



(/membre/jeansamper)

Les 5 leviers pour développer la rentabilité d'une affaire en franchise : Conseil n°5

Voici le 5ème et dernier article portant sur les 5 leviers pour développer la rentabilité de son entreprise. Ce mois-ci, Action Coach (coaching des entreprises) nous donne un nouveau conseil : nous allons nous concentrer sur **les marges bénéficiaires**.

Consultez les articles précédents le [conseil N°1](https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-1) (<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-1>), le [conseil N°2](https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-2) (<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-2>), le [conseil N°3](https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-3) (<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-3>), et le [conseil N°4](https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-4) (<https://franchisebusinessclub.com/article/les-5-leviers-pour-developper-la-rentabilite-d-une-affaire-en-franchise-conseil-n-4>)

Pour rappel, les 5 leviers pour développer votre rentabilité sont : la Génération de Contacts, le Taux de Conversion, la Valeur Moyenne par Transaction, le Nombre Moyenne de Transactions/client et la Marge.

Les marges peuvent être calculées de différentes manières mais dans le cas qui nous concerne (cas de la PME typique) par marge bénéficiaire nous entendons C.A. – (Résultat d'Exploitation + Rémunération du Dirigeant). Dans le système



ActionCoach, nous avons répertorié 60 stratégies pour vous aider à l'augmenter. En voici quelques exemples :

Former votre équipe

En vous assurant que vos collaborateurs sont polyvalents et peuvent prendre en charge les tâches de leurs collègues, vous réduirez vos coûts. Les vacances des uns ne seront plus un problème pour ceux qui restent et qui sauront comment assurer le suivi des dossiers. **Former votre équipe vous permettra également d'avoir moins recours à des prestataires extérieurs** et de mieux utiliser le temps de travail de chacun.

Bon à savoir :

La formation des membres de votre équipe est l'un des meilleurs investissements que vous puissiez faire.

En jouant la polyvalence, vous devenez moins dépendant vis-à-vis de personnes qui peuvent tomber malade ou quitter votre société.

Encouragez sans cesse les membres de votre équipe à développer leurs compétences.

Assurez-vous qu'au moins deux personnes dans votre équipe savent réaliser chaque activité importante.

Proposer une prime calculée en fonction des marges réalisées

Pourquoi devriez-vous être le seul à vous occuper des marges ? **Votre équipe peut vous aider à les augmenter, surtout si vous les intéressez aux résultats.** Proposez-leur une prime calculée sur le taux de marge réalisé. Ce système est particulièrement bien adapté lorsque les commerciaux peuvent ou doivent négocier pour emporter une vente. C'est également très utile si vous vendez surtout des produits peu chers, à faible marge, alors que vous avez aussi à votre catalogue des produits chers qui dégagent des marges beaucoup plus élevées. Cette technique peut, par exemple, fonctionner de la façon suivante : lorsque vous avez des produits et services à prix fixe et d'autres à prix remisés, vous pouvez accorder une prime supérieure à votre équipe sur les ventes faites à prix fixe.

Bon à savoir :

Vous devez expliquer clairement à tous les membres de votre équipe ce que sont les marges et comment elles sont calculées.

Proposez une prime plus importante sur les ventes faites avec la marge maximale.



Soyez précis sur les chiffres : votre équipe doit connaître le montant maximal des primes que vous êtes prêt à verser.

Diminuer la gamme

Plus un article reste longtemps dans vos rayons, moins il vous rapporte d'argent. Si vous éliminez les articles à taux de rotation faible pour **ne proposer que des articles qui tournent rapidement vous pouvez gagner plus d'argent** pour chaque article vendu. Souvenez-vous que plus vous proposez de références, plus vous avez de fournisseurs à gérer, plus vous avez besoin d'espace, plus vous investissez dans le stockage, plus importants sont vos coûts, etc., etc.

Arrêtez de proposer des produits qui ne rapportent rien, et spécialisez-vous sur un produit ou une gamme restreinte de produits.

Organisez une vente privée pour vous débarrasser de tous les surstocks accumulés. Vendez tout, faites rentrer un peu de trésorerie et ne conservez en stock que les produits qui tournent.

Bon à savoir :

Contrôler la rotation de tous les articles de votre stock.

Investissez davantage dans les produits qui tournent plus vite.

N'hésitez pas à vendre, même à perte, les stocks que vous détenez depuis trop longtemps.

En achetant en plus grande quantité les produits que vous vendez le plus, vous pourrez négocier des remises plus importantes auprès de vos fournisseurs.

Au final, vous pourrez proposer à vos clients des conditions plus intéressantes sur ces produits.

Si vous arriviez à améliorer vos marges de 25%, par exemple en passant de d'une marge 25% à 31,25% (ce que vous pouvez faire rien qu'en augmentant vos prix de 6,25%) - vos bénéfices augmenteraient également de 25% !

Pour en savoir plus sur le [réseau Action Coach \(http://ac-franchise.com/annuaire/action-coach--3\)](http://ac-franchise.com/annuaire/action-coach--3) : Le leader mondial dans le coaching des entreprises !

[#management \(/recherche?terms=management\)](/recherche?terms=management) [#gestion \(/recherche?terms=gestion\)](/recherche?terms=gestion)
[#performance \(/recherche?terms=performance\)](/recherche?terms=performance)
[#rentabilité \(/recherche?terms=rentabilite\)](/recherche?terms=rentabilite)

1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


[Connexion \(\)](#)



Commenter



Recommandations d'article

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


Article

Dix caractéristiques du franchisé qui réussit...

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

3

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


 [\(/p/membre/jeanhgagnon\)](/p/membre/jeanhgagnon) 08 février 2023

[\(/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur\)](/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur)

Article

Interview : La limite d'intervention du franchiseur

[\(/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur\)](/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur)

 [\(/p/membre/jeanhgagnon\)](/p/membre/jeanhgagnon) 31 mai 2023

[\(/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis\)](/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis)

Article

Six traits distinctifs des franchiseurs exceptionnels! 5/9 bis

[\(/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis\)](/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis)





1

[D](#)

(/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur)

5

[3](#)

(/article/six-traits-distinctifs-des-franchiseurs-exceptionnels-5-9-bis)



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

