



(/membre/jeanhgagnon)

L'après COVID-19 : Les nouveaux outils de communication plus rapides et flexibles des réseaux de franchises



()

Les circonstances nous font rééditer cet article de mai 2020 rédigé par Me Jean HGagnon, du cabinet d'avocats Fasken (Canada) car il n'est jamais trop tard pour se remettre en cause ou remettre sur le métier un ouvrage inachevé.

L'un des **avantages importants d'un réseau de franchises** sur une autre entreprise dont tous les points de vente ou de service sont détenus par un seul propriétaire consiste dans la **synergie** pouvant découler d'une saine collaboration entre de nombreux entrepreneurs et gestionnaires (le franchiseur et chacun de ses franchisés) qui ont chacun à cœur le succès de leur réseau.

Pour maximiser cet avantage, un réseau de franchises doit se doter...



d'outils de communication rapides, flexibles et multidirectionnels

(en ce sens qu'ils favorisent la communication franchiseur à franchisés, la communication franchisés à franchiseur et la communication entre franchisés).

Jusqu'à aujourd'hui, ces moyens comprenaient principalement des bulletins, directives, mémorandums et autres communications écrites, des assemblées, des soirées, des congrès, diverses autres rencontres, des conférences téléphoniques et des comités consultatifs.

Dans le monde de l'**après COVID-19**, ces outils de communications demeurent **pertinents, mais deviennent aussi insuffisants** au chapitre de la rapidité, de la flexibilité et de leur accessibilité.

Ils ont aussi trop souvent un caractère essentiellement unidirectionnel (puisqu'ils ne fonctionnent qu'à l'initiative du franchiseur).

Les rencontres, les assemblées, les soirées et les comités présentent aussi un inconvénient d'ordre économique en raison des frais de déplacement et de séjour qu'ils suscitent.

Il est de plus en plus difficile, et coûteux, de réunir plusieurs personnes à un même moment et dans un même endroit physiques.

Dans ce nouveau monde de l'**après COVID-19**, **les réseaux de franchises se doivent donc de mettre en place de nouveaux outils de communication** possédant les caractéristiques suivantes :

- Rapides
- Multidirectionnels
- Accessibles
- Flexibles
- Conviviaux
- Économiques
- Intéressants
- Stimulants

La technologie offre aujourd'hui plusieurs solutions intéressantes facilitant la mise en place de tels outils.

Évidemment, les outils de communications au sein d'un réseau de franchises doivent être adaptés aux caractéristiques et aux ressources de chaque réseau, et évoluer avec celui-ci. **Ce qui convient pour un jeune réseau de franchises comptant une dizaine de franchisés situés dans une même région n'est pas du tout ce qui convient à un réseau qui en compte plus d'une centaine répartis dans plusieurs marchés.**



Une bonne façon pour un franchiseur de concevoir et de mettre en œuvre de nouveaux outils de communication efficaces et vraiment utiles au sein de son réseau consiste tout simplement à ne pas tenter de le faire seul, mais en collaboration avec ses franchisés actuels. Ceci lui permettra d'obtenir un plus grand nombre d'idées et de suggestions tout en permettant à la fois d'asseoir une meilleure collaboration avec ses franchisés et d'obtenir une meilleure adhésion de ceux-ci aux outils mis en place au terme de cet exercice (puisqu'ils y auront participé).

Jean HGagnon

(<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeanhgagnon>) Cabinet d'[avocats Fasken](https://franchisebusinessclub.com/p/fasken)
(<https://franchisebusinessclub.com/p/fasken>) Montréal

Ci-dessous quelques pistes de pros qui peuvent vous aider à mettre en place des solutions de communication réseau en partenariat actif avec vos franchisés.

(<https://franchisebusinessclub.com/article/comment-depasser-le-clivage-siege-reseau>)

Comment dépasser le clivage Siège /réseau? - Franchise
(<https://franchisebusinessclub.com/article/comment-depasser-le-clivage-siege-reseau>)

Ah le clivage siège réseau... Clivage ? Vraiment ? Vous ne ...

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

(<https://franchisebusinessclub.com/p/get-it>)

Page Get It - Activités - Franchise Business Club
(<https://franchisebusinessclub.com/p/get-it>)



Get iT!: Get iT ! est la solution de e-commerce B to B qui ...

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

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

Page idélink: Activités Franchise Business Club
(<https://franchisebusinessclub.com/p/idelink>)

idélink: Dédiee aux réseaux de points de vente, Idélink est ...

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

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

Page IZZILI: Activités Franchise Business Club
(<https://franchisebusinessclub.com/p/izzili>)

IZZILI: Éditeur de logiciels depuis 2008, nous sommes ...

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



<https://franchisebusinessclub.com/p/pires>

**[Page Franchise On Cloud Activités - Franchise Business ...
\(https://franchisebusinessclub.com/p/pires\)](https://franchisebusinessclub.com/p/pires)**

Franchise on Cloud: Franchise On Cloud est le leader des ...

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

<https://franchisebusinessclub.com/p/franchise-marketing-factory>

**[Page Franchise Board Activités - Franchise Business Club
\(https://franchisebusinessclub.com/p/franchise-marketing-factory\)](https://franchisebusinessclub.com/p/franchise-marketing-factory)**

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez ...

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

<https://franchisebusinessclub.com/p/fasken>

**[Page Fasken Cabinets d'avocats / Activités - Franchise ...
\(https://franchisebusinessclub.com/p/fasken\)](https://franchisebusinessclub.com/p/fasken)**

Fasken Cabinet d'avocats: Fondé au milieu du XIX siècle, ...

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

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

[#franchise québec](/recherche?terms=franchise%20qu%C3%A9bec) (/recherche?terms=franchise%20qu%C3%A9bec)

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

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

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



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

JeanSamper ([/membre/jeansamper](#)) Consultant Expert en Franchise

Des pros comme [@JeanHGagnon](#) ([/membre/jeanhgagnon](#)) [@JulienSiouffi](#) ([/membre/julienSiouffi](#)) [@LaurentDelafontaine](#) ([/membre/laurentdelafontaine](#)) [@OlivierPires](#) ([/membre/olivierpires](#)) [@Nataliyallyina](#) ([/membre/nataliyallyina](#)) [@ClaireSosson](#) ([/membre/claressosson](#)) [@ToniDaCruz](#) ([/membre/tonidacruz](#)) [@OlivierGanivet](#) ([/membre/olivierganivet](#)) peuvent vous aider mais n'oubliez pas de suivre le conseil de Me Jean HGagnon "Une bonne façon ... de... mettre en œuvre de nouveaux outils de communication efficaces ... n'estpas ... [Voir plus](#) ()

2 Répondre • 05/01/2022



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

LaurentDelafontaine ([/membre/laurentdelafontain...](#))

Merci [@JeanSamper](#) ([/membre/jeansamper](#)) pour cet article

Répondre • 05/01/2022



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

ToniDaCruz ([/membre/tonidacruz](#)) Directeur Commercial & Associé d'Idélink

En terme de communication, commencer par se doter d'un outil adapté aux contraintes des personnes qui sont au contact du client, c'est un sacré pas en avant (spoiler alert : ce n'est pas le mail). Savoir trier ses communications pour avoir un canal premium opérationnel (canal d'alerte) avec ses équipes terrain, c'est du RO... [Voir plus](#) ()

1 Répondre • 05/01/2022



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

JeanSamper ([/membre/jeansamper](#)) Consultant Expert en Franc...

Aider ceux qui doivent aider le client, c'est souvent plus intelligent que de les embêter pour satisfaire les besoins administratifs des "chefs".

1 Répondre • 10/01/2022



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


JulienSiouffi ([/membre/julienSiouffi](#)) Accélérez votre développement

Merci [@JeanSamper](#) ([/membre/jeansamper](#)) ; ces outils de communication sont le ciment du réseau et favorisent l'intelligence collective de l'enseigne. L'enjeu de savoir-faire pour le franchiseur est souvent l'animation et la modération de ces espaces, qui nécessite des expertises nouvelles pour donner vie à ces nouveaux carrefour de communicatio... [Voir plus](#) ()

1 Répondre • 06/01/2022



Recommandations d'article

 24 mars 2023

[\(/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-espere-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise\)](#)


Article

[L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé](#)

... ..

2 ♥

[1](#) [0](#) [\(/article/l-espérance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise\)](#)

 [\(/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit\)](#) [\(/membre/jeanhgagnon\)](#)


Article

[Dix caractéristiques du franchisé qui réussit...](#)

[\(/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit\)](#)

3 ♥

[0](#) [\(/article/dix-caracteristiques-du-franchise-qui-reussit\)](#)

 [\(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise\)](#) [\(/membre/martinadministrateur\)](#)

Article

[Faut-il deux unités pilotes en franchise ?](#)

[\(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise\)](#)

♥

[0](#) [\(/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise\)](#)

