



# Savoir franchiser



()

Savoir franchiser c'est manager son réseau par "*Cinq vrais métiers originaux*" avec leurs "*5 REGLES d'OR*" - de succès pour développer avec Les "*3 LEVIERS*" du profit. Un article de Charles Séroude que nous republions avec intérêt.

Dans un article récent nous avons tenté de différencier les "deux Savoir-Faire" complémentaires et indissociables du franchiseur dont la distinction est aussi importante pour rédiger et faire comprendre les Contrats que pour l'exploitation d'un réseau. Nous allons aujourd'hui approfondir le contenu économique des 5 métiers du Savoir Franchiser et leurs règles de "Management".

Précisons d'abord les définitions économiques différentielles de ces **DEUX SAVOIR-FAIRE** :

- **Le Savoir-faire lié au " Concept franchisé "**, qui doit être expérimenté et modélisé dans des Pilotes pour démontrer son attractivité économique et financière, puis "transmis aux Franchisés" dans le cadre de la formation initiale rémunérée notamment par le Droit d'entrée, ainsi justifié.
- **Le Savoir Franchiser**, lié à l'Organisation " des 5 Métiers du Franchiseur " mise en place et gérée par le Franchiseur pour assurer " l'après Vente " du " Concept transmis ", dans le cadre de prestations de services très spécifiques des systèmes de franchise, telles que :
  - l'évolution et l'adaptation du Concept aux changements du marché,



- l'animation et la promotion, l'information, la concertation, la formation permanente, qui assurent la croissance des chiffres d'affaires et des profits des partenaires et justifient les redevances,
- la logistique qui justifie les marges retenues,
- le contrôle des franchisés qui assure la pérennité du Concept et du réseau,
- mais aussi la fonction essentielle de développement du Réseau en nombre d'unités et en notoriété, sans laquelle il n'y aurait plus de justification de franchise, car pas de leviers.

Ces prestations essentielles d'après-vente du "**Savoir Franchiser**" constituent des obligations absolues du Franchiseur pour aider les franchisés non seulement à bien exploiter le CONCEPT qui leur a été transmis, mais aussi à en tirer tous les profits promis, liés aux leviers économique-financiers spécifiques des systèmes de franchise.

Il est un fait regrettable que beaucoup de Franchiseurs valables se contentent souvent :

- **d'essayer de développer**, (fonction du métier de Bâtitteur de réseau) sans y mettre les moyens, notamment parce que leur droit d'entrée trop faible ne parvient pas à autofinancer ce développement qui ne bénéficie pas non plus d'un financement ad hoc à moyen terme, puisqu'il s'agit en fait d'un investissement à amortir sur la durée du Contrat de 5 à 10 ans. Le résultat en est une croissance trop faible du nombre d'unités pour que les "**LEVIERS de la Franchise**" puissent produire des profits pour les deux partenaires.
- **de vendre aux franchisés** (Fonction du Métier Logistique), dans le cadre d'une exclusivité imposée à "des clients captifs", légalement contestable et souvent injustifiée, les produits de l'assortiment et d'y prendre "en amont" du réseau, l'essentiel de leur rémunération.
- **d'organiser quelques "Congrès ou grandes fêtes"** annuelles pour maintenir le contact et faire oublier l'absence de dialogue et d'animation, ou tout simplement pour prendre économiquement les commandes de la nouvelle collection.

En fait, en 25 ans d'expérience nous avons constaté que si quelques réseaux ont disparu, de nombreux réseaux ont perduré et prospéré. Il est important de dire que ce n'est pas un hasard, car :

- **si presque tous les franchiseurs :**
  - qui ont méconnu leur rôle, c'est parce qu'ils n'avaient pas de "**SAVOIR-FRANCHISER**",
  - qui n'ont pas mis en place l'Organisation nécessaire au développement, à l'animation, à la promotion, à l'approvisionnement et au contrôle de leur réseau,
  - qui n'ont pas respecté les 5 règles d'or de management d'un Réseau,
  - n'ont pas réussi à développer les effets bénéfiques des **3 leviers de la Franchise** et ont disparu corps et biens.
- Par contre, tous les franchiseurs qui avaient un "**Savoir-Franchiser**" ont réussi à faire fortune et à enrichir leurs franchisés.



En conséquence nous osons dire, en nous appuyant sur les leçons données par ceux qui ont échoué et plus encore par ceux qui ont réussi, que pour réussir en Franchise : ---)un

**Franchiseur doit non seulement :**

- avoir acquis et exercer les Deux Savoir-faire complémentaires de Sa franchise,
- maîtriser les 5 Métiers du Savoir Franchiser,
- appliquer les 5 Règles d'or du succès en franchise dans le management de leur Réseau et de leurs 5 métiers, mais encore il doit savoir et vouloir utiliser les **3 Leviers économique-financiers de la franchise**, qui ont permis aux grands franchiseurs tels Mac Donald's, Coca Cola, Yoplait ou Accord et bien d'autres de devenir des leaders internationaux incontestables de leurs professions.

Manager une Franchise, c'est créer et manager un Réseau dont les membres sont tous des entrepreneurs indépendants, investisseurs et managers qui sont liés par un lien non seulement contractuel mais surtout économique-financier. C'est cette triple liaison et cette dualité des deux partenaires principaux d'un réseau qui entraîne ces spécificités d'un management que l'on a appelé le "**SAVOIR FRANCHISER**".

Charles G. Seroude

***TRISYNERGIC** : Les apports complémentaires et synergiques du Franchiseur et du Franchisé se combinent dans le Concept dans un résultat qui doit être TRISYNERGIC tel que  $1+1 = 3$ .*

***5 Métiers** = (1) - Marketing - concept, (2) - Bâtitteur et réseau, (3) - Animateur-promoteur et contrôleur de réseau, (4) -Logisticien de réseau, (5) - Gestionnaire et Leader de réseau*

***5 Règles d'Or** = (1) - Attractivité, (2) - Équilibre, (3) - Continuité, (4) - Innovation, (5) - Loyauté*

***5 partenaires** = (1) - Le Franchiseur, (2) - Le Franchisé, (3) - Les Fournisseurs, (4) - Les Consommateurs-Client, (5) - Le Réseau.*

[#franchiser son concept](/recherche?terms=franchiser%20son%20concept)

[#savoir-faire](/recherche?terms=savoir-faire)

2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion



Commenter



# Recommandations d'article

 (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) (franchise-business-club)


06  
avril  
2023


Article

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

(/article/la-transmission-

5 ♥

1  (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)


 (/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise) (membre/martinadministrateur)


Article

**Faut-il deux unités pilotes en franchise ?**

(/article/faut-il-deux-unites-



 (/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise)


 (/article/7-conseils-pour-les-futurs-franchiseurs) (membre/martinadministrateur)

Article

**7 conseils pour les futurs franchiseurs**

(/article/7-conseils-pour-



 (/article/7-conseils-pour-les-futurs-franchiseurs)



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

