



(/membre/pierrefleury)

Franchise: une bonne sectorisation pour éviter la guerre de tranchées entre franchisés



()

Mal sectoriser peut amener à des conflits franchiseur/franchisé voire à des conflits entre franchisés

Sectoriser le territoire en amont de la commercialisation de ses secteurs est une bonne façon d'éviter litiges et conflits avec ses futurs franchisés et entre franchisés...Encore faut-il le faire de façon judicieuse!



Sectoriser en amont

Pour beaucoup de réseaux, la sectorisation du territoire en zones attribuées à leurs futurs franchisés se fait encore selon la méthode suivante:

1. Mon candidat vient me voir avec une ville disponible en tête,
2. Je trace un rayon autour de cette ville (10km),
3. Mon candidat trace un plus grand rayon (20km),
4. Puisque je souhaite travailler avec ce candidat, j'accepte de lui accorder la zone avec le rayon qu'il a lui-même dessiné.

Cette méthode diplomatique, est certes un bon moyen de créer une relation cordiale avec son futur franchisés mais elle possède de nombreux inconvénients:

Premièrement, à tracer des cercles sur la carte de France, vous aurez vite la mauvaise surprise de vous rendre compte que la géométrie est ainsi faite que **vous ne couvrirez jamais le territoire avec les dits-cercles**: des zones vont se superposer (et les conflits entre franchisés se multiplier), de plus des zones blanches (captées par aucun cercle) vont finir par s'accumuler. Dans de nombreux cas, vous les accorderez au franchisé le plus proche. Résultat: de nombreux secteurs qui auraient pu être créés ne le seront jamais

En procédant ainsi, vous commettez également une seconde erreur: **vous laissez penser au candidat que vous n'avez pas réfléchi à la taille idéale d'un secteur**. En effet, à partir du moment où vous dites: "je cherche un franchisé à Lyon, un à Marseille, un à Toulouse", vous faites une erreur. Quelque soit votre concept, il est certainement suffisamment porteur pour envisager 3 implantations, à Lyon, 2 à Marseille ou encore 1 à Toulouse...et une seule pour tout le Limousin.

Sectoriser en amont: Vouloir faire trop bien

A l'inverse, et c'est d'ailleurs le cas de figure que nous "réparons" le plus, vous pouvez vouloir faire les choses bien et décider de sectoriser à l'extrême. Vous allez chercher à délimiter des secteurs parfaitement équivalents, faisant fi des barrières géographiques et administratives. Le secteur 1 comprendra le Rhône et un morceau de la Loire quand le secteur 2 englobera uniquement Lyon et Villeurbanne, quant le 3 et contiendra l'Ain et l'Isère jusqu'à Grenoble...



Là-encore, le risque auquel vous vous heurterez est celui d'une carte de France morcelée où les candidats auront une zone à cheval sur trois départements, où clients potentiels habitants d'un département seront amenés à s'adresser à une agence située dans un autre département, voire une autre région.

Ce genre de carte, j'en ai tous les mois sous les yeux et elles me font penser à des cartes de l'Ancien Régime avec de grandes régions et d'autres toutes petites.

Entre-deux

Finalement, c'est peut-être justement en s'inspirant de Napoléon et de sa carte des départements que vous trouverez la solution.

La bonne solution est de chercher à conserver une cohérence (les quartiers, départements, les agglomérations, les régions, ça parle aux gens) en apportant simplement les modifications qui vous assureront un nombre optimal de secteurs. Mieux vaut couper Paris (ou une autre ville) en de nombreux secteurs et en même temps conserver un département dans son intégralité, quitte à l'associer à un autre.

2 principes à respecter:

COHÉRENCE: L'idée est que l'observation de votre future carte de France ne soit pas exagérément éloignée de la carte administrative.

SECTEUR-PILOTE +/- x% : La taille de votre secteur pilote doit être celle de chaque nouveau secteur avec un pourcentage de potentiel en plus ou en moins que vous devez déterminer en amont pour pouvoir l'expliquer à chaque candidat.



[Pierre Fleury](https://franchisebusinessclub.com/membre/pierrefleury) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/pierrefleury>)

PF Marketing

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

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

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

3  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



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)

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

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

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

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)

♡

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





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

