



[JeanHGagnon \(/membre/jeanhgagnon\)](#) > [Devenir F...](#)
12 avril 2021

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

Premières étapes d'un nouveau réseau de franchises : préparation, planification et patience!



()

Maître Jean H Gagnon du cabinet Fasken Montréal

Il est tout à fait normal pour un nouveau franchiseur d'être impatient de développer dès que possible son nouveau réseau.

En effet, ce nouveau franchiseur a déjà investi beaucoup d'efforts, de temps et d'argent dans la conception et l'expérimentation de son modèle d'affaires, de même qu'aux fins de la mise en place des outils nécessaires à son



exploitation en franchise.

Comme tout bon entrepreneur, il est aussi convaincu que son nouveau réseau connaîtra un grand succès, d'autant plus qu'il a souvent déjà reçu plusieurs demandes de personnes se disant intéressées à obtenir une franchise.

Il n'est donc pas rare qu'un nouveau franchiseur voie déjà son réseau s'étendre, et connaître le succès, dans d'autres régions, dans d'autres pays européens, au Québec, dans les autres provinces du Canada, en Afrique du Nord, aux États-Unis d'Amérique et même ailleurs dans le monde. Il nous arrive même d'assister des franchiseurs qui, dès l'étape de la rédaction de leur première convention de franchise, veulent déjà obtenir la documentation légale nécessaire pour une expansion à l'extérieur de leur pays d'origine.

Or, sauf pour les entreprises possédant déjà d'importantes ressources financières et humaines, le développement initial d'un nouveau réseau de franchises pose souvent de sérieux défis et présente des pièges importants.

Dans ses décisions de répartition et d'utilisation de ses ressources (qui, à ce stade, sont encore limitées), un nouveau franchiseur doit en effet maintenir un équilibre parfois délicat entre, d'une part, son besoin d'implanter et développer son réseau par l'octroi de franchises, et, d'autre part, le soutien qu'il doit fournir sans relâche à chacun de ses nouveaux franchisés afin de permettre à leurs entreprises franchisées de bien démarrer et de rapidement atteindre leur rythme de croissance et leurs objectifs de ventes et de profits.

À moins que le franchiseur n'ait à sa disposition les ressources financières et humaines nécessaires pour se consacrer simultanément à l'atteinte de ces deux objectifs (de croissance du réseau et de soutien à ses nouveaux franchisés) fort différents, il risque de devoir rapidement prendre des décisions difficiles.

Que doit-il privilégier : le développement de son réseau ou le soutien à ses franchisés? Comment atteindre ces deux objectifs tout aussi importants l'un que l'autre lorsque nos ressources sont limitées?

Trois stratégies peuvent nous y aider : par vagues, par grappes et par cercles concentriques...



TROIS STRATÉGIES PRATIQUES DE DÉVELOPPEMENT INITIAL D'UN NOUVEAU RÉSEAU DE FRANCHISES

1) Par vagues

Une première stratégie consiste à faire alterner les phases de développement avec celles où la priorité est accordée au soutien aux nouveaux franchisés.

Ceci permet au franchiseur de concentrer ses ressources, pendant certaines périodes, au développement de son réseau et, pendant d'autres périodes, au soutien à ses nouveaux franchisés qui en ont beaucoup besoin surtout avant le début de l'exploitation de leurs entreprises franchisées ainsi que, à tout le moins, pendant la première année qui suit leur ouverture.

Cette méthode permet aussi au franchiseur d'apporter les ajustements nécessaires au fonctionnement de son réseau au fur et à mesure de son développement.

À titre d'exemple, un nouveau franchiseur peut, pendant une période de quatre mois, consacrer une partie importante de ses ressources à l'ajout de deux ou trois points de vente franchisés puis, pendant les six mois suivants, concentrer ses efforts au soutien à ses nouveaux franchisés afin d'en assurer le succès.

Par la suite, il peut ainsi, par vagues successives, répéter cette stratégie en augmentant chaque fois le nombre de points de vente ajoutés pendant la phase de croissance en fonction de l'augmentation de ses ressources et de l'expérience acquise lors des phases précédentes.

Évidemment, pendant les phases de développement, le franchiseur devra quand même conserver une partie suffisante de ses ressources pour assurer un soutien adéquat à ses franchisés et à ses opérations.

2) Par grappes...

La deuxième stratégie consiste pour le franchiseur à concentrer son développement plutôt qu'à s'éparpiller.



Plusieurs nouveaux franchiseurs commettent l'erreur de développer leur réseau au gré des opportunités (un franchiseur prometteur, un site intéressant, une demande reçue, etc.).

Ceci peut les amener à ouvrir rapidement quelques franchises dont chacune est située dans un marché différent.

En procédant ainsi, ils se privent de l'impact d'un réseau dans chaque marché (puisque'ils n'ont qu'un, ou deux, points de vente par marché) et augmentent leurs coûts autant pour la distribution des marchandises que pour leurs propres activités de suivi et de soutien aux franchiseés.

Une stratégie souvent plus profitable consiste à procéder à un développement par grappes, c'est-à-dire par l'implantation, dans une courte (ou relativement courte) période de plusieurs points de vente dans un même marché.

Ceci permet au réseau d'y assurer une meilleure présence, d'y avoir un meilleur impact et, aussi, de maximiser les retombées de ses efforts publicitaires et promotionnels (qui profitent alors à plusieurs points de vente plutôt qu'à un seul).

3) Par cercles concentriques...

Une troisième stratégie, qui complète bien la deuxième (la croissance par grappes), consiste à étendre son réseau par cercles concentriques en s'attaquant progressivement à des marchés situés autour de ceux dans lesquels le réseau est déjà connu et bien implanté plutôt, encore une fois, que de s'attaquer à des marchés plus éloignés que le franchiseur connaît moins, et dans lesquels il est aussi moins connu.

Les avantages de ce mode de croissance sont similaires à ceux du développement par grappes.

L'on peut y ajouter le fait que le franchiseur connaîtra mieux les nouveaux marchés auxquels il choisit de s'attaquer (puisque'ils sont situés à proximité de marchés dans lesquels son réseau est déjà actif) et qu'il y bénéficiera souvent, dès le départ, d'une certaine notoriété du fait de la présence d'établissements de son réseau pas très loin de ces nouveaux marchés.



Préparation, planification et patience sont donc les trois mots-clés du développement initial d'un nouveau réseau de franchises : préparer un plan de développement réaliste, bien planifier les ressources du franchiseur, ainsi que leur utilisation, afin d'en maximiser l'efficacité et l'impact pour son réseau, et être patient afin de s'assurer que les franchises qu'il a octroyées réussissent bien avant d'en octroyer de nouvelles.

Dans une bonne mesure, dans la phase initiale du développement d'un nouveau réseau de franchises, le franchiseur n'a pas le droit à l'erreur : si les premières franchises octroyées ne réussissent pas bien, elles poseront rapidement un frein important à tout développement ultérieur du réseau et monopoliseront les ressources du franchiseur dans le règlement de difficultés (et, parfois aussi, de différends) qui, souvent, auraient pu être prévenues par une saine planification de la phase de développement initial du nouveau réseau de franchises.

Me **Jean H Gagnon**

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

Et pour lire les autres très intéressants articles de Me Jean HGagnon... scrollez dans la page par le line ci-dessous....



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

Prof. de Jean H Gagnon - Fil d'activité - Franchise Business ...
(<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeanhgagnon>)

Profil de JeanHGagnon - Je me spécialise principalement ...

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

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

[#développement](/recherche?terms=d%C3%A9veloppement) (/recherche?terms=d%C3%A9veloppement)



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

[#réseau de franchise \(/recherche?terms=r%C3%A9seau%20de%20franchise\)](/recherche?terms=r%C3%A9seau%20de%20franchise)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article

 (/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques) (/membres/jeanhgagnon)

Article

Adapter sa convention de franchise pour le Québec et l'Amérique du Nord : les

 (/article/comment-un-candidat-devient-franchisé) (/membres/jeansamper)

Article

Comment un candidat devient franchisé

(/article/commen

 07 mai 2021 (/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-une-approvisionnement-exclusif) (/articles/quelle-duree-pour-un-approvisionnement-exclusif?) (/article/quelle-

Article

Quelle durée pour un approvisionnement exclusif ?

(/article/quelle-





[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](#)

3



[\(/article/comment-un-candidat-devient-franchise\)](#)



[_D \(/article/quelle-duree-pour-un-appvisionnement-exclusif\)](#)



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

