



Les erreurs à éviter en franchise

8 pièges à anticiper pour construire et développer votre propre réseau.

01 Confondre succès et duplication

Un établissement qui fonctionne grâce à vous ne prouve pas que le concept est transmissible.

À faire : Testez l'exploitation sans votre présence quotidienne.

02 Surestimer la rentabilité

Oublier la rémunération du dirigeant, les redevances ou la trésorerie fausse l'analyse.

À faire : Chiffrez tous les coûts et testez un scénario dégradé.

03 Garder le savoir-faire en tête

Des consignes orales et des habitudes personnelles rendent la transmission fragile.

À faire : Formalisez les méthodes, le manuel et la formation.

04 Improviser le cadre juridique

Des documents génériques peuvent mal traduire votre offre et vos engagements.

À faire : Faites adapter le DIP et le contrat par un avocat.

05 Recruter pour signer vite

L'enthousiasme et l'apport financier ne suffisent pas à faire un bon partenaire.

À faire : Évaluez les compétences, l'implication et le projet local.

06 Sous-financer la tête de réseau

Les droits d'entrée ne constituent pas, seuls, un financement durable de l'assistance.

À faire : Budgétez l'équipe, les outils et la montée en charge.

07 Ouvrir trop, trop loin, trop tôt

Un déploiement dispersé peut dépasser vos capacités de formation et de suivi.

À faire : Adaptez le rythme et les zones à vos ressources.

08 Négliger l'après-ouverture

Sans animation régulière, les écarts de qualité et les difficultés peuvent s'installer.

À faire : Suivez les indicateurs et convenez d'actions datées.

LES 3 PILIERS À VALIDER AVANT D'ACCÉLÉRER

Un concept éprouvé

Tester et transmettre

Une économie viable

Franchisé + franchiseur

Un réseau accompagné

Former et animer

UN DÉVELOPPEMENT DURABLE

Votre concept est-il prêt à devenir un réseau ?

Faites le point sur votre projet avec Astoria Conseils.

PARLONS-EN