Les experts qui interviennent en franchise

Créer un réseau de franchises, ce n’est pas l’une des choses les plus simples, et le gérer encore moins. C’est pourquoi il est préférable de s’entourer d’experts qui sauront nous accompagner et nous conseiller dans toutes nos démarches. Avec eux, vos risques d’échecs s’effacent… Point sur ces professionnels qui deviendront rapidement indispensables pour le développement de votre réseau de franchises.

# L’expert-comptable

L’expert-comptable s’avèrera d’une grande utilité dans l’étude de faisabilité de votre projet. En se rendant sur le terrain et en prenant tous les paramètres en comptes, il sera à même de déceler les points faibles de votre concept, et pourquoi pas de vous aider à trouver des solutions. Il vous évitera par exemple de vous lancer dans une affaire qui finalement vous fera réaliser des pertes. Cela peut être dur à attendre, mais vous éviterez ainsi de vous battre corps et âme contre quelque chose qui financièrement est voué à l’échec. Dans un tel cas, vous ferez des économies de temps, d’argent et d’énergie et vous aurez l’opportunité de vous tourner tout de suite vers un projet plus porteur.

# L’avocat

Même si l’expert-comptable peut aussi vous apporter une assistance dans la rédaction de vos contrats, l’avocat sera le professionnel à même de vous aider le mieux dans cette démarche. Spécialiste du droit, l’avocat connaît parfaitement les droits et obligations qui sont liés à la franchise. Il s’avère aussi particulièrement utile dans l’établissement de toutes les clauses que comportent les contrats de franchise et il vous aide à en gérer toutes les subtilités. Avec lui, vous êtes sûr que tous les cas de figure possibles avec vos futurs franchisés pourront être appréhendés. Enfin, ce professionnel sera là pour vous soutenir en cas de litige avec un franchisé.

# Les organismes de financement

Et oui, à moins que votre compte en banque ne soit bien rempli, vous allez avoir besoin du soutien de banques ou d’autres organismes pour financer votre projet. Et quand bien même vous auriez suffisamment d’argent pour ne plus savoir quoi en faire, la banque est aussi là pour vous conseiller dans son placement. Il faut également envisager la relation avec tous ces organismes sur le long terme car si vous développez votre réseau de franchises, vous aurez sans cesse besoin de financements et de conseils avisés.

# L’animateur de réseau de franchises

Si vous avez sous vos directives plusieurs dizaines de franchises, vous allez vite vous sentir débordé. Et pourtant, la communication avec chacune d’entre elle doit être appréhendée avec beaucoup de considération pour le bien-être des franchises en elles-mêmes et du réseau tout entier. L’animateur de réseau de franchise se charge alors de mettre en place des actions qui viseront à rendre le réseau homogène et dynamique. Il devient ainsi l’interlocuteur privilégié entre la tête du réseau et les franchisés et favorise les flux d’information.

Bien d’autres partenaires pourront venir vous soutenir dans votre projet, mais avec ceux cités précédemment vous serez déjà bien entouré. Ne négligez donc pas leurs rôles et profitez de leur expertise pour développer votre réseau de franchises.