



(/membre/jeansamper)

La réussite d'un réseau de franchise passe par une bonne animation

Quand un franchiseur lance son concept, toute son énergie est utilisée au développement. Mais très vite, il doit se rendre à l'évidence que le réseau a besoin d'une dynamique et que seule une animation efficace permet de le faire prospérer et de donner à tous les membres les outils pour réussir.

L'animation est la clé de voûte de la réussite d'un réseau car elle renforce les liens entre franchiseurs et franchisés, elle permet de vérifier que le concept est bien mis en application, elle concentre les idées qui le feront évoluer .

En bref, **il faut savoir échanger pour grandir** et cela se construit pendant des rencontres qui ont chacune des objectifs précis. Elles se déclinent en plusieurs catégories. **Elles ont toutes une fonction unique et incontournable**

Quelles sont ces rencontres ?

- la visite régulière de l'animateur régional

Son objectif est la réussite des franchisés de son secteur. Il est le contact permanent entre le franchiseur et les adhérents du réseau. Il est le conseiller, le garant de l'application du concept. Il organise des réunions dans sa région et participe aux formations. C'est à lui que revient la tâche de résoudre les problèmes mineurs avant qu'ils ne prennent des proportions importantes et se transforment en conflit et de les faire remonter à la tête du réseau si nécessaire. Il a en charge entre 15 et 25 franchisés suivant le concept et



l'étendue de son secteur et leur rend visite régulièrement. Le rythme diffère selon les enseignes mais ne peut être inférieur à 1 visite tous les 2 mois.

- La formation

Elle permet la transmission du savoir faire et l'intégration au réseau. Y participent tous les opérationnels, les franchisés bien sûr mais aussi leurs collaborateurs. Elle permet de mettre tout le monde au même niveau d'information et modèle les futurs acteurs au concept.

Pendant les formations qu'elles soient initiales ou continues, tous les aspects du métier sont passés en revue : produits, management, merchandising, informatique, gestion, etc..

Chacun repart avec son manuel opérationnel, livre de chevet de chaque franchisé.

- Les réunions régionales

Elles sont organisées par l'animateur régional. Y sont évoqués par tous les franchisés du secteur les sujets relatifs à l'activité : analyse des résultats et des actions commerciales passées ou à venir. Elles sont souvent le lieu où chacun peut exprimer ses doutes ou son mécontentement. Elles ont lieu en général 2 fois par trimestre.

- Les conventions nationales

Elle réunit chaque année tous les franchisés et le franchiseur accompagné d'une partie de ses collaborateurs. Son objectif est de réaffirmer l'appartenance de chacun au réseau de faire le point et de présenter la stratégie de l'entreprise.

Evidemment, **mettre en place une animation a un coût qu'il faut budgéter dès le début**. L'expérience a démontré que ceux qui l'ont négligé pour des raisons financières ou pensant que ça pouvait attendre ont échoué.

En effet, le franchiseur privilégie parfois le développement de son réseau au détriment de son animation. Pourtant celle-ci permet la réussite de chaque franchisé et donc celle du franchiseur.





()

Christophe Leriche d'Archéa

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

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

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

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

2 1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



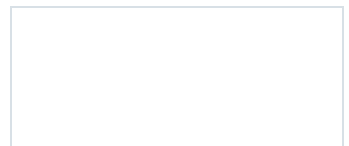
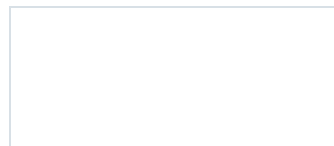
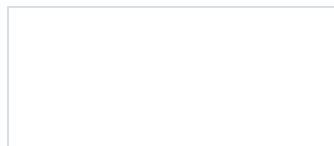
[\(/membre/martinadministrateur\)](#)


[MartinAdministrateur \(/membre/martinad...](#)

Tout-à-fait d'accord mais n'oublions pas la nécessité d'une bonne organisation et d'un bon logiciel en back office

Répondre • 19/08/2018

Recommandations d'article



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

28
mars
2023


Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

(/article/30454-



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

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

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen



(/article/comment-
devenir-un-tres-
bon-franchiseur-
5-9)



24
mars
2023

(/p/contrat-de-
franchise-les-
liés-pour-
devenir-une-cause-
d'engagement-du-
franchise)

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé

.. . . .

2 ♥

1 ○ (/article/l-
esperance-de-
gain-comme-
cause-d-
engagement-du-
franchise)



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

