

Tout savoir sur la formation initiale du franchisé

C'est au travers de la formation initiale que se fait la transmission du savoir-faire du franchiseur vers ses franchisés. Elle est donc une étape nécessaire pour que tout nouveau franchisé puisse reproduire le concept d'origine et réitérer le même succès.

Quel est le but de la formation initiale ?

La formation initiale a 2 grands rôles.

D'abord, elle permet la transmission du savoir-faire, c'est-à-dire, le franchisé se voit expliquer les process, les produits, les façons de faire... Ce 1er aspect de la formation initiale développe la culture d'entreprise chez le franchisé et construit la notion d'appartenance à un réseau.

Ensuite, le 2ème volet de la formation initiale s'intéresse, quant à lui, au savoir-être et a pour objectif d'apprendre au franchisé son rôle de chef d'entreprise en acquérant les notions de gestion, management, recrutement, communication... nécessaires à la réussite de son projet.

De façon générale, la formation initiale comprend :

- Une partie théorique, en salle de cours, très souvent au siège du réseau et parfois au sein d'une unité pilote ou un site école. Les formations sont assurées par un animateur du réseau ou un formateur maison.
- Une partie pratique, en immersion totale, au sein de l'unité pilote du réseau ou chez un autre franchisé. Les franchisés vivent les conditions du terrain, avec de vrais produits et de vrais clients. C'est cette phase sur le terrain permet d'acquérir les bons automatismes.

Déroulement de la formation initiale

Il faut savoir que la durée et le coût de la formation initiale sont très variables d'un réseau à un autre, et dépendent aussi fortement de la complexité du concept.

Selon la Fédération Française de la **Franchise**, la formation initiale doit durer, en moyenne, 3 semaines.

Cependant, lorsque la formation concerne exclusivement la vente de produits, par exemple, elle peut se limiter à quelques jours. Mais elle peut durer plusieurs mois, voire jusqu'à plus de 6 mois, dans le cas d'un concept automobile ou de restauration...

Elle peut englober non seulement le franchisé mais aussi son personnel lorsque le concept exige justement l'embauche de personnel.

Autres points à savoir sur la formation initiale

Mis à part son important rôle dans la transmission du savoir-faire et du savoir-être, la formation initiale permet au franchisé d'être en contact avec son franchiseur et donc de commencer une relation de collaboration qui se poursuivra sur plusieurs années.

Offrir une **formation initiale** de qualité requiert un investissement humain et financier important. Son coût peut varier, d'un réseau à l'autre, entre 400 et 700 euros par jour.

Article de notre partenaire AC Franchise