



L'ESSAI, UN INCONTOURNABLE



()

Si le franchiseur rend ses procédures simples et efficaces et minimise les compétences requises pour opérer sa franchise il aura accès à un bassin de franchisés important. A l'inverse, si l'exploitation de ses unités franchisées demande des qualifications spécifiques, rares ou nombreuses, il lui sera plus difficile de trouver des candidats adéquats.

Il pourrait cibler des candidats qui n'ont pas nécessairement les formations ou compétences requises pour rendre son recrutement plus simple mais cette façon de procéder peut avoir des conséquences négatives notamment si la formation et l'accompagnement ne sont pas adaptés aux lacunes du profil recruté.



Le franchiseur pourrait attirer des candidats à la franchise qui rêvent de devenir leur propre patron en raison de la solidité du support offert. Mais, le rêve peut parfois tourner au cauchemar, car ce n'est pas parce que les opérations sont accessibles techniquement qu'elles sauront rendre le quotidien du postulant à la hauteur de ses rêves. Les conséquences sont souvent chronophages et coûteuses tant pour le franchisé que pour le franchiseur.

Faire un essai ou un stage découverte dans une unité franchisée

Pour éviter cela, il est de plus en plus courant et vivement conseillé que les franchiseurs demandent aux **franchisés potentiels** en cours de processus de sélection, de faire un essai (on dit aussi souvent "stage découverte" dans une unité franchisée existante ou une succursale afin qu'ils puissent vraiment s'assurer d'être à l'aise et heureux dans la réalisation des tâches induites par le concept et les process. Cela permet aussi d'éprouver les aptitudes professionnelles du postulant à la franchise et sans doute de mieux comprendre son profil psychologique. Cette période d'essai peut aller de quelques heures à quelques semaines ou même quelques mois (Intermarché, MacDo....) selon le contexte. Par prudence le franchiseur aura préalablement fait signer un document rédigé par son avocat et engageant le candidat à la confidentialité et à la non-concurrence.

Mieux vaut faire cet essai chez un franchisé que dans une succursale

- 1) Cela permet de créer un lien de confiance avec le candidat, de développer une relation de partenariat.
- 2) Le franchisé accueillant le candidat pourra vous donner son point de vue et ses observations quant aux compétences et aux habiletés du franchisé potentiel. Il aura aussi rapidement accès à la vraie personnalité du candidat potentiel permettant ainsi de se forger une opinion sur sa compatibilité réelle avec les valeurs et les fondements stratégiques du réseau.
- 3) Les postulants ne se sentiront pas nécessairement en évaluation lors de cette période d'essai s'ils sont dans un terrain qu'ils considèrent neutre. Le fait de rester eux-mêmes permettra autant au franchiseur qu'au futur franchisé d'avoir les bons arguments quant au bien-fondé de conclure une entente.
- 4) Le candidat aura aussi l'occasion de poser toutes ses questions sur l'entreprise directement au franchisé accueillant, ce qui aura un impact positif en le rassurant sur sa décision d'acheter une franchise.



La fin du stage ou de l'essai est suivie d'une validation de la candidature

Au terme de cette période d'essai, il est bon de questionner à nouveau le candidat afin de valider s'il se voit à long terme vivre au quotidien ce type d'expérience, ce qu'il a le plus apprécié des responsabilités qu'il a pu tester, de ce qu'il a moins aimé, etc.

Article du Franchise Business Club inspiré d'un article de Flag Franchise

(<https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel>)

Page FlagFranchise Activités Franchise Business Club
(<https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel>)

FlagFranchise: FlagFranchise, le site de rencontre des ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

Notez que le franchise business Club organise le 8 juin une journée de webinars sur le recrutemnt des franchisés. Le programme sera bientôt publié dans l'agenda du club accessible par le lien ci-dessous.



(<https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires/articles?type=article>)

Page Evènements du Franchise Business Club des membres et des partenaires
(<https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires/articles?type=article>)

Evènements du Franchise Business Club, des membres et des ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

[#franchisé](/recherche?terms=franchisé) (/recherche?terms=franchisé)

[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (/recherche?terms=franchiseur)

[#recrutement](/recherche?terms=recrutement) (/recherche?terms=recrutement)

[#recrutement franchise](/recherche?terms=recrutement%20franchise) (/recherche?terms=recrutement%20franchise)

[#sélection](/recherche?terms=s%C3%A9lection) (/recherche?terms=s%C3%A9lection)

2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

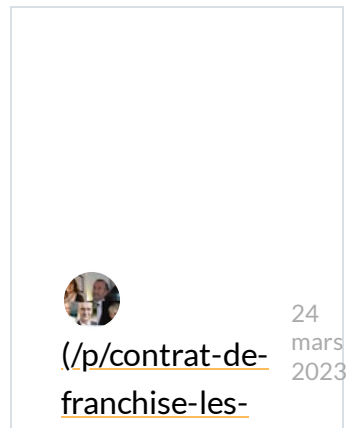
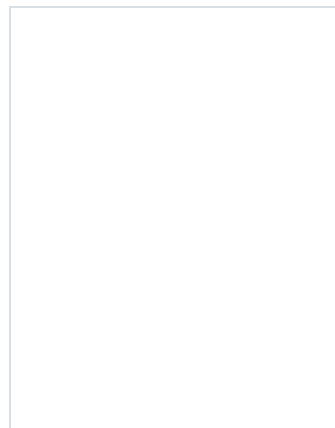
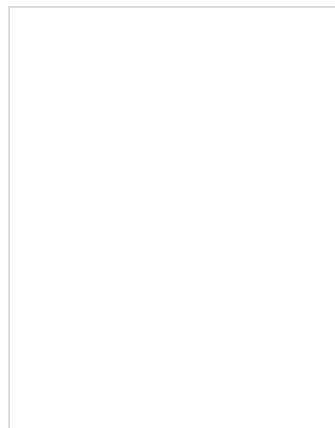
[Connexion](#)



Commenter



Recommandations d'article



24
mars
2023



(/article/30454-
visiteurs-en-mars-
2023-a-franchise-expo-
des-franchises-
paris)

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

(/article/30454-
visiteurs-en-
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris)

28
mars
2023

(/article/comment-
devenir-un-tres-bon-
franchiseur-5-9)

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen-
devenir-un-tres-
bon-franchiseur-
5-9)

(/article/les-esperance-
de-gain-comme-cause-
d-engagement-du-
franchise)

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé

(/article/l-
esperance-de-
gain-comme-
cause-d-
engagement-du-
franchise)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

