Comment animer un réseau de franchises ?

Animer son réseau de franchises est un travail de longue haleine que vous allez devoir mener dès lors que vous serez à la tête de plusieurs franchises. Découvrez en quoi une animation bien menée peut vous être bénéfique, et comment il faut appréhender cette démarche.

# Pourquoi animer un réseau de franchise ?

Quand on décide d’ouvrir son entreprise à la franchise, c’est pour créer un réseau homogène en appliquant les facteurs clés de succès qui ont fait la réussite du point de vente initial. Pas question donc de laisser les franchisés faire tout et n’importe quoi. Mais il faut tout de même garder en tête qu’en tant que franchiseur, les boutiques ne vous appartiennent pas. Il faut donc pouvoir accompagner les franchisés, sans pour autant trop interférer dans leur activité.

Par ailleurs, si tous les points de vente portent la même enseigne, ce n’est pas pour les considérer comme autant d’entités indépendantes, mais bien comme des magasins ayant certaines affinités, correspondances, et avançant ensemble dans la même direction.

# La marche à suivre

Vous devez être à même de créer une dynamique entre vos franchisés, tout en leur laissant de l’autonomie. Pour que toutes les franchises n’en forment qu’une, il va falloir vous mettre au travail. En permettant à chaque commerçant d’agir dans son coin sans aucun accompagnement, on arrive vite à un réseau hétéroclite et non soudé.

Votre meilleure arme sera donc la communication. Rien de tel pour faire passer un message, avoir des retours de la part des franchisés et donc avancer. Vous pouvez par exemple organiser des réunions à raison d’une fois tous les 2 ou 3 mois, histoire de faire le point, de rappeler aux franchisés qu’ils font partie d’un réseau, d’annoncer les nouvelles orientations de la marque, etc. Vous réunir pour des évènements spéciaux comme l’anniversaire de l’enseigne ou encore les fêtes de fin d’année peut aussi être un bon moteur pour le développement du sentiment d’appartenance et de la cohésion des différentes partie.

Et quand on parle d’animation, on parle également de formation puisque oui, en tant que franchiseur, vous vous devez d’apprendre à vos petits tout ce qu’ils auront besoin de savoir pour diriger au mieux leur point de vente sous enseigne.

Enfin, pour que leurs franchisés donnent le meilleur d’eux même, certains franchiseurs ont décidé d’instaurer des mini compétitions qui visent à récompenser les meilleurs points de vente. De quoi rebooster la motivation de chacun. Les possibilités sont multiples en termes d’animation de réseau de franchise alors n’hésitez pas à innover.

# L’animateur de réseau de franchises

Pas facile de s’occuper d’animer un réseau de franchises quand on sait tout ce à quoi doit penser un franchiseur. Et si vous avez réussi à étendre votre réseau à un niveau géographique important, vous aurez du mal à vous occuper de tout. Le mieux est alors d’engager un animateur de réseau de franchise.

Cette personne sera alors l’intermédiaire entre la tête du réseau et les franchisés. Véritable médiatrice, elle sera à l’écoute des entrepreneurs et leur enseignera toutes les ficelles de votre métier. Elle sera aussi là pour rebooster les troupes et essayer de tirer le meilleur de chacun des membres.