



TECHNOLOGIE
Développer son
business avec l'IA

ATTRACTIVITÉ
Les territoires au
service des réseaux

STRATÉGIE
Comment déployer
une démarche RSE

Franchise&Concept(s)

N°45

TRIMESTRIEL - 5 €

franchise-concepts.ecoreseau.fr

Franchise & Concept(s)

SUIS-JE FAIT POUR LA FRANCHISE ?

- **Se poser les (bonnes) questions avant de se lancer**
- **Choisir le bon secteur... et la bonne enseigne**
- **Témoignages : ils ont franchi le cap**



BEL/LUX: 5,20€ - Suisse: 9 FS - Canada: 8,99 \$ CAN - Maroc: 55 DH - Dom: 5,50€ - Rem: 750 XPF

L 15627 - 45 - F: 5,00 € - RD



Expertise

Réseaux de franchise : un accélérateur de réussite

Laurent Besnard est fondateur et dirigeant de CLB Conseils.



Intégrer un réseau de franchise, quel qu'il soit, constitue un véritable accélérateur dans le développement d'une entreprise. Lorsque l'on se lance dans la création d'une activité, à moins d'avoir une idée totalement innovante et sans aucune concurrence, une question clé se pose : dois-je entreprendre seul(e) ou bénéficier d'un accompagnement ? Parmi les différentes formes d'aide (associé, levée de fonds, etc.), la franchise offre une solution qui garantit une réussite accélérée. Bien sûr, il est possible de réussir sans, mais le chemin sera généralement plus long.

Des avantages certains
Rejoindre un réseau de franchise présente de nombreux avantages. En tant que franchisé, vous n'êtes plus isolé ; vous faites partie d'un groupe, d'une équipe, voire

de communication. Ces services font partie des obligations du franchiseur envers ses franchisés. Mais surtout, vous restez concentré sur vos seuls objectifs, votre cœur de business. Cependant, certaines formes d'accompagnement sont souvent négligées par les franchiseurs, soit par manque de temps, de compétences, ou de volonté. Parmi ces pistes souvent oubliées figure la mise en place d'une centrale d'achat.

La centrale d'achat : un atout pour les franchisés... et le franchiseur !
Quoi de plus utile, pour un nouvel entrepreneur, que de disposer d'un catalogue référencé de biens et services dont il aura besoin, tous validés par le franchiseur ? Dès la création de l'entreprise, il vous faudra des bureaux,

AUJOURD'HUI, NOUS AIDONS LES ENTREPRISES À FAIRE DES ÉCONOMIES SIGNIFICATIVES SUR DES POSTES SOUVENT NÉGLIGÉS

d'une véritable famille. Ce réseau vous apporte un soutien précieux sur de nombreux aspects tels que la gestion commerciale, administrative, ou encore la com-

munication, de l'informatique, des abonnements télécoms, etc. Si le franchiseur propose un catalogue négocié, cela représente un gain considé-

nable de temps et d'argent. Plus besoin de rechercher les fournisseurs ou de comparer les offres : vous pouvez vous concentrer sur votre activité, en ayant l'assurance de traiter avec des prestataires approuvés par le réseau. Chez CLB Conseils, nous avons également des franchisés, et avons mis en place cette démarche à notre

échelle. À la création de notre activité, nous avions des besoins similaires : goodies, agences de communication, événementiel, et autres fournitures. Aujourd'hui, nous aidons les entreprises à faire des économies significatives sur des postes souvent négligés, comme les imprimantes, copieurs MFP, et autres équipements de bureau.

Franchise & Concept(s)

Toutes les clés de réussite aux
porteurs de projets qui désirent
franchir le cap !



- ✓ votre magazine papier
- ✓ livré chez vous ou au bureau
- ✓ votre magazine numérique
- ✓ accessible où que vous soyez

25€ /an



Je m'abonne
en ligne
en scannant
le QR Code