



(/p/devenir-franchiseur)

Tous les concepts sont-ils franchisables ? Quelques bonnes questions

Un chef d'entreprise qui possède une affaire qui marche et pense avoir un **savoir-faire indéniable** peut avoir l'idée un jour de créer sa propre franchise en pensant que son concept est unique, exceptionnel, universel.

Il est possible de croire que ce qu'on maîtrise bien a toutes les chances de réussir partout. Il faut cependant être pragmatique et se poser les bonnes questions.

Les compétences métiers

Avoir réussi sur un créneau ne donne pas **automatiquement les compétences pour créer une franchise**. Ce sont deux métiers différents qui ne s'improvisent pas et qu'il faut maîtriser. Par exemple, si vous avez créé une entreprise de maçonnerie pour rénover les vieilles pierres du sud de la France, cela peut-il être exportable dans l'est de l'hexagone ? Quelqu'un qui a réussi à créer un restaurant en montagne et qui compte tenu de son appartenance au milieu local a du succès pourra-t-il exporter son savoir dans un autre endroit du territoire. Un propriétaire de bar à vin à succès peut-il franchiser un concept qui tient à sa gouaille, à son relationnel et à sa connaissance du vin ? Cela mérite d'être étudié.

Etes-vous sûr d'apporter un "plus" ? Peut-être avez-vous été devancé par quelqu'un de plus rapide. Inutile de marcher derrière lui sans atout supplémentaire.



Le concept est-il séduisant ?

Si votre concept a des chances, il faut ensuite faire de la prospection et les premiers à être séduits sont les clients et non pas les franchisés contrairement à qu'on lit parfois. Les franchisés ne viendront que si vous faites la preuve de votre succès auprès des clients.

Le concept, c'est quoi ? Plus qu'une idée, c'est la façon de la mettre en oeuvre et de la rentabiliser.

Soit vous vous orientez vers un marché large, soit vers un marché de niche. Dans les 2 cas, l'approche sera différente au niveau marketing, communication et gestion quotidienne ainsi que logistique peut-être. Adressez-vous à des cabinets d'étude de marché compétents.

Comment être reconnaissable ?

Enfin, le logo et le slogan sont vitaux : ils doivent représenter la marque et ses fondamentaux. Couleurs, graphismes, visuels, tous concourent à donner à votre franchise une image qui peut être positive et génératrice de clients, ou rejetée car ne correspondant ni à la cible ni au produit.

Mais l'essentiel est d'avoir expérimenté le concept en grandeur réelle et avec succès avant de le franchiser. Il faut être sûr de son succès et des raisons de ce succès pour prétendre le dupliquer. **Rien ne remplace l'expérimentation.**



()

Votre concept est-il franchisable ?


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

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




Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()

Commenter 

Recommandations d'article

 (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) 06 avril 2023


Article

La transmission du savoir-faire en franchise

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

5 ♡

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

 (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)

Article


Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen

♡

🗨️

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

 (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (/membre/jeansamper) 24 mai 2023

Article

Les bases de la franchise en 9 questions

(/article/les-bases-de-la-

♡

1 🗨️ (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions)



