

01/06/10

Devenir multi-franchisé : d'homme-orchestre à chef d'orchestre

De simple commerçant à dirigeant de plusieurs points de vente, deux qualités font la différence : la gestion et le management.



Crédits photo : Shutterstock.com

Devenir multi ou pluri-franchisé, c'est basculer du stade de simple commerçant à celui de dirigeant.

Un nouveau métier

Devenir multi ou pluri-franchisé, c'est basculer du stade de simple commerçant à celui de dirigeant. « Le métier est différent. On passe de "je fais tout" à "je fais faire" », explique Isabelle Baraille, en charge du recrutement des franchisés Maxauto. Et d'ajouter : « cela implique de trouver de nouveaux points de repère en terme d'organisation, d'avoir une vision plus stratégique et de mieux anticiper ». Un virage pas toujours facile à appréhender. « La gestion des hommes représente la principale difficulté. Il faut aussi avoir un Bil partout », témoigne Mr Martin, propriétaire de trois sites Maxauto, en Bretagne. D'où la priorité donnée à certains profils.

Accessible aux gestionnaires managers

Seuls les entrepreneurs capables de se projeter dans l'avenir peuvent espérer devenir multi ou pluri-franchisés. « Bien évidemment, deux qualités essentielles doivent être présentes : celle de manager (management, délégation de responsabilités.) et celle de gestionnaire afin d'optimiser les postes achats, personnel et autres », indique Patrick Deronne, responsable développement France du groupe Monceau Fleurs. Certains justifient déjà d'une solide expérience. « J'ai dirigé plusieurs boutiques pour le compte de différentes enseignes, comme Micro Concept. Puis j'ai été responsable des succursales Dépanordi », explique Christian Tamburini qui s'apprête à ouvrir sa troisième boutique sous cette enseigne.

Évaluation du site

Les Échos de la Franchise émane du Groupe Les Échos. Le site s'adresse aux franchiseurs, franchisés et futurs franchisés. Il leur propose des outils de mise en relation, des dossiers ainsi que l'actualité de la franchise au sens large.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* :6

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Une première unité sur de bons rails

La plupart du temps, l'ouverture d'une deuxième unité franchisée n'est envisageable que si la première a atteint son rythme de croisière et que ses performances sont jugées satisfaisantes. « Avant de donner notre accord à un franchisé qui souhaite se développer, nous procédons à une évaluation très complète des résultats et des ratios de gestion de son restaurant », explique Thierry Rousset, directeur de Subway France. « Le second projet doit en effet s'appuyer sur le parfait contrôle du premier », poursuit-il. Et de conclure : « nous opposons un refus lorsque nous estimons que le candidat n'est pas prêt. C'est dans son intérêt. Mais nous ne fermons pas définitivement la porte et proposons à l'intéressé d'en reparler quelques mois plus tard. »