises-face-a-la-crise/4/distribution>) d'occasion : fermetures



des boutiques, permanence en e-commerce, possibilité de reporter les redevances, compte séquestre pour continuer à prendre des commandes de réservation de véhicules à livrer après confinement.

11. Votre fichier client (et prospect) peut servir autrement

Il vous sert le plus souvent à envoyer des propositions à vos clients et prospects pour les faire venir chez vous. Et s'il vous servait à les contacter pour savoir ce que vous pouvez leur apporter, ce que vous pouvez leur livrer à domicile ?

Beaucoup de magasins sont fermés de par la réglementation sanitaire mais en fonction des décrets (certes évolutifs) que pouvez-vous livrer à vos clients ? Pour l'exemple, téléphoner ou emailer à un client pour demander ce que vous pouvez lui apporter dans cette période de confinement ou malgré tout l'activité professionnelle, donc peut-être la votre, est permise et même encouragée par notre président et notre ministre de l'économie ? **Même sans commande, votre franchisé sera gagnant** car il aura merveilleusement bien géré la relation client et préparé l'avenir.

12. Echangez avec les autres franchiseurs et les professionnels utiles

Pour ce faire, le Franchise Business Club mène les actions suivantes :

a) Création d'un groupe thématique d'échanges et de discussion

"**Coronavirus, lutter pour rebondir**

(<https://franchisebusinessclub.com/p/coronavirus-lutter-pour-rebondir>)"

b) Organisation d'un **atelier pour booster l'activité d'un franchisé**

(<https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires/articles?type=article>). Prévu le 9

juin il sera peut-être avancé au 12 mai si la situation le permet.

c) Webinars, etc... en préparation.

d) Vos suggestions sont bienvenues

Conclusion

Restez à l'affût. Echangez conseils, bons tuyaux et bonnes adresses avec vos pairs non directement concurrents. Vos amis sont essentiels en cette période pour échanger, concerter, donner et recevoir, le Franchise Business Club aussi.



Jean Samper (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper>)

Franchise Business Club

A votre service, complètement à votre service !

Commentez, questionnez, proposez en commentaires ci-dessous ou en fil d'actu ou articles ou encore par mail à js@frankey.fr... (<mailto:js@frankey.fr>) . Nous préparons les échanges sur le sujet à destination de tous les membres que ce soit par des ateliers, des webinars ou des échanges sur [FranchiseBusinessClub.Com](https://franchisebusinessclub.com)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/le-financement-participatif-et-solidaire-entre-franchises-par-temps-de-crise>)

~~Le financement participatif et solidaire entre franchisés~~
~~(<https://franchisebusinessclub.com/article/le-financement-participatif-et-solidaire-entre-franchises-par-temps-de-crise>)~~

La période que nous traversons est sans précédent, par son ...

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

(<https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-urgence-tresorerie-pour-la-franchise>)

**[COVID-19, urgence trésorerie pour la franchise - Franchise](https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-urgence-tresorerie-pour-la-franchise)
[\(https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-urgence-tresorerie-pour-la-franchise\)](https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-urgence-tresorerie-pour-la-franchise)**

Il est évident que le coronavirus covid-19 posera des ...

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

<https://franchisebusinessclub.com/article/coronavirus-covid-19-documents-du-gouvernement-et-conseils-d-expert-comptable>

**[Coronavirus Covid-19 documents du gouvernement et](https://franchisebusinessclub.com/article/coronavirus-covid-19-documents-du-gouvernement-et-conseils-d-expert-comptable)
[\(https://franchisebusinessclub.com/article/coronavirus-covid-19-documents-du-gouvernement-et-conseils-d-expert-comptable\)](https://franchisebusinessclub.com/article/coronavirus-covid-19-documents-du-gouvernement-et-conseils-d-expert-comptable)**

Voici quatre documents édités par le gouvernement et par ...

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

<https://franchisebusinessclub.com/article/strategie-juridique-du-franchiseur-suite-au-coronavirus-compte-rendu-du-webinar>



Stratégie juridique du franchiseur suite au Coronavirus (https://franchisebusinessclub.com/article/strategie-juridique-du-franchiseur-suite-au-coronavirus-compte-rendu-du-webinar)

Vous pouvez télécharger le support powerpoint du webinar ...

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

(<https://franchisebusinessclub.com/article/bail-commercial-et-covid-19-pour-la-franchise-en-belgique--3ed48c4f-6fd8-45e3-904c-421b3b987604>)

Bail commercial et Covid 19 pour la franchise en Belgique (https://franchisebusinessclub.com/article/bail-commercial-et-covid-19-pour-la-franchise-en-belgique--3ed48c4f-6fd8-45e3-904c-421b3b987604)

Le bail peut-il être résilié par le franchisé ou le ...

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

(<https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-et-contrats-de-distribution-en-belgique>)

Covid 19 et contrats de distribution en Belgique (https://franchisebusinessclub.com/article/covid-19-et-contrats-



de-distribution-en-belgique)

La crise du covid 19 a des conséquences nombreuses et ...

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



(<https://franchisebusinessclub.com/article/veando-la-plateforme-pour-garder-le-lien-avec-les-clients-en-video-et-vendre>)

Veando, la plateforme pour garder le lien avec les clients
(<https://franchisebusinessclub.com/article/veando-la-plateforme-pour-garder-le-lien-avec-les-clients-en-video-et-vendre>)

Même fermés pendant le confinement ou subissant une ...

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

[#coronavirus](/recherche?terms=coronavirus) (</recherche?terms=coronavirus>) [#virus](/recherche?terms=virus) (</recherche?terms=virus>)
[#covid-19](/recherche?terms=covid-19) (</recherche?terms=covid-19>) [#franchise](/recherche?terms=franchise) (</recherche?terms=franchise>)
[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (</recherche?terms=franchiseur>) [#crise](/recherche?terms=crise) (</recherche?terms=crise>)

11  16 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter





(/membre/jeansamper)

JeanSamper (/membre/jeansamper) Consultant Expert e...
je vous recommande le témoignage de Cécile Tauvel
Comment rester proche de ses clients, malgré la distance
? <https://franchisebusinessclub.com/article/comment-rester-proche-de-ses-clients-malgre-la-distance>
(<https://franchisebusinessclub.com/article/comment-rester-proche-de-ses-clients-malgre-la-distance>)

♥  Répondre • 04/05/2020



(/membre/jeansamper)

JeanSamper (/membre/jeansamper) Consultant Expert e...
Lisez les témoignages de nombreux franchisés dans cet
article de Toute La Franchise js@franchise.fr
([https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32260-face-a-la-crise-les-entrepreneurs-en-franchise-temoignent.html?](https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32260-face-a-la-crise-les-entrepreneurs-en-franchise-temoignent.html?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=abonnes+retention&email=)
[utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=abonnes+retention&email=](https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32260-face-a-la-crise-les-entrepreneurs-en-franchise-temoignent.html?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=abonnes+retention&email=)
>[https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32260-face-a-la-crise-les-entrepreneurs-en-franchise-temoignent.html?](https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32260-face-a-la-crise-les-entrepreneurs-en-franchise-temoignent.html?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=abonnes+retention&email=)
[utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=abonnes+retention&email= js@franchise.fr](mailto:js@franchise.fr)
(<mailto:js@franchise.fr>)

♥  Répondre • 06/05/2020



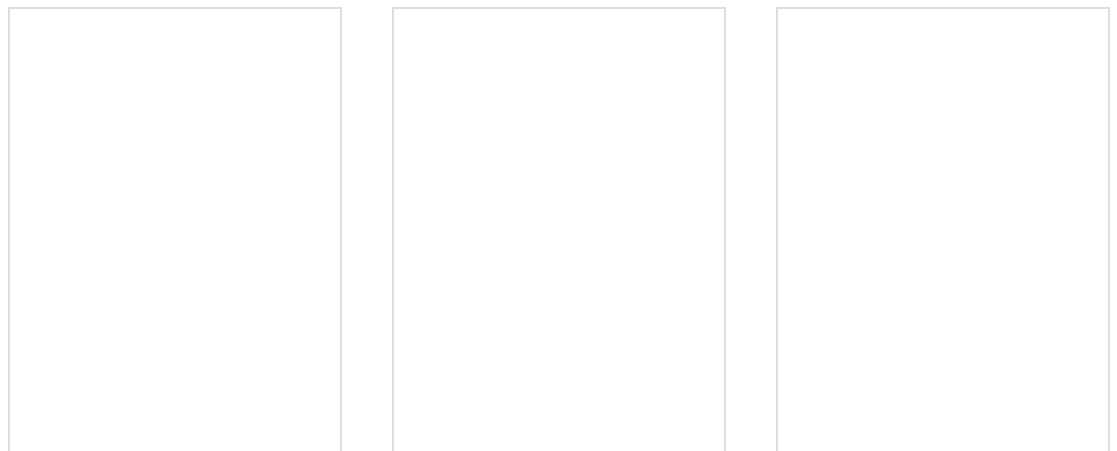
(/membre/adminfbc2)

AdminFBC2 (/membre/adminfbc2) 2ème administrateur d...
Vu dans Snacking, une interview de David Giraudeau , DG
de La Mie Caline à propos de ce qui est fait pour soutenir
les franchisés en cette période. Nous avons surtout noté
l'activation du fonds de soutien des franchisés interne au
réseau, un fonds alimenté par les franchisés, abondé par le
franchiseur et gérer collégialement... [Voir plus \(\)](#)

♥  Répondre • 10/05/2020

∨ [Voir les commentaires précédents \(\)](#)

Recommandations d'article



[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)
(/membre/jeansamper)

Article

[Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

... ..



[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

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

Article

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

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

5 ♥

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

06
avril
2023

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

Document

[30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

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



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

28
mars
2023



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

