



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

# Les questions pour devenir franchiseur selon un animateur de réseau



()

Photo prise lors d'une formation "devenir franchiseur" du Franchise Business Club

De nombreux entrepreneurs rêvent de créer un réseau de franchise mais comment devenir un franchiseur qui réussit ? Par où commencer ? Quelles sont les bonnes questions à se poser et quelles sont les étapes ? Voici l'avis d'Antoine Deman un pro de l'animation de la franchise de service qui a pu expérimenter aussi le cas d'une franchise mal préparée.

## Comment procéder pour se lancer dans la création d'un réseau de franchise ?

Tout d'abord il ne faut pas devenir franchiseur simplement parce qu'un client ou un entrepreneur vous a demandé de le franchiser car il est séduit par votre concept. Trop souvent encore, le propriétaire du concept accepte un peu trop



rapidement en négligeant les étapes..

Le succès provenant de l'exploitation d'un ou de deux points de vente nécessite des aptitudes bien différentes de celles exigées pour pouvoir déployer un réseau de franchise. Ils se retrouvent ensuite devant des difficultés en raison d'un mauvais choix de franchisés, d'emplacements, d'un système d'approvisionnement inefficace sans parler de la difficulté à faire respecter le concept dans quelques-unes de leurs unités franchisées.

Dans ce cas de figure, il ne sera pas étonnant de voir certains franchisés arrêter de reverser leurs redevances, voire même leur activité en mettant en cause leur franchiseur. Etant donné les risques, il est préférable d'opter pour un développement de son réseau en franchise seulement si l'entrepreneur est apte à remplir les conditions suivantes:

## **Un concept viable, un modèle d'affaires rentable dans plus d'une unité pour éliminer le hasard**

Une affaire qui rapporte est loin d'être un gage de la pérennité du concept et de la rentabilité du « business model ». Pour en être certain, il est vivement conseillé d'exploiter au moins 2 ou 3 succursales dans divers lieux et ce durant au moins 18 mois.

Etant donné que c'est au franchisé d'assumer les risques commerciaux inhérents au choix du site de sa franchise et à la qualité de ses services, il ne devrait pas être obligé, en plus, de partager, voire supporter les risques commerciaux qui résultent de validations d'expériences effectuées, en temps normal, par le franchiseur, avant d'octroyer la franchise.

## **Un concept et un business modèle duplicables**

Une localisation parfaite, des frais d'approvisionnement ou des éléments pouvant être difficilement reproduits, le savoir-faire unique ou le charisme non reproductible du créateur... ce sont autant de composantes à tenir en compte dans la réussite d'un concept avant de penser au développement d'un réseau. Le franchiseur doit fournir un concept qu'un franchisé compétent mais différent de lui peut exploiter en toute autonomie.

Le nouveau franchisé, souvent doté d'une expérience des affaires différente de celle du franchiseur, et dont la franchise est placée dans un site bien différent de celui du site initial du fondateur, doit être apte à reproduire aisément le concept, avec autant de succès, en adoptant le système minutieusement déployé par le franchiseur en amont.



# Vérifier qu'il y a un vivier pour recruter des franchisés

Il est bien normal de vouloir vendre des franchises, mais il faut qu'il y ait assez de candidats qui répondent aux critères de sélection du franchiseur. Car même si le concept est pertinent et peut contribuer, par exemple, à moderniser ou améliorer une certaine activité, l'enjeu est de trouver suffisamment de candidats. Il faut donc se rapprocher de professionnels du recrutement de franchisés pour répondre à cette question.

## Le franchiseur doit préparer et tester tous les moyens indispensables à la formation et au soutien de ses franchisés

Appui insuffisant pour le choix du site et de l'aménagement, mauvaise compréhension des principaux indices de performances de l'industrie, système d'approvisionnement défectueux ou encore formations initiales de franchisés incomplètes... Ce sont autant de symptômes du futur échec d'un réseau, dont on se rend compte parfois trop tard, alors que plusieurs franchisés ont été assez convaincus pour rejoindre le réseau, séduits par un concept qui d'apparence semblait avoir toutes ses chances de réussir.

C'est pour cette raison qu'il est plus prudent de se déployer à un rythme raisonnable permettant de mettre en place tous les process, les structures, les outils et les équipes nécessaires à la pérennisation des projets franchisés et par la même occasion au développement du réseau.

## Le franchiseur met d'abord en place les ressources financières suffisantes à son développement

Qui dit franchiser un concept, dit importantes ressources financières... Les frais initiaux de franchise et les redevances reversées par les premiers adhérents sont insuffisants pour la mise en place de l'infrastructure appropriée pour assurer la durabilité du réseau. La plupart des franchiseurs qui ont pris ce risque continuent à subir longtemps des difficultés importantes.

Et vous qu'en pensez-vous ? Que voudriez-vous ajouter à ma modeste contribution ? Même si c'est pour me contredire ;)

Antoine Deman



Membre du Franchise Business Club

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

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter [Connexion \(\)](#)

 Commenter 



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

**ThierryRousset (/membre/thierryrousset)** Consultant S...

Effectivement, comme vous le dites très bien: "... il ne faut pas devenir franchiseur simplement parce qu'un client vous a demandé de franchiser car il est séduit par votre concept."!

Par ailleurs, j'ajouterais un point concernant la marque et le soin qu'il faut apporter à sa protection en particulier en s'assurant que l'... [Voir plus \(\)](#)

👍 🗨️ Répondre • 28/10/2019





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

**JeanSamper (/membre/jeansamper)** Consultant Expert en Fr...


Merci @antoi

👍 🗨️ Répondre • 29/10/2019


## Recommandations d'article

[\(/article/la-transmission-club-franchise\)](#)   **06 avril 2023**

Article

[\(/article/30454-visite-en-2023-les-franchises-paris\)](#)  **28 mars 2023**

Document

[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)  **24 mars 2023**

Article

**Comment devenir un très**



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

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

5 

[1 !\[\]\(bd1a142de767a21e5362c595f844a4ff\_img.jpg\) \(/article/la-  
transmission-  
du-savoir-faire-  
en-franchise\)](#)

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



[\\_ !\[\]\(0aff635c4179ba9e710b00f4b01d3b20\_img.jpg\)  
\(/article/30454-  
visiteurs-en-  
mars-2023-a-  
franchise-expo-  
paris\).](#)

**bon franchiseur  
? 5/9**

[\(/article/commen](#)



[\\_ !\[\]\(6bb0e4f14c4133b37d2887cb37e67ddd\_img.jpg\)](#)

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



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

