



(/p/recrutement-des-franchises)

Le Business Plan d'Installation, étape primordiale dans l'expérience du candidat franchisé.



()

Avec pas moins de 2 004 réseaux de franchise en 2019 et plus de 75 000 points de ventes, le marché de la franchise continue de séduire les entrepreneurs français. Investir dans une enseigne en tant que franchisé, c'est minorer, potentiellement, le risque d'échec. En effet, s'appuyer sur un business model ayant fait ses preuves et sur une notoriété déjà implantée améliore les probabilités de succès de l'affaire.



Dans un monde où le secteur de la franchise est en forte croissance et que le nombre de franchiseurs progresse d'année en année, l'expérience du candidat franchisé devient de plus en plus une préoccupation pour les réseaux de franchises.

Qu'entend-on par l'expérience du candidat franchisé ?

L'expérience du franchisé correspond à l'ensemble des émotions et sentiments ressentis par un nouveau franchisé avant, pendant et après son intégration à la franchise. Cela correspond à l'ensemble des actions mises en place par le franchiseur pour accompagner le franchisé durant son aventure entrepreneuriale.

La notoriété de la marque est directement impactée par la réussite de cette expérience.

Un choix toujours plus large pour le futur franchisé = une pression de plus en plus grande sur le franchiseur

Nous venons de l'évoquer ensemble, le monde de la franchise évolue positivement. Avec 47 % de franchiseurs en plus en seulement 10 ans, les concepts ont fortement fleuri dans le paysage économique français.

De l'alimentaire au service automobile en passant par l'équipement de la personne et de la maison, le candidat franchisé n'a que l'embaras du choix.

Désormais, est-ce le franchiseur qui choisit son franchisé ou bien l'inverse ? La question se pose pour certains réseaux ne se préoccupant pas de l'expérience du candidat franchisé.

Un processus de recrutement toujours plus compliqué

En effet, recruter un franchisé devient de plus en plus compliqué. La raison ? Probablement parce que le choix laissé aux candidats est de plus en plus grand et que la concurrence est parfois très rude.

Selon AxeRéseaux, cabinet de conseil dédié aux réseaux, le recrutement d'un franchisé occasionnerait les chiffres suivants :

- 2 400 visites sur le site internet de la marque
- résultant en 49 demandes d'informations



- donnant au final 7 candidatures

Ce serait dommage de passer à côté du candidat idéal une fois toutes ces étapes réalisées.

Alors comment accroître les performances de recrutement ?

- Croissance de la notoriété de la marque

- Amélioration de l'expérience du candidat franchisé

Un atout séduction obligatoire

Vous l'aurez compris, devant une concurrence toujours plus importante et des efforts de séduction toujours plus nombreux, le recrutement du candidat idéal est un vrai parcours du combattant.

Pour minorer le risque d'échec ou accroître les probabilités de succès, les réseaux de franchise se doivent d'améliorer le processus de recrutement et donc l'expérience du candidat franchisé. Soigner les échanges, le suivi, l'accompagnement et bien évidemment la marque.

L'image de marque est l'atout numéro 1 dans le processus de séduction.

Un couac dans le processus => le business plan d'installation

Vous l'aurez compris, maîtriser son image et sa marque durant le processus de recrutement d'un nouveau franchisé est primordial pour développer son réseau.

Comme le dit le proverbe, « Sans la maîtrise, la puissance n'est rien »...

Oui mais voilà, le problème du recrutement du candidat idéal est que vous ne pouvez (ou ne devez) pas tout maîtriser. Pourquoi cela ? Parce qu'il est fortement préconisé au franchiseur de ne pas s'immiscer dans la réalisation du business plan d'installation.

En effet, d'un point de vue juridique, il est fortement conseillé de laisser votre futur franchisé se rapprocher de son conseil pour élaborer son business plan d'installation.

Le problème ? Etes-vous certain que ce prestataire externe prendra autant soin de votre marque que vous ? Sera-t-il en mesure de conserver et poursuivre le travail que vous avez réalisé jusqu'à ce jour ? Respectera-t-il votre image de marque ?



En seulement quelques heures, votre travail peut être réduit à néant.

Comment ? Simplement avec un business plan d'installation qui ne poursuit pas l'expérience du candidat franchisé :

- non-respect de la marque et de sa charte graphique
- absence d'accompagnement et de personnalisation du business plan
- étude de marché de mauvaise qualité ne rassurant pas le candidat
- délai de traitement perturbant la dynamique créée par le franchiseur

Cette étape représente la concrétisation de votre travail et en l'absence de contrôle, nous pouvons que mieux vous conseiller de bien choisir votre partenaire.

Si contrôler son image de marque est primordial, contrôler l'expérience du candidat franchisé l'est également...

Un business plan de qualité respectant votre historique, vos valeurs, votre charte graphique, votre accompagnement (à travers le conseil) et les pratiques du domaine (étude de marché de qualité, chiffres certifiés) est un outil primordial pour terminer le recrutement de votre candidat.

Plus qu'un outil de séduction, le business plan sera également un excellent outil à votre candidat pour :

- présenter son projet au partenaire financier et obtenir les fonds
- optimiser les chances de succès du franchisé grâce aux études réalisées
- suivre la progression de la franchise par rapport aux prévisions réalisées

[#business plan \(/recherche?terms=business%20plan\)](/recherche?terms=business%20plan)

[#financement \(/recherche?terms=financement\)](/recherche?terms=financement)

[#candidat \(/recherche?terms=candidat\)](/recherche?terms=candidat)

[#franchisé \(/recherche?terms=franchis%C3%A9\)](/recherche?terms=franchis%C3%A9)

[#expérience franchisé \(/recherche?terms=exp%C3%A9rience%20franchis%C3%A9\)](/recherche?terms=exp%C3%A9rience%20franchis%C3%A9)

2  



Vous devez être connecté pour pouvoir

Connexion

commenter

Connexion



Commenter



Recommandations d'article



24 mars 2023

(/p/contrat-de-franchise-les-

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

Article

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

... ..

2 ♥

[1](#) [0](#) (/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)



(/art.../faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise) (/membre/martinadmini)

Article

Faut-il deux unités pilotes en franchise ?

(/article/faut-il-deux-unites-



[0](#) (/article/faut-il-deux-unites-pilotes-en-franchise).



14 septembre 2022

(/article/ou-est-la-limite-entre-assistance-et-assistanat-des-franchises)

Article

Où est la limite entre assistance et assistanat des franchisés ?

... ..



[0](#) (/article/ou-est-la-limite-entre-assistance-et-assistanat-des-franchises)



