



[\(/membre/davidborgel\)](#)

Le NEUROLEADERSHIP au service de la sélection des franchisés



()

Flag Franchise est l'un des meilleurs outils de sélection car il est efficace sans exiger que vous vous formiez au métier de psychologue. Il est donc facile et rapide d'utilisation.

Comment bien sélectionner les candidats franchisés ? Comment bien les préparer ? Comment bien les manager en tenant compte de leur personnalité autant que des généralités du management d'un réseau de franchise. Le Franchise Business Club vous invite à lire cet article, à prendre un tout petit peu de recul dans votre action quotidienne et vous propose aussi un atelier où plusieurs techniques de sélection seront abordées.

L'algorithme développé par FlagFranchise depuis plus de deux ans est basé sur des calculs scientifiques élaborés pour **aider les enseignes à recruter les profils les plus adaptés** et à **rassurer les candidats sur leur comptabilité avec un réseau.**



Le fonctionnement naturel de notre cerveau influence grandement ce que l'on perçoit comme étant une récompense versus une menace. Par conséquent, le niveau d'engagement envers un réseau de franchises.

Globalement, le cerveau est à la recherche constante de récompenses.

Plus il perçoit la situation comme positive et plus il sera heureux, performant et engagé. L'inverse est aussi vrai. Dans ce cas, les franchisés deviennent méfiants, résistants aux changements, sur la défensive et désengagés. Il est donc pertinent d'évaluer le niveau « SCARF » chez les candidats à la franchise et de le comparer à ce qui est proposé par le réseau.

S: Statut

C: Certitude

A: Autonomie

R: Relation

F: Équité

● Statut :

Élément critique dans la survie et la bonne santé d'un individu. Plus un individu se sent valorisé par son statut (en fonction de ce qu'il perçoit personnellement comme valorisant), plus il est performant et engagé. Qu'est-ce qui valorise le candidat à la franchise. Est-ce que le concept de votre franchise, vos processus et modes de fonctionnement actuels sauront répondre aux attentes des candidats ?

● Certitude :

Le cerveau est une machine qui reconnaît des modèles et tente de prédire le futur basé sur ces modèles. Sans prédiction, le cerveau doit utiliser une très grande quantité d'énergie pour vivre sereinement l'expérience du moment. Dès que nous sommes incertains de quelque chose, aussi minime l'incertitude peut être, notre cerveau détourne son attention de son but. Le besoin de certitude du franchisé doit être cohérent avec votre concept et l'industrie dans laquelle vous évoluez. Autrement, votre nouveau franchisé deviendra graduellement suspicieux, résistant aux changements et en mode non productif.

● Autonomie :

Le cerveau aime avoir le contrôle. Le sentiment d'avoir le choix influence grandement notre niveau de stress. Le besoin d'autonomie et la quantité de stress de chacun varient largement. Le niveau d'encadrement qu'exige votre concept est-il cohérent avec le besoin d'autonomie du candidat ? S'il y a des écarts entre la réalité et ses besoins, des conflits sont à prévoir.



● Relation :

Nous avons fondamentalement besoin d'appartenir à un groupe, de nous sentir acceptés. En absence d'interaction sociale de qualité, le corps génère un sentiment associé à la punition. Il importe que le besoin d'entrer en relation de vos franchisés soit cohérent avec votre concept et avec le mode de vie qu'incombe les opérations de vos points de vente. Fait important, la création d'un léger sentiment de compétition entre les franchisés sera un facteur motivant pour le cerveau, mais une trop forte compétition aura l'effet contraire.

● Équité :

Les situations injustes génèrent une très forte menace pour notre cerveau et réduisent notre sentiment d'empathie envers ceux qui créent la situation injuste, d'où l'importance que le support offert à vos franchisés, sa notoriété ou les avantages retirés de l'exploitation d'une franchise soient cohérents avec les droits d'entrée et les investissements totaux exigés. Autrement, cela risque d'être un frein au recrutement des bons franchisés.

David Borgel (<https://franchisebusinessclub.com/membre/davidborgel>)

Consultant en Franchise et ex directeur du développement

Responsable de **Flag Franchise** (<https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel>) en France



Le conseil du club : Participez à l'**atelier recrutement de franchisés** (<https://franchisebusinessclub.com/article/atelier-recrutement-de-franchises-le-10-12-matin-a-paris>) dont une partie est consacrée à la sélection des candidats.

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

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

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

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

2  2 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()





Commenter



(/membre/antoinedeman)

Antoine Deman (/membre/antoinedeman) Animateur de ...

@DavidBorgel (/membre/davidborgel) Lors de l'atelier recrutement de franchisés du 10 déc, allez-vous pouvoir donner des pistes d'exploitation concrète du thème développé dans l'article ?

♥ Répondre • 15/11/2019



(/membre/davidborgel)

David Borgel (/membre/davidborgel) Expert Franch...

Bonjour , oui, j'essayerai d'aborder un maximum de cas pratique en fonction du temps imparti.

♥ Répondre • 15/11/2019

Recommandations d'article

(/art.../dix-
(/membre/jeanhgagnon)
caracteristiques du
franchise-qui-reussit)

Article

Dix caractéristiques du franchisé qui réussit...

(/article/dix-
caracteristiques-
du-franchise-
qui-reussit)

3 ♥

(/article/dix-
caracteristiques-
du-franchise-
qui-reussit)

(/art.../bien-
(/membre/jeanfontaine)
selectionner-ses-
franchises)

18 juillet 2022

Article

Bien sélectionner ses franchisés

(/article/bien-
selectionner-
ses-franchises)

♥

(/article/bien-
selectionner-
ses-franchises)

(/art.../comment-un-
(/membre/jeansamper)
candidat-devient-
franchise)

23 mai 2022

Article

Comment un candidat devient franchisé

(/article/commen-
candidat-devient-
franchise)

3 ♥

(/article/commen-
candidat-devient-
franchise)





[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

