Reprendre un réseau de franchises

Pour devenir franchiseur, il existe deux solutions : créer son propre réseau de franchises, ou bien reprendre un réseau déjà existant. Et il s’avère que cette dernière solution présente de nombreux avantages. Voici quelques-uns des aspects de cette démarche.

# Reprendre un réseau, mission quasi impossible

Si reprendre un réseau de franchises est difficile, ce n’est pas spécialement au niveau de la reprise en elle-même, mais plutôt de l’opportunité de reprise ; et ce, pour plusieurs raisons. Il faut tout d’abord savoir que quand un réseau est à vendre, il n’y a pas vraiment d’annonce car cette dernière pourrait déstabiliser le réseau tout entier. Cela est donc très difficile à savoir, surtout si l’on est extérieur au secteur de la franchise. Ensuite, comme vous pouvez vous en douter, dès que l’information arrive aux oreilles d’un concurrent, le réseau ne reste pas bien longtemps sur le marché. Vous vous doutez bien que la tentation pour une entreprise de couvrir l’intégralité du marché est grande. Mais si une occasion se présente à vous et que vous en avez le budget, lancez-vous !

# L’analyse, une étape importante

Si la tentation peut vous pousser au rachat d’un réseau, une étude préalable ne sera pas de trop. Avant d’investir une somme importante dans un réseau que finalement vous ne connaissez pas dans les moindres détails, il est préférable de réaliser un audit qui vous permettra d’identifier les points forts et les points faibles du réseau, ainsi que les éléments légaux entourant l’enseigne. Vous saurez donc à quoi vous attendre et vous aurez des repères pour pouvoir négocier le prix du rachat.

# Un réseau déjà construit

Le principal avantage de racheter un réseau de franchises est le fait de pouvoir profiter rapidement d’une enseigne et d’un concept qui ont eu le temps de se construire. Vous ne repartez donc pas de zéro et vous n’avez pas besoin de trouver de concept novateur. Vous profitez à la fois de la notoriété de la marque, du savoir-faire, de la clientèle, des produits, etc. Vous gagnez donc du temps dans la mise en place de votre réseau et vous êtes sûr d’être à la tête d’un réseau qui a réussi, chose moins certaine quand on part de rien.

# Le changement de tête, pas toujours facile à appréhender

Avec la reprise de réseau de franchises, tout est là, vous n’avez plus qu’à vous mettre aux commandes. Enfin presque… Car reprendre un réseau de franchises ce n’est pas si simple que cela car on arrive en zone inconnue dans quelque chose qui s’est construit sans nous et où on doit s’adapter. Et pour peu que le réseau ne tournât pas bien avant l’acquisition, vous allez devoir vous accrocher. C’est surtout pour cela qu’il est important de se pencher sur la santé financière du réseau avant de procéder au rachat. Autre point qui risque de vous freiner dans votre élan : la confiance des franchisés. Si un lien fort les unissait à leur ancien franchiseur, il n’est pas certain que vous serez accueilli les bras ouverts. L’important est donc de bien rassurer tous les membres du réseau pour ne pas voir ce dernier s’effondrer.