Les 5 étapes clés du développement d’un réseau de franchises

Comment devenir franchiseur ? Un concept qui marche et le tour est joué. C’est presque ça, à quels détails près. Voici les 5 étapes clés qui vous permettront de monter votre réseau de franchises.

# Le test du concept

Vous êtes certain que votre concept fera un tabac dans toute la France, voire à l’international ? Vous avez peut-être raison. Mais pour ne pas vous lancer tête baissée dans un projet dont vous ignorez les chances de succès, il est préférable de tester votre concept à petite échelle pour voir s’il plait, s’il fonctionne, et s’il est rémunérateur. Ensuite, vous devez vous assurer que tous ce que vous avez mis en place est vraiment original, durable et reproductible. Vous devez en effet proposer un concept qui nécessite des savoir-faire particuliers que vous-même avez mis en œuvre, et pour prouver que d’autres points de vente pourront réussir comme le vôtre, pourquoi ne pas tenter l’expérience avec un 2e, voire un 3e magasin ? Si tout fonctionne, votre crédibilité sera d’autant plus grande pour monter tous vos dossiers.

# La mise en place du réseau

Pour pouvoir envisager d’être à la tête de tout un réseau, vous allez devoir vous entourer de professionnels compétents qui pourront vous aider durant toute la durée de la mise en place de votre projet. On pense alors au choix de la forme juridique, au financement, aux études de faisabilité, de calcul des redevances, au maillage du territoire, etc.

# La rédaction du contrat de franchise

Les franchises qui seront ouvertes sous votre enseigne seront dirigées par des entrepreneurs qui seront liés à vous grâce à un contrat de franchise. Et dans celui-ci vous allez notamment devoir y indiquer les obligations de chacune des parties et les clauses particulières. Et tout cela mérite réflexion car une fois le contrat signé, il sera trop tard. Posez-vous donc les bonnes questions. Comment le franchisé va-t-il me rémunérer ? Quelles sont les règles qu’il devra respecter ? Est-ce moi qui lui fournis ses produits ? Quels éléments vais-je lui apporter pour le former ? etc. N’oubliez pas non plus que vous devrez aussi rédiger le document d’information précontractuel.

# Le recrutement

Pour avoir un réseau, il faut des franchisés. Et pour avoir des franchisés, il faut les recruter. Alors avant de recevoir des candidats, essayez de dresser le profil type du franchisé que vous aimeriez trouver. Et surtout, tenez-vous-y ! Ne vous laissez pas tenter par un candidat qui ne vous correspond pas sous prétexte que vous n’avez pas bien le choix si vous voulez ouvrir vos premières franchises, au risque d’échouer dans votre projet. Soyez un peu patient et vous trouverez sûrement quelqu’un qui vous conviendra davantage.

# L’animation du réseau de franchises

Une fois vos premiers franchisés recrutés, votre famille va s’agrandir et il va falloir s’occuper de tout ce petit monde qui vous entoure. Pas question de les laisser seuls dans leur coin. Vous les avez voulus, il va falloir vous en occuper ! On parle alors d’animation de réseau de franchises. En quoi cela consiste ? Et bien sous ce terme on retrouve principalement de la communication interne, de la formation et de l’accompagnement. Ce n’est qu’en apportant une grande attention à cette animation de réseau, voire en embauchant un animateur qui se chargera de tout, que vous pourrez avoir un réseau unifié et dynamique. Même si vous n’avez que quelques franchisés sous vos directives, essayez de mettre en place quelques éléments comme des réunions, des sessions d’accompagnement, des évènements, etc. On ne sait jamais, dans quelques années vous serez peut-être à la tête d’un réseau de grande ampleur et il serait dommage de partir sur de mauvaises bases.