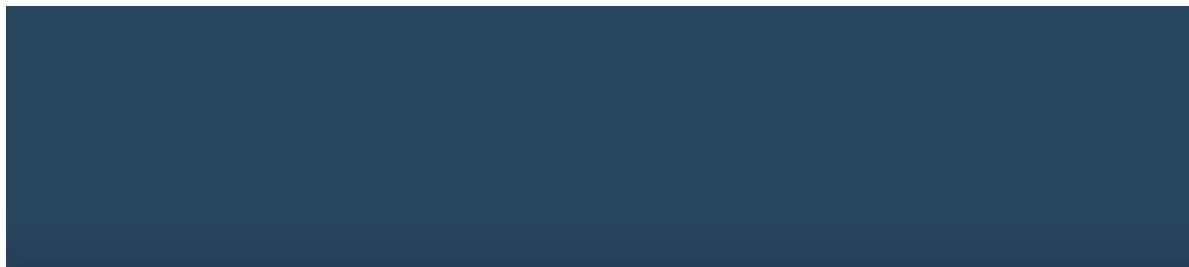




(/membre/martinadministrateur)

# Le cadre juridique de la franchise en Tunisie



()

Un entrepreneur qui fait le choix de se **lancer en franchise** attend un engagement fort de la part de la tête de réseau qu'il choisira. L'Enseigne qui décide de signer avec un point de vente, désire quant à elle que celui-ci respecte son image de marque. La réussite du lancement d'un point de vente est dans l'intérêt de chacun. Découvrez ici, 5 conseils pour faciliter le lancement de vos points de vente.

## 1) Fournir un pack d'ouverture complet

Un pack d'ouverture complet permettra à votre point de vente de se sentir guidé de A à Z, et à votre Enseigne de témoigner de sa capacité à développer son réseau efficacement. Nous vous conseillons d'offrir à votre point de vente un pack d'ouverture qui comprend :

- Un **panel de tous les supports de communication** en petite quantité (cartes d'identité, signalétiques, papeteries, etc) - afin de faire découvrir à votre réseau tous les outils à sa disposition

- L'explication détaillée de votre **charte graphique** - pour éviter les erreurs de communication



- Les **démarches administratives** à établir - afin de lui fournir une vue d'ensemble des demandes préalables au lancement

- Des **aides pour choisir l'emplacement** du point de vente - la localisation fait partie des facteurs clés de succès

- Un **livret d'accueil** - pour regrouper l'ensemble des règles de communication interne

- Les différents **accès nécessaires aux plateformes** - afin de faciliter son entrée d'un point de vue digital dans votre réseau

Ce pack d'ouverture intégral permet à chacun de vos points de vente de partir sur des bases solides. Bases que vous aurez préalablement définies afin de faire respecter votre image d'Enseigne tout en optimisant le démarrage du point de vente.

Dans le cadre d'une campagne de communication dès l'ouverture de la boutique, vous pouvez choisir d'imposer un certain nombre d'articles. À l'image d'une campagne de Flyers à l'aide de routeur, parfois avec des accords-cadres négociés et aidera votre point de vente à s'imposer rapidement au niveau local.

## 2) Mettre en place une formation initiale

Bien que le pack d'ouverture permet au point de vente d'obtenir des guidelines claires et précises, la mise en place d'une formation initiale sera nécessaire pour l'accompagner dans les moindres détails.

Recouvrant tous les éléments nécessaires à la **gestion quotidienne ainsi qu'à la transmission de votre savoir-faire**, ce type de formation permet d'immerger le franchisé dans son futur quotidien et de répondre spécifiquement à ses questions.

En prenant le temps de lui expliquer les méthodes marketing et commerciales, ainsi que les supports de communication dont il bénéficie, vous l'amenez à gagner en performance et aborder la relation avec les futurs consommateurs de la meilleure manière possible.

Il sera alors en capacité d'appliquer le concept de votre Enseigne tout en transmettant vos valeurs, pour pouvoir développer le chiffre d'affaires à plus long terme.



### 3) Un accompagnement à chaque étape de son développement

La transmission de savoir-faire ainsi que le développement des compétences de votre réseau s'effectuent étape par étape. C'est pour cela que **le soutien** que vous allez apporter ne se résume pas en une fois mais **a lieu tout au long du développement** du point de vente.

D'un accompagnement lors du montage du dossier de financement jusqu'aux conseils en communication et gestion de la clientèle, la tête de réseau offre à ses points de vente un soutien à chaque étape de son parcours.

Votre réseau gagnera en performance ainsi qu'en satisfaction client.

### 4) Apporter son soutien le jour de l'ouverture

Dès l'ouverture et les jours qui suivent, il est préférable que **la tête de réseau soit présente** afin de servir de renfort. Elle envoie également un message positif à son franchisé qui se sent conforté dans son choix d'Enseigne.

C'est également le moment de l'appuyer dans ses dernières démarches, notamment en termes de communication et de visuel d'ouverture.

### 5) Harmoniser la communication inter-réseau

La réussite de l'ouverture passe par l'installation d'outils à disposition du point de vente.

Parce que vous ne pourrez être présent physiquement chaque jour, vous pouvez tout d'abord mettre en place une **hotline dédiée**. Vous confortez ainsi le franchisé qui sait qu'il peut vous joindre rapidement en cas de problèmes.

C'est également l'occasion de faire remonter plus facilement certaines informations utiles, telles que le pourcentage de fréquentation ou la transformation.

Il est possible de faire bénéficier à votre réseau d'un **espace dédié sur un site web**. Grâce à cet outil, vous pourrez faciliter la prise de commande en matière de communication notamment. Ce sera également l'occasion pour vous de communiquer en interne sur les campagnes de communication que vous souhaitez mettre en place tout en maîtrisant leurs demandes.



De plus, vous voulez à tout prix éviter des visuels de mauvaise qualité ou encore une charte graphique qui ne correspond pas aux couleurs prédéfinies.

C'est pourquoi, une **boutique en ligne dédiée à votre réseau**, comme celle proposée par Etikeo, vous permettra d'harmoniser votre image efficacement et éviter les erreurs de communication.

La réussite du lancement d'un point de vente repose sur votre capacité à l'accompagner avant, pendant et après son ouverture.

Le **succès** d'un réseau stable tient autant à votre force de proposition comme le pack d'ouverture, qu'à votre soutien le jour J et la mise en place de formation mais également à l'harmonisation de la communication inter-réseau.

Commencer ()

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

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

[#franchise tunisie \(/recherche?terms=franchise%20tunisie\)](/recherche?terms=franchise%20tunisie)

[#contrat de franchise \(/recherche?terms=contrat%20de%20franchise\)](/recherche?terms=contrat%20de%20franchise)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

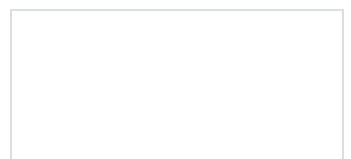
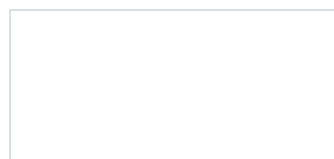
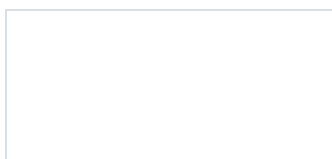
Connexion ()




Commenter



## Recommandations d'article



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



Article

**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**

.....



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


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

Article



**La transmission du savoir-faire en franchise**

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

5 ♥

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

06  
avril  
2023

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

Document

**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

[\(/article/30454-](#)



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

28  
mars  
2023



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

