



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

Payez vos franchisés pour qu'ils vous envoient des candidats



Pourquoi devriez-vous payer vos franchisés quand ils vous envoient des candidats et combien faut-il les rémunérer ? Mais au fait savez-vous combien vous dépensez habituellement en publicité ou en salon pour recruter un franchisé ?

Une étude menée par le cabinet [Axe Réseaux](https://franchisebusinessclub.com/p/delafontaine-laurent) (<https://franchisebusinessclub.com/p/delafontaine-laurent>) auprès d'une cinquantaine de réseaux de franchise permet de chiffrer à environ 11000€ le coût pub et salon. Dès lors on comprend de suite que verser plusieurs milliers d'euros à un franchisé qui amène un candidat qui signe n'est pas une mauvaise affaire.

Quel montant fixer ?

Le montant de la prime de cooptation est un choix important. Trop faible, il n'incitera pas vos collaborateurs à s'investir et à recommander son réseau. Trop forte, la quantité des recommandations sera importante, mais au détriment de la qualité.

Certains franchiseurs ne donnent rien, d'autres offrent un cadeau ou un voyage mais je crois que le mieux est d'encourager un comportement actif du franchisé en l'incitant à parler positivement de la franchise. A défaut il pourrait se contenter du service minimum au lieu d'être pro-actif.

Bien entendu la prime ne sera pas la même pour une franchise à faible investissement et à faible droit d'entrée que pour une franchise très coûteuse. Je crois qu'il faut aussi tenir compte du fait que la publicité de recrutement du franchiseur peut avoir amené certains candidats vers les franchisés qui vous recommandent ensuite un futur franchisé potentiel. Mon expérience m'amène à proposer le calcul suivant :

Prime versée au franchisé coopteur =

- . 35 à 50 % de votre coût publicitaire de recrutement par nouveau franchisé en comptant bien les salons, les portails web et les autres moyens pub
 - . sans dépasser 35 % du droit d'entrée.
 - . et pourquoi pas au même niveau que les "apporteurs d'affaires"
- Mais sans confondre avec la prestation plus complète d'un cabinet de recrutement car à priori ce qu'on demande à un franchisé c'est une recommandation du candidat au franchiseur et réciproquement.

Et pour que la prime soit motivante il faut la payer à la signature d'un contrat...où à l'ouverture dans le cas où le franchiseur peut être amené à rembourser tout ou partie du droit d'entrée si l'ouverture ne se fait pas. Mais



alors le délai d'attente rend les choses moins motivantes.

SUIVEZ NOTRE AGENDA DES ATELIERS ET WEBINARS CA NOUS
REVIENDRONS PROCHAINEMENT SUR LE THEME DU RECRUTEMENT en
présentiel ou webinar.

(<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>)

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

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

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

1 1

Vous devez être connecté pour pouvoir
commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter






[JeanSamper \(/membre/jeansamper\)](/membre/jeansamper) Consultant Expert en Fr...

(/membre/jeansamper) Merci Pierre pour cette contribution. J'ajoute qu'il peut être prudent et efficace de donner quelques "éléments de langage" voire des "outils" aux franchisés, le minimum étant de dire clairement le profil recherché.

♥ Répondre • 26/12/2019

Recommandations d'article

 (/article/bien-selectionner-ses-franchises) Article Bien sélectionner ses franchisés (/article/bien-selectionner-ses-franchises) ♥ _○ (/article/bien-selectionner-ses-franchises)	18 juillet 2022	 (/article/comment-un-candidat-devient-franchise) Article Comment un candidat devient franchisé (/article/comment-un-candidat-devient-franchise) 3 ♥ _○ (/article/comment-un-candidat-devient-franchise)	(/membre/jeansamper)	 (/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars) Article Recruter des franchisés en 2022. Webinar 8 mars (/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars) 1 ♥ _○ (/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars)	(/membre/jeansamper)	01 mai 2022
---	-----------------	---	----------------------	--	----------------------	-------------

