



Animer un réseau de franchises n'est plus un sujet de communication

C'est un levier de performance

Comment les réseaux les plus performants utilisent le digital pour accélérer l'exécution, engager leurs franchisés et protéger leur savoir-faire.

WEBINAIRE – FRANCHISE BUSINESS CLUB

60 MINUTES

Un sondage pour commencer



Qui utilise WhatsApp avec ses franchisés ?

Levez la main si WhatsApp est aujourd'hui votre principal canal d'animation réseau.

Et si je vous disais...

Ce n'est pas WhatsApp le problème.

La vraie question n'est pas *quel outil* vous utilisez. C'est **ce que vous faites avec l'information** une fois qu'elle est envoyée.

Dans les 60 minutes qui suivent, nous allons explorer pourquoi les réseaux les plus communicants ne sont pas toujours les plus performants.

La vraie question

Les réseaux communiquent énormément

Les franchiseurs envoient des emails, des newsletters, des guides, des vidéos, des messages WhatsApp... Et pourtant, ils continuent de rencontrer les mêmes difficultés, semaine après semaine.

Les problèmes persistent

- Informations perdues
- Procédures non appliquées
- Animateurs débordés
- Manque d'engagement
- Impossible à mesurer



Le problème n'est pas la communication. Le problème, c'est l'exécution.

La journée d'un franchisé

Chaque matin, votre franchisé arrive dans son magasin et doit naviguer dans un **chaos informationnel**. Avant même d'ouvrir sa caisse, il est déjà noyé sous les canaux.

Emails

Newsletters, circulaires, instructions siège

WhatsApp

Groupes réseau, animateurs, collègues

Téléphone

Appels entrants, SAV, siège

Drive / PDF

Procédures, documents, manuels

Excel / Teams

Reportings, réunions visio

Papier

Affichage, fiches produits, courriers

Comment voulez-vous qu'il retrouve la bonne information, au bon moment, pour bien servir son client ?

Les chiffres qui parlent

2h

Perdues chaque jour

Par franchisé, à rechercher une information qui existe déjà quelque part dans le réseau.

12+

Applications utilisées

En moyenne dans un réseau non outillé : email, drive, messagerie, SMS, intranet...

80%

Des données inexploitées

Des milliers d'informations disponibles, mais très peu de connaissances réellement partagées et capitalisées.

📌 Le temps perdu n'est pas une contrainte opérationnelle. C'est une **perte directe de performance commerciale.**

Le coût caché de la non-exécution

Ces situations vous sont familières. Et pourtant, on les attribue rarement à leur vraie cause.

Une procédure mal appliquée

Parce que le franchisé n'a pas vu la mise à jour, ou ne l'a pas comprise faute d'accompagnement.

Une promotion oubliée

Parce que l'information s'est perdue dans un fil WhatsApp de 200 messages non lus.

Une ouverture ratée

Parce que les checklists, les visuels et les consignes étaient éparpillés sur cinq supports différents.

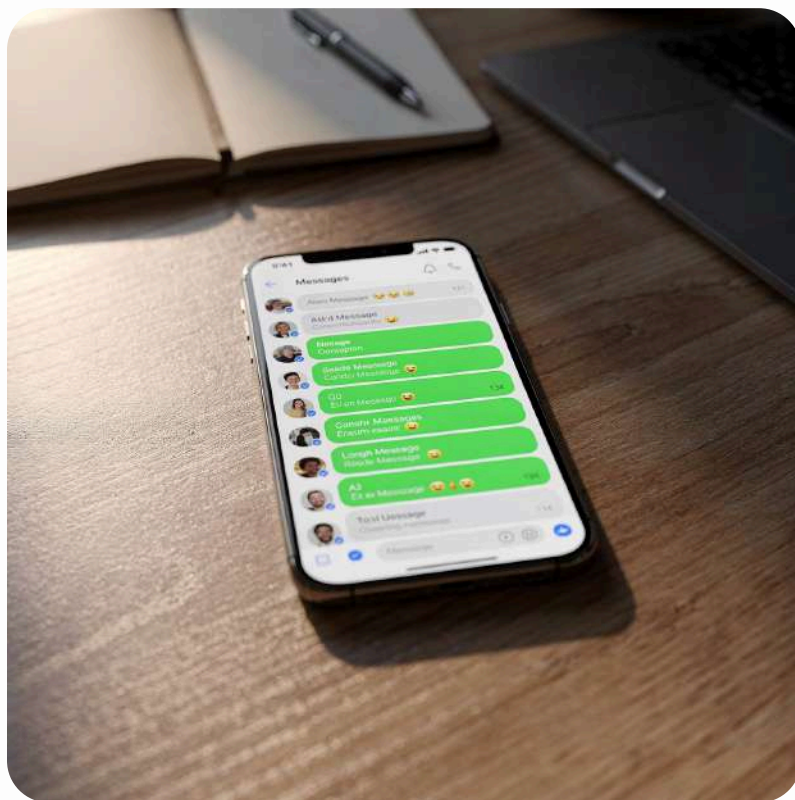
Une mauvaise expérience client

Parce que le vendeur n'avait pas accès à la bonne réponse, au bon moment.

Ce ne sont jamais des problèmes de communication. Ce sont des problèmes d'exécution.



Pourquoi tout le monde utilise WhatsApp



WhatsApp s'est imposé dans les réseaux de franchises pour des raisons très concrètes. Il répond parfaitement aux besoins immédiats de terrain.



Simple et rapide

Zéro formation, adoption immédiate par tous les profils.



100% mobile

Accessible depuis le terrain, sans ordinateur.



Notifications instantanées

L'information arrive en temps réel.



WhatsApp est excellent... **pour discuter**. Mais animer un réseau, c'est autre chose.

Pourquoi WhatsApp atteint ses limites



Les informations disparaissent

Une consigne importante envoyée le lundi matin est introuvable le vendredi. Le flux continu noie les contenus essentiels.



Pas de classement ni d'archivage

Impossible de retrouver un document, une procédure ou une décision prise il y a trois semaines.



Aucune gouvernance

Pas de gestion des droits, pas de traçabilité, pas de validation. Tout le monde voit tout, ou rien.

Les risques réels pour votre réseau

Au-delà de l'inconfort opérationnel, utiliser WhatsApp comme outil de pilotage expose votre réseau à des risques sérieux.



1. Mélange vie privée et professionnelle — numéros personnels exposés



2. Départs collaborateurs — la donnée part avec eux



3. Patrimoine documentaire dispersé — aucune capitalisation



4. Absence de traçabilité — qui a lu quoi ?



5. Confidentialité — informations stratégiques non protégées



6. Risque juridique — non-conformité RGPD

Les 5 leviers qui transforment un réseau

Les réseaux les plus performants ne communiquent pas davantage. Ils ont simplement structuré leur animation autour de cinq leviers fondamentaux.



Levier 1 – Réduire le temps perdu

Chaque minute gagnée sur la recherche d'information est une minute rendue au commerce.



Levier 2 – Accélérer l'exécution

Du siège au magasin, plus vite l'information circule, plus vite le chiffre d'affaires arrive.



Levier 3 – Capitaliser les bonnes pratiques

Les meilleurs magasins deviennent les formateurs du réseau. La connaissance reste dans l'entreprise.



Levier 4 – Engager le réseau

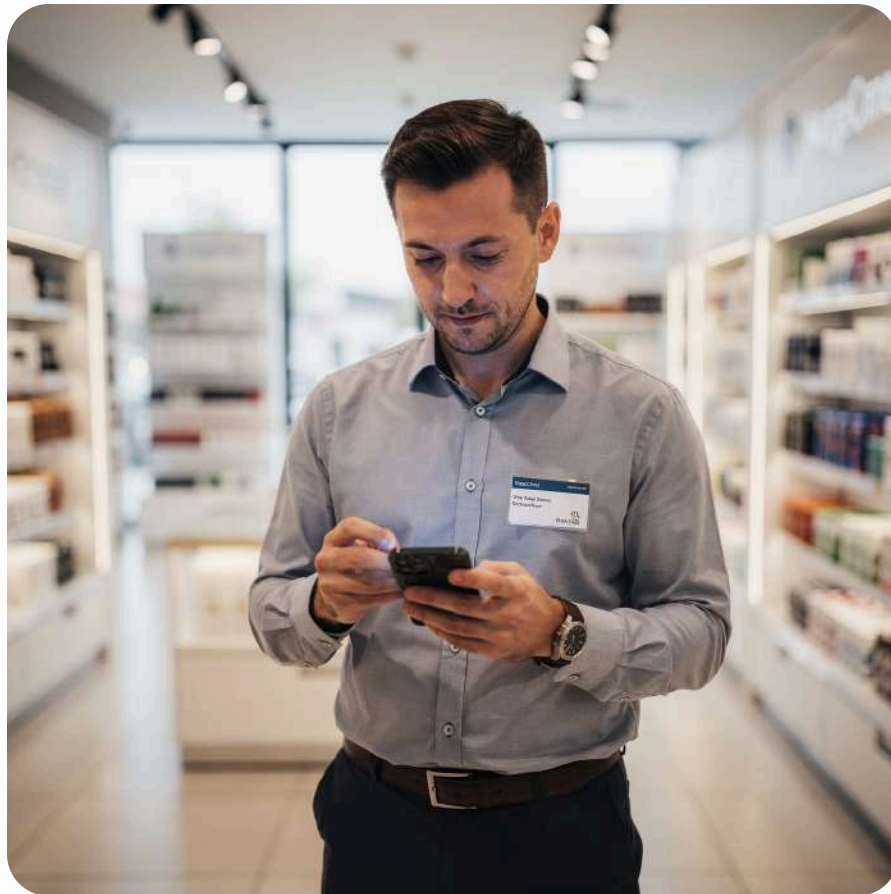
Un réseau performant, ce n'est pas un siège qui parle. C'est un réseau qui échange photos, idées et succès.



Levier 5 – Piloter par les données

Qui lit ? Qui participe ? Qui applique ? Les décisions deviennent factuelles, pas intuitives.

Ce que les franchisés attendent aujourd'hui



La nouvelle génération de franchisés a grandi avec le digital. Leurs attentes ont profondément évolué, et elles sont non-négociables.

 **Une réponse immédiate**

Pas dans 48h.
Maintenant.

 **Une information mobile**

Accessible depuis le terrain, sans retourner au bureau.

 **Une seule version de vérité**

Plus de versions multiples de procédures contradictoires.

 **Plus de simplicité**

Moins d'emails, moins de PDF, moins d'outils.

Le smartphone est devenu le bureau du franchisé. Le terrain est devenu producteur d'information. Les réseaux qui ne s'adaptent pas perdent en attractivité et en rétention.

L'IA au service de l'animation réseau

L'IA ne remplace pas l'animateur. Elle lui fait gagner du temps pour qu'il se concentre sur la valeur ajoutée humaine.

Recherche intelligente

Retrouver instantanément une procédure dans une base documentaire volumineuse.

Résumé automatique

Condenser un document long en points essentiels pour le franchisé terrain.

Traduction

Rendre accessibles les contenus aux réseaux internationaux sans effort.

Génération de contenu

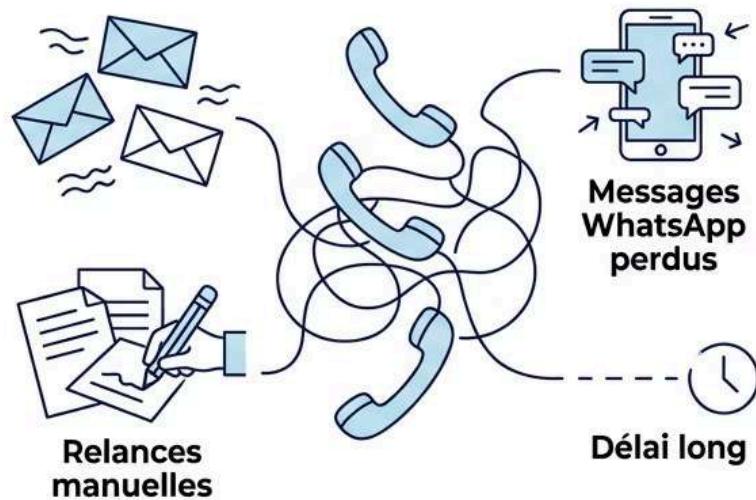
Créer une publication réseau ou une communication locale en quelques secondes.

Analyse terrain

Identifier les signaux faibles dans les remontées terrain avant qu'ils deviennent des problèmes.

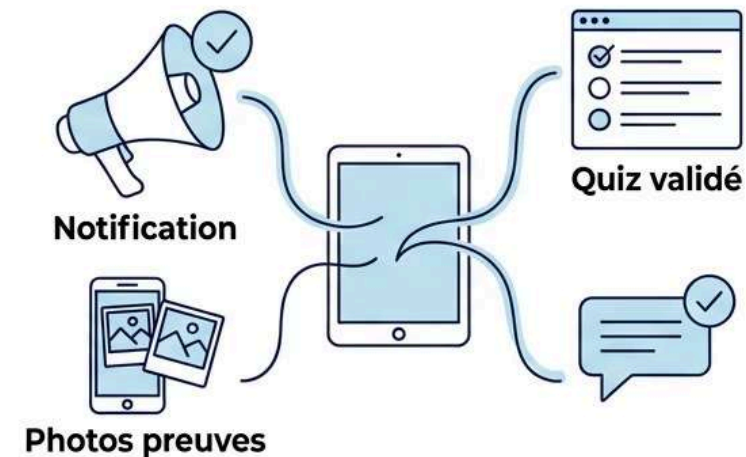
Lancement d'une opération commerciale : avant / après

AVANT



Éparpillement, appels multiples, relances manuelles, suivi inexistant, délai d'exécution long.

APRÈS

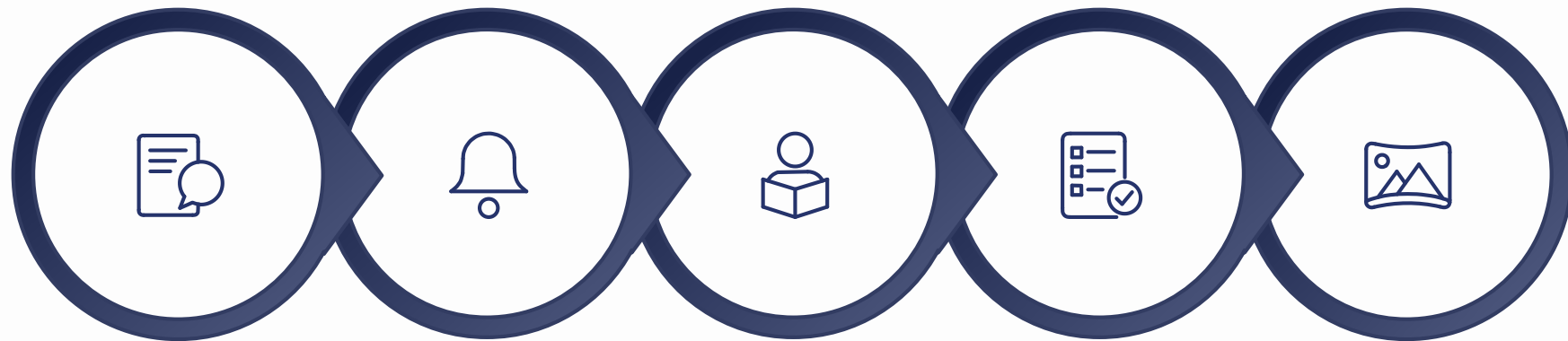


Plateforme unique, notification push, lecture confirm, quiz, photos preuves, commentaires temps réel, tableau de bord instantané.

Ce qui prenait une semaine de relances et d'incertitude prend désormais **quelques heures**, avec une visibilité complète sur l'exécution réelle dans chaque point de vente.

Le parcours d'une information dans un réseau structuré

Voici comment une instruction du siège devient une action mesurable en magasin, sans friction, sans perte.



Publication

Notification

Lecture

Quiz

Preuves

Chaque étape génère une donnée. Chaque donnée permet une décision. L'animateur passe de la relance à l'analyse.

Le réseau performant de demain

Il ne communique pas davantage. Il **opère différemment**.



Il apprend plus vite

Les bonnes pratiques se propagent en heures, pas en mois.



Il partage mieux

La connaissance reste dans l'entreprise et bénéficie à tous.



Il exécute plus vite

Du siège au point de vente, sans friction ni perte.



Il protège son savoir-faire

Le patrimoine informationnel est sécurisé, tracé, maîtrisé.



Il mesure l'engagement

Les décisions sont prises sur des faits, pas des intuitions.

Les messages à retenir

✓ **La communication n'est plus une finalité**

Envoyer un message ne suffit pas. Ce qui compte, c'est ce qui est compris, retenu et exécuté.

✓ **Le digital est un accélérateur d'exécution**

Bien utilisé, il réduit les délais, supprime les frictions et donne de la visibilité sur le terrain.

✓ **Le savoir-faire est un actif stratégique**

Il doit être capitalisé, protégé et transmis de façon structurée – pas dissous dans des fils de discussion.

✓ **L'animation est un levier de performance**

Un animateur bien outillé multiplie son impact. Il pilote, il accompagne, il mesure.

✓ **La technologie doit simplifier le quotidien**

Le bon outil n'ajoute pas de complexité. Il supprime les frictions du terrain et libère du temps pour le commerce.

EverUP : une plateforme pensée pour les réseaux

EverUP a été conçue spécifiquement pour les enjeux d'animation de réseaux de franchises. Voici ses fonctionnalités clés.



Communautés structurées

Créez des espaces dédiés par région, concept, métier ou thématique. Chaque franchisé reçoit uniquement ce qui le concerne.



Publications engageantes

Formats riches — texte, vidéo, quiz, checklist — pour capter l'attention et valider la compréhension des franchisés.



Recherche IA

Retrouvez instantanément n'importe quel document, procédure ou bonne pratique grâce à la recherche sémantique intégrée.



Messagerie instantanée

Echangez simplement et rapidement comme dans what's app mais dans un environnement sécurisé et professionnel



Statistiques en temps réel

Taux de lecture, participation, scores de quiz : pilotez l'engagement de chaque franchisé avec des données factuelles.



Remontées terrain

Ticketing, bonnes pratiques, photos : le terrain remonte l'information au siège en quelques secondes.



Micro learning Mobile

Créez des parcours multicanaux de formation simples et efficaces avec validation quizz disponible directement sur l'application mobile



Sécurité & conformité

Hébergement en France, conformité RGPD, gestion fine des droits d'accès, traçabilité complète et communautés privées.



Questions & Échanges

Merci pour votre attention.

C'est le moment d'échanger. Toutes vos questions sont les bienvenues – sur les enjeux abordés, sur la plateforme EverUP, ou sur la transformation digitale de votre réseau.

Restons en contact

Pour une démonstration personnalisée ou un échange approfondi sur votre réseau.

christophe@everup.co

06 25 65 35 27

Franchise Business Club

Retrouvez les replays, ressources et prochains webinaires sur notre plateforme.

Prochaine étape

Testez EverUP avec votre réseau et mesurez l'impact dès les premières semaines.