



PASCALE PÉCOT
CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT
ET MANAGEMENT
DE FRANCHISE
 ADVENTI FRANCHISE

PASCALE PÉCOT

Réseaux : créez vos écoles !

Professionnaliser les parcours de formation, constituer un vivier de recrues pour les entreprises du réseau, renforcer l'esprit d'équipe : autant de raisons de créer une école de formation interne au réseau.

— **L'école de formation est une structure maison développée par et pour le réseau.** Elle permet d'accueillir les franchisés et leurs équipes pour assurer la transmission du savoir-faire, dans la durée. Elle propose des parcours d'intégration, des modules de perfectionnement annuels, des parcours métiers professionnalisant par alternance...

Sa mise en place est le fruit d'une réflexion aboutie pour définir les besoins de formation du réseau, mettre en place une équipe de formateurs constituée d'intervenants internes et externes, mobiliser la logistique nécessaire (lieu de formation, entre autres).

La structure doit être détentrice d'un agrément (numéro d'enregistrement) obtenu auprès de la DRTEFP (Direction régionale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle). C'est à cette occasion qu'elle doit faire la preuve de la pertinence de son projet et de ses capacités pédagogiques.

— **Pourquoi développer une école de formation ? 70 % des franchisés sont chefs d'entreprise pour la première fois.** Ils opèrent souvent une reconversion totale et dans la fonction et dans le secteur d'activité. Grace aux parcours d'accueil mis en place, le franchisé est assuré de mettre toutes les chances de son côté pour rentabiliser sa structure au plus vite. La principale vocation de l'école est ainsi de permettre une parfaite transmission du savoir-faire, de la méthode d'organisation au quotidien, de développer des compétences de chef d'entreprise et enfin, de conduire à l'autonomie. On comprend de fait que c'est un outil précieux



pour le franchiseur afin de garantir la pérennité de son réseau. Il s'assure par ce biais que tous ses franchisés appliquent les process qui favorisent la réussite. L'école de formation permet en outre de rencontrer régulièrement les franchisés et leurs équipes et de renforcer le lien avec ces derniers. Il s'agit de cultiver l'esprit réseau !

Enfin, la structure participe à la création d'un vivier de main d'œuvre pour les franchisés en mettant en place des parcours professionnalisants, ouverts vers l'extérieur.

— **Un projet qui s'inscrit dans la durée. Pour la tête de réseau, la gestion et l'animation d'une école de formation nécessitent une organisation administrative rigoureuse** et une équipe dédiée. On note que le franchiseur s'oblige à maîtriser le mécanisme de prise en charge pour faciliter les procédures des franchisés visant à obtenir des financements spécifiques. Enfin, la tête de réseau doit prévoir des locaux spécifiques, qui recréent une ambiance "maison".

La mise en place d'une école de formation se révèle complexe. Le franchiseur ne doit pas hésiter à s'entourer de spécialistes reconnus sur le sujet de l'ingénierie formation.

De son côté, le franchisé accepte de prendre une part active aux formations, notamment continues, et de se déplacer régulièrement pour rejoindre l'école. Il doit permettre à ses salariés de faire de même. Dans tous les cas, il aura été averti de ces engagements sur le sujet dans son DIP et son contrat.

— **L'école de formation est l'expression de la volonté du franchiseur de professionnaliser la transmission de son savoir-faire.** Elle atteste du sérieux de son accompagnement et représente un avantage concurrentiel significatif : l'argument pèse dans la balance lorsque le candidat franchisé fait un choix entre plusieurs réseaux du même secteur. ■