



JeanSamper (/membre/jeansamper) > Devenir Franchi...
04 avril 2022

(/membre/jeansamper)

Huit étapes pour créer votre réseau de franchise



()

Le Franchise Business Club vous offre des regards extérieurs professionnels et expérimentés

L'aventure de la franchise vous tente ? Vous avez une idée de concept ? Des ambitions de développement ? Peut-être avez-vous l'âme d'un franchiseur ? Certains grands entrepreneurs ont réellement fait fortune en développant leur propre réseau de franchise... Pourquoi pas vous ? Mais en faisant le tour du dernier salon de la franchise nous avons, hélas, encore constaté que...

...beaucoup de nouveaux franchiseurs sont trop optimistes,

surévaluent leurs chances, minimisent leurs lacunes et ne mettent pas assez de moyens, de process et d'outils en place, parfois faute d'avoir bien intégré les **bases de la franchise** (<https://franchisebusinessclub.com/article/en-savoir-plus-sur-la-franchise-en-9-questions>).

Avant de vous lancer tête baissée dans ce challenge de haut niveau, voici quelques étapes à suivre pour mettre toutes les chances de votre côté... Le Franchise Business Club est là pour vous aider.

1 - Formalisez votre concept



Assurez-vous que votre concept commercial soit attractif et susceptible d'être reproduit par d'autres commerçants. **A-t-il été testé** avec succès dans deux ou trois points de vente dans des zones de chalandise distinctes ? En quoi se distingue-t-il des autres offres du marché (en termes de produits, d'approvisionnement, de décoration ou de méthode de gestion...) ? Quel est votre **savoir-faire** (<https://franchisebusinessclub.com/article/savoir-franchiser>) ? Apportez-vous vraiment quelque chose de plus ? Savez-vous l'expliquer ? Connaissez-vous vos points faibles ?

2 - Faites valider votre projet par des personnes extérieures

Assurez-vous de la validité de votre concept, établissez des prévisionnels avec l'aide de votre département financier ou de votre expert-comptable. Ces prévisionnels doivent bien entendu tenir compte d'hypothèses plus ou moins pessimistes et concerner aussi bien vos succursales que vos franchisés et vos activités de centrale de services au réseau ou les approvisionnements. Avez-vous bien analysé et/ou anticipé la concurrence, le plan et le rythme de développement, le recrutement, le découpage des zones d'implantation, les contreparties demandées aux franchisés... ? Avez-vous pris le temps de faire critiquer votre projet, notamment par des pros de votre métier mais aussi par des pros de la franchise ? Avez-vous tenu compte de ces avis extérieurs ?

3 - Rédigez sérieusement votre contrat, votre Document d'information précontractuel (DIP) et votre manuel opératoire

Faites appel à un avocat pour la rédaction de tous ces documents, notamment le **contrat de franchise** (<https://franchisebusinessclub.com/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-un-jeune-franchiseur/articles?type=article>) et le **Dip** (<https://franchisebusinessclub.com/p/dip-document-d-information-precontractuel-france>) ! Pensez à protéger votre nom commercial, la raison sociale de votre société, votre enseigne, votre marque, votre logo et votre concept architectural ! L'avocat intervient pour rédiger le contrat et le DIP mais aussi pour vérifier les risques présentés par votre plaquette pub, vos manuels de normes, d'exploitation, etc....

Pour ce qui est des manuels, c'est à vous de les faire même si les consultants sont vraiment très utiles pour vous coacher. Par contre faire rédiger un manuel d'exploitation par des personnes externes c'est exploiter leur savoir-faire plus que le votre et prendre le risque de ne pas faire en pratique ce qui est écrit alors que la base d'un bon management de réseau est de *"dire ce que l'on fait et faire ce que l'on dit"*. Embauchez éventuellement un jeune diplômé en CDD pour aider à la réalisation par vos équipes coachés par un consultant mais pas pour faire à votre place.



4 - Réalisez les outils de formation, d'information et d'assistance

Un bon réseau de franchise est un réseau qui saura apporter une formation et une assistance initiale et continue pertinente à ses franchisés. Définissez en la durée, les lieux, les intervenants, le coût... Parallèlement, mettez en place des outils de communication de types plaquettes, dépliants, flyers, papier à entête, vidéos promotionnelles... N'oubliez pas le site Internet qui sera la première vitrine de votre enseigne !

Les outils dont vous avez besoin sont de plusieurs natures; il y a ceux qui servent au développement et au management de réseau et ceux qui servent à **attirer et fidéliser la clientèle des franchisés**

(<https://franchisebusinessclub.com/p/performance-et-franchise/articles?type=article>) comme de vos succursales sans oublier ceux qui permettent d'optimiser l'approvisionnement et la gestion, donc les résultats financiers. Or vous constaterez souvent que ce qui existe déjà chez vous devra évoluer du fait de l'autonomie, du vécu et des aptitudes des franchisés sans oublier la distance, etc. La **transmission d'un savoir-faire** **(<https://franchisebusinessclub.com/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise>)** adapté est la clé.

5 - Structurez avant de développer et choisissez vos collaborateurs

Ne restez pas seul, sachez vous entourer, déléguer... pour être plus efficace. Trois postes clés sont à pourvoir rapidement : le responsable du développement de la franchise, le responsable de la formation et le responsable de l'animation du réseau. Certes c'est un budget si vous devez les recruter mais un bon professionnel saura vous aider à déceler les compétences internes à promouvoir, parfois en temps partagé avec les fonctions actuelles des personnes choisies. A lire cet article sur les **5 métiers du franchiseur** **(<https://franchisebusinessclub.com/article/savoir-franchiser>)**.

6 - Recrutez vos premiers franchisés

(<https://franchisebusinessclub.com/p/recrutement-des-franchises/articles?type=article>)

Établissez un profil type des franchisés que vous recherchez. Un bon recrutement est la clé d'une bonne franchise ! Ne jamais prendre quelqu'un si vous hésitez, surtout au début car les premiers franchisés seront la preuve de votre capacité à franchiser et donc la clé de votre attraction sur les futurs candidats.

C'est le trio candidat + formation + accompagnement qui fait le bon franchisé. C'est donc la complémentarité entre le candidat, la formation et



l'accompagnement qui est la clé. Chaque profil de candidat recherché correspond donc à une formation et un accompagnement adapté.

7 - Prévoyez un calendrier d'animation du réseau

En plus des formations initiale et continue, prévoyez l'organisation de rencontres et de conventions annuelles où vous réunirez l'ensemble de vos franchisés. Mais n'oublions pas qu'animer un réseau c'est surtout mettre en place ce qui fera venir les clients, transformera les visiteurs en acheteurs, etc... L'animation est une partie du **management de réseau**.
(<https://franchisebusinessclub.com/p/manager-des-franchises-ou-adherents/articles?type=article>)

8 - Faites évoluer votre enseigne

Réunissez régulièrement vos franchisés en commissions spécialisées et soyez à leur écoute pour faire évoluer votre enseigne. Les maîtres-mots pour la réussite de votre réseau : le dialogue et la remise en question ! Le marché évoluera, vos clients changeront et la concurrence vous copiera, parfois en mieux ou avec plus de moyens. L'avance que vous avez va fondre donc investissez en recherche et développement.

9 - Profitez de l'expérience des pros de la franchise

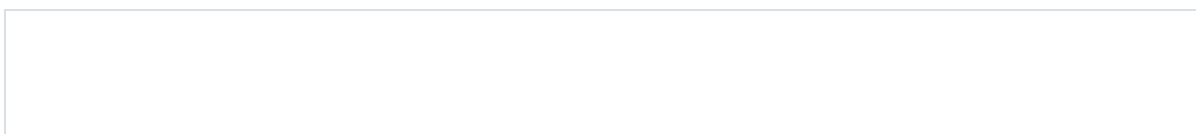
Adhérez au Franchise Business Club

(<https://franchisebusinessclub.com/article/conditions-tarif-et-raisons-pour-adherer-au-franchise-business-club>) pour échanger avec d'autres franchiseurs, participer à des webinars et des ateliers e aussi nous poser des questions et nous demander des tuyaux. La vocation du Franchise Business Club est de vous rendre service et de favoriser le réseautage et les échanges de bonnes pratiques.

Jean Samper (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper>)
Fondateur et animateur du Franchise Business Club

Ne manquez pas notre prochain atelier présentiel le 12 avril à Paris

pour échanger les bonnes pratiques sur ce qu'il faut faire entre la signature d'un contrat de franchise et l'ouverture d'un franchisé.



(<https://franchisebusinessclub.com/article/integrer-et-lancer-des-franchises-atelier-presentiel-le-12-04-a-paris>)

INTEGRER ET LANCER des franchises Atelier présentiel le
(<https://franchisebusinessclub.com/article/integrer-et-lancer-des-franchises-atelier-presentiel-le-12-04-a-paris>)

A la demande de la majorité nous allons ALTERNER les ...

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

Et suivez notre programme d'ateliers et webinars..

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

Page Evènements du Franchise Business Club des membres et
(<https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires/articles?type=article>)

Evènements du Franchise Business Club, des membres et des ...

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

[#devenir franchiseur \(/recherche?terms=devenir%20franchiseur\)](#)

[#créer un réseau \(/recherche?terms=cr%C3%A9er%20un%20r%C3%A9seau\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article

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


Article

La transmission du savoir-faire en franchise

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

5 

[1 !\[\]\(35dc653d59570f8f891c312eeece91a2_img.jpg\) \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

 (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (membre/jeansamper)


Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

[\(/article/commen](#)



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

 (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (membre/jeansamper) 24 mai 2023

Article

Les bases de la franchise en 9 questions

[\(/article/les-bases-de-la-](#)



[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)



