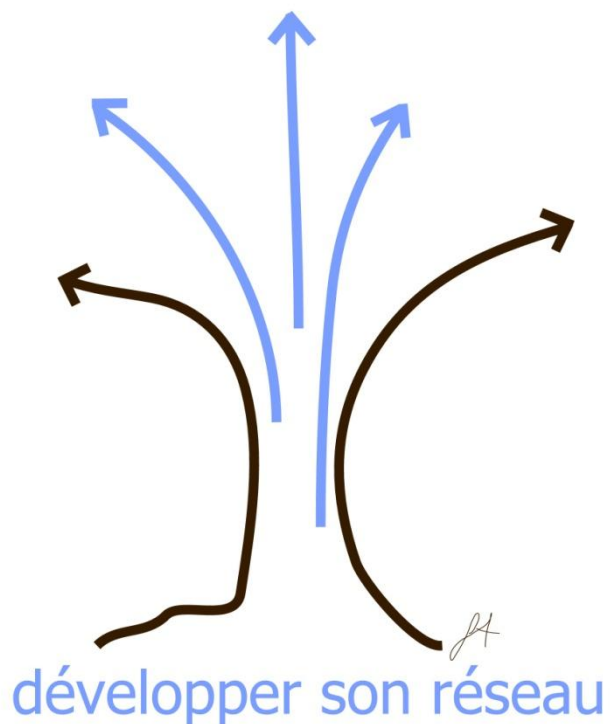


Développer un réseau de franchise

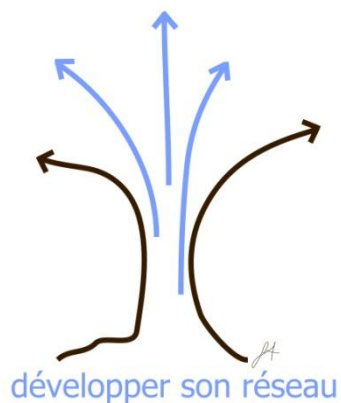


Mars 2008

Les dessins utilisés dans ce document sont réalisés spécialement pour approve par Florence ADAM. Ils sont, comme ce document protégés par le copyright.



Développer son réseau

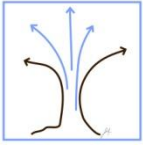


Pascale Bégat
Expert-comptable
Membre collège experts FFF
www.approove.com
www.approove.fr



Les dessins utilisés dans ce document sont réalisés spécialement pour approove par Florence ADAM

Développer son réseau



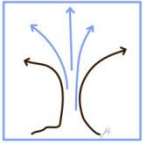
La franchise :

- Une marque et des signes de ralliement de la clientèle
 - ▶ Déposée et protégés

- Un savoir faire :
 - ▶ Secret
 - ▶ Substantiel
 - ▶ Identifié
 - ▶ transmissible

- Une relation permanente





Le savoir faire

Secret :

- ▶ Pas immédiatement disponible sur le marché
- ▶ Original dans son assemblage

substantiel

- ▶ Qui permet aux adhérents de mieux gagner leur vie
- ▶ Donc qui génère de la sur-valeur → résultat

Identifié

- ▶ consigné dans un manuel opératoire (bible)

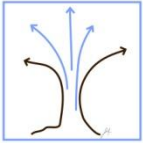
Transmissible

- ▶ Talent insuffisant
- ▶ Formations initiales et permanente

 Documents sur le savoir-faire disponibles sur ce site :

- [Atelier le savoir-faire](#), le faire savoir, mars 2008
- [Fiche experts](#) mars 2008





Le savoir faire :

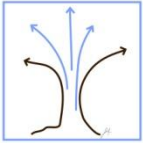
Préalablement expérimenté

- ▶ Virtualité insuffisante : quelles réponses du marché ?
- ▶ Code de déontologie européen
- ▶ Éthique / franchisés

Dans des pilotes :

- ▶ Le premier est souvent le brouillon du 2e
- ▶ Ayant fonctionné suffisamment longtemps
- ▶ Servent aussi de fondements financiers du réseau





Les étapes pour créer un réseau:

Diagnostic - Etude de faisabilité en réseau

- ▶ Savoir faire franchisable ?
- ▶ moyens financiers, humains, matériels ?
- ▶ Quel type de réseau ?

Réflexion stratégique franchise

Validation faisabilité financière :

- ▶ business-plan
- ▶ Calcul des équilibres financiers (un atelier spécifique existe)

Construction/réalisation des outils de base franchise:

- ▶ Bible
- ▶ Contrat, DIP

Lancement du développement réseau





des erreurs à ne pas commettre :

Négliger la stratégie gagnant – gagnant :

- ▶ Si vos franchisés gagnent bien leur vie ils sont efficaces et pérennes dans votre réseau.
- ▶ si vous gagnez bien votre vie vous pouvez épauler efficacement vos franchisés et les aider à être plus performants.



des erreurs à ne pas commettre :



Avoir peu d'argent :

- ▶ temps passé, erreurs commises, corrigées, développements, conseils...
- ▶ Vrais investissements
- ▶ Mais charges comptables et difficile à financer par emprunt

➔ prévoir et chercher des financements très vite.

? capitalisation suffisante ?

? pilotes génèrent-ils suffisamment de cash

? solutions de financement de haut de bilan.





des erreurs à ne pas commettre :

■ Aller trop vite dans son développement :

- ▶ 10 franchisés la première année, super !
- ▶ Enfin, en apparence !

▶ Car comment ?

- ? assurer formation initiale, recherche d'emplacements, aide au démarrage... promises
- ? erreurs de casting : les premiers franchisés sont les plus difficiles et les plus importants à recruter !



Construire des fondations solides

Temps gagné !!





des erreurs à ne pas commettre :

Ne pas peaufiner son savoir-faire :

- ▶ Pilotes au moins 2
- ▶ C'est la substance, la valeur ajoutée du réseau
- ▶ « Assurance » sérénité et croissance du réseau





des erreurs à ne pas commettre :

 Vouloir faire tout tout seul :



contrat ou business-plan copiés-collés sur internet ou ailleurs :

- difficile de modifier un contrat en cours de route
- compliqué de modifier une redevance sous-évaluée au départ !




Raisonnez en termes d'investissements à long terme :

- spécialistes de la franchise,
- embauchez des personnes expérimentées
- rapprochez –vous d'autres jeunes réseaux ([Graines de réseaux](#), Fédération Française de la Franchise, ...),
- formez-vous ...





des erreurs à ne pas commettre :

-  Ne pas prévoir que l'imprévu va forcément se produire :
 - ▶ Emplacement pas top !
 - ▶ Erreurs de casting
 - ▶ Travaux retardés
 - ▶ Démarrage hors saison
 - ▶ ...



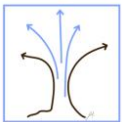
Trois maître-mots



Cohérence



Équilibre



Gagnant / Gagnant



Conclusion

- Loin d'être le résultat du hasard
 - ▶ Pour que chacun gagne sa vie
- Belle aventure que la franchise !
- Tous les grands réseaux ont été petits un jour !

Nous contacter : www.approove.fr ou pbegat@approove.fr

