

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION - Une nouvelle ère en matière de gestion des relations franchiseurs-franchisés	1
CHAPITRE 1- La véritable nature de la relation entre un franchiseur et ses franchisés et les principales lacunes du modèle actuel de gestion des relations franchiseur-franchisés.	9
CHAPITRE 2- Y a-t-il une meilleure façon de gérer les relations franchiseur-franchisés ?	27
CHAPITRE 3- Bien connaître et bien faire connaître sa vision et ses valeurs	39
CHAPITRE 4- Adapter la structure du franchiseur pour tirer pleinement avantage des forces du franchisage. . .	47
CHAPITRE 5- Recruter et choisir de « bons » franchisés	63
CHAPITRE 6- Bien former et soutenir ses franchisés et mieux les intégrer à la vie du réseau	79
CHAPITRE 7- Instaurer des mécanismes de communication efficaces dans les deux sens.	93
CHAPITRE 8- Impliquer ses franchisés dans la gestion du réseau	103

LE PARTENARIAT STRATÉGIQUE

CHAPITRE 9- Améliorer le niveau de conformité aux règles du réseau	113
CHAPITRE 10- Le « partage de la tarte » et la diversification des sources de revenus d'un franchiseur.	125
CHAPITRE 11- Multiplier le nombre de ses franchises sans perdre son âme	145
CHAPITRE 12- Faire participer ses franchisés au règlement des différends au sein du réseau	161
CHAPITRE 13- Implanter le partenariat stratégique comme modèle de gestion des relations franchiseur-franchisés	183
CONCLUSION	193
INDEX ANALYTIQUE	199