



Franchises : gérer un réseau de revendeurs ou de franchisés

Par **Visiteur**, le **19/03/2007** à **10:51**

Comment dynamiser et gérer un réseau de revendeurs ou de franchisés ?
La gestion et le développement d'un réseau passe toujours par un suivi au plus près de vos collaborateurs.
Il est indispensable de vérifier que votre politique commerciale et que votre image de marque soit parfaitement respectée (charte graphique, logo, etc.)
Mais il ne faut pas perdre de vue que les personnes ou les entreprises qui travaillent pour votre concept doivent gagner leur vie et pour cela il faut que les moyens soit mis en oeuvre pour développer la marque tant sur le plan national que local.
Généralement c'est la partie commerciale qui posera le problème car nombre d'entrepreneurs sont de très bons professionnels mais de piètres commerciaux.
La formation peut être l'une des solutions mais elle n'est généralement pas suffisante si l'appui terrain est inexistant ou trop délayé. Il me paraît préférable d'avoir une structure commerciale propre au franchiseur ou une structure d'accompagnement du réseau.
Le plus important est d'apporter une aide à la fois concrète et psychologique à votre réseau car sa réussite sera votre réussite.
Bruno LAHOUSSE
Cyberpro