



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

Qu'est-ce qu'une boutique ou unité "pilote" dans un réseau de franchise ?

4/9



()

Jean Samper Fondateur et ex patron d'AC Franchise et désormais au Franchise Business Club

On ne peut pas s'improviser **franchiseur**. C'est évident. Il faut pouvoir expliquer au franchisé ce qu'il faut faire et ne pas faire. C'est le **savoir-faire**. Et pour prétendre avoir un savoir-faire, le franchiseur doit bien entendu avoir non



seulement des idées mais aussi de l'expérience pratique et bien concrète. Il doit avoir commis des erreurs (souvent), trouvé des solutions (le plus souvent) et les avoir mises en œuvre avec succès.

Cette expérience, il l'acquiert habituellement dans des magasins qui lui appartiennent, à savoir des succursales (même société que lui) ou des filiales (sociétés séparées qui lui appartiennent).

Ces filiales ou succursales, ou certaines d'entre elles seulement, servent à améliorer le savoir-faire, à l'expérimenter ou à montrer au réseau le dernier niveau d'évolution du concept tel que les nouveaux franchisés le reproduiront. Qu'il s'agisse d'unités laboratoires ou de modèles à reproduire, ce sont les unités pilote de la franchise.

Il arrive aussi que le franchiseur ait des filiales ou succursales ne correspondant pas au concept qu'il veut reproduire. Dès lors ce ne sont pas des pilotes.

Mais il se peut aussi que le franchiseur ait passé des accords avec des adhérents pour qu'ils soient des pilotes. Soit parce que le franchiseur n'a pas investi lui-même dans une unité (Pourquoi ? Par manque de moyens ?) soit parce qu'il souhaite bénéficier d'autres réactions que celles de ses propres unités. (plus rare)

Mais ce n'est pas sans danger. Je viens de rencontrer un franchiseur qui a deux unités lui appartenant et qui fonctionnent bien sans pour autant être au concept qu'il veut développer. Il a confié à un premier franchisé le soin de tester son nouveau concept architectural, les autres caractéristiques du concept (politique, service, collection...étant à peu près identiques) lui-même n'ayant pas investi dans la remise aux normes de ses succursales. Mais on constate que ce franchisé ne fait pas un chiffre d'affaires suffisant sans que l'on sache avec certitude s'il manque de punch ou si son emplacement est moyen ou si le concept architectural est déficient. Résultat : aucun nouveau franchisé n'accepte d'entrer dans le réseau et le franchiseur dépend de son franchisé pour tester son concept.

Deux bons conseils

- Si vous êtes un futur franchisé : Ne pas entrer tête baissée dans un réseau sans pilote appartenant au franchiseur, le risque est grand et vous devez alors bien comprendre que c'est vous qui le prenez. Nous ne vous conseillons pas de fuir... mais de bien réfléchir si le réseau n'est pas déjà très important et si les franchisés ne sont pas TRES satisfaits)



- Si vous êtes franchiseur : Ne dépendez pas de vos franchisés pour acquérir votre savoir-faire, tester votre concept ou le faire évoluer. Si vous réussissez sans pilote pendant quelques temps, anticipez le fait que ce ne sera pas éternel.

L'exception qui confirme la règle

Une exception parmi quelques autres pour "confirmer la règle".

Lorsque Cartridge World a commencé en France, David Parkinson, le master franchisé UK + France, ne voulait pas avoir de succursale en France et donc pas de pilote lui appartenant car le management et l'administration françaises lui paraissaient "compliqués".

A l'époque patron d'AC Franchise j'ai trouvé avec mon équipe un jeune franchisé ayant un excellent niveau et acceptant de prendre le risque de créer le pilote en association avec le master franchisé qui prenait 30 % du capital et de l'investissement et s'engageait à céder sa participation sans prendre de bénéfice lorsque le franchisé le voudrait.

Cette idée d'AC Franchise, acceptée par Cartridge World et d'autres... a permis de démarrer en France mais il y a de nombreuses conditions à respecter pour que cela fonctionne bien et rien ne garantit que vous serez durablement sur la même longueur d'ondes. Là encore, ne vous lancez pas tête baissée.

*Jean Samper est l'auteur de dossier qui a aussi été publié sur [AC franchise](https://ac-franchise.com/dossier/comment-devenir-franchiseur-conditions-etapes-et-investissement/quest-ce-quune-boutique-pilote-dans-un-reseau-de-franchise-9161).
(<https://ac-franchise.com/dossier/comment-devenir-franchiseur-conditions-etapes-et-investissement/quest-ce-quune-boutique-pilote-dans-un-reseau-de-franchise-9161>)*

Voir les autres articles déjà parus de ce dossier "Devenir Franchiseur" dans le guide de la franchise.

(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>)



Page Guide de la Franchise - Activités - Franchise Business ...
(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise>)

Guide de la Franchise: Que ce soit pour devenir franchiseur ...

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

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

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

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

1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter




Recommandations d'article

 (/art.../la-
transmission-
savoir-faire-en-
franchise)

06
avril
2023

Article


**La transmission
du savoir-faire**

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

28
mars
2023

Document

**30454 visiteurs
en mars 2023 à**

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

24
mar
2023

Article

**Comment
devenir un très**

[en franchise](#)
(/article/la-
transmission-

5 ♥

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

**Franchise Expo
Paris**

(/article/30454-

visiteurs en

♥

[D](#)

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

**bon franchiseur
? 5/9**

(/article/commen

♥

[D](#)

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



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

