




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

# Pourquoi faut-il bien sélectionner les franchisés ?



## Evaluation des compétences

Exemple simplifié des besoins de Savoir-faire	Savoir-faire déjà Acquis par le candidat	Savoirs inutiles car faits par franchiseur	Formations par le franchiseur	Lacunes à identifier au plus tôt
Produit		Collection, Achats, Appros	Ce qui est utile en magasin	Diagnostic et petit Sav ? ou ....?
Technique		Choix des machines	Utilisation des machines	Difficulté à lire ou comprendre...
Merchandising		Thème et schéma vitrine	Faire une vitrine	2 mains gauches
Vente	A été vendeur et tests ok	Méthode et outils de vente	Formation spécifique vente produit X	Peur de prospecter si B2B
Pub/com		Politique et mise en œuvre nat	A la mise en œuvre locale	
Management	A managé et tests ok	Outils d'aide au management	Rappel des bases et/ou spécifique	Brutalité ou indifférence
Gestion...	A géré et tests ok	Système clé en main	Rappel des bases et/ou spécifique	

()

Grille très simplifiée d'une évaluation de compétences

Le recrutement des franchisés est une étape primordiale dans le développement de tout réseau en franchise. En effet, **un mauvais recrutement met en péril** le point de vente concerné, voire tout le réseau lorsque celui-ci est encore jeune.



Mauvais résultat, mauvaise image véhiculée auprès des clients et des autres porteurs de projet... les risques sont nombreux, d'où l'importance d'accorder la plus haute attention à l'étape du recrutement.

## **Comment évaluer un candidat ?**

Pour pouvoir évaluer correctement un candidat, il faut **avoir d'abord déterminé le profil recherché**. Le franchiseur pourra ainsi vérifier si le porteur de projet y correspond : motivation, culture du réseau, esprit entrepreneurial, éventuelles compétences techniques relatives au métier précis ou aux affaires en général et notamment, gestion, management, etc...

Le candidat doit le plus souvent avoir des aptitudes relationnelles qui lui permettront non seulement de prospecter et/ou fidéliser ses futurs clients, mais également de véhiculer une bonne image de la marque.

Le franchiseur se chargera par la suite de former son nouvel adhérent aux process et spécificités de son métier ou de l'orienter vers des formations externes.

**Il est bon d'aider aussi le candidat à vérifier de son côté s'il est fait pour intégrer votre réseau de franchise**, s'il a les compétences requises et s'il partage les "valeurs" et les objectifs de l'enseigne qu'il désire rejoindre. En effet, se retrouver dans un réseau qui ne lui convient pas engendrera inévitablement une perte de motivation dont les conséquences se feront ressentir sur les chiffres de son affaire.

## **Les risques d'un mauvais recrutement**

**Il n'est pas rare qu'un jeune réseau qui souhaite se développer rapidement commette des erreurs de recrutement**. Erreurs qui peuvent être dommageables à l'ensemble du réseau. Un franchisé qui n'adhère pas aux valeurs de l'enseigne en affectera l'image auprès des clients, nécessitera du temps et de l'argent en animation et résolution de problèmes et ne pourra réaliser les chiffres souhaités.

Le franchisé pourrait se retrouver en difficulté ce qui pourrait entraîner des poursuites judiciaires. Les franchisés sortis du réseau dans les 12 mois précédents devant être mentionnés dans le DIP, elles dissuaderont des porteurs de projet dont le profil correspond à l'enseigne d'en rejoindre le réseau.



Le métier de franchiseur nécessite du savoir-faire, mais également de la patience mais on ne peut pas être patient, quand on n'a pas prévu un fond de roulement suffisant. Il ne sert à rien de se développer trop rapidement en recrutant des profils qui ne correspondent pas aux valeurs de l'enseigne car cet empressement pourrait finir par provoquer la perte de tout le réseau. Mieux vaut donc procéder par étape, en accordant beaucoup d'importance et en portant beaucoup de soin au recrutement des candidats. Des candidats satisfaits et prospères sont la meilleure vitrine d'une enseigne.

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

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

[#devenir franchiseur](/recherche?terms=devenir%20franchiseur)

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

1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



## Recommandations d'article

[\(/article/la-transmission-de-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-de-savoir-faire-en-franchise)  
06 avril 2023  
Article

[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9)  
Article

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-questions\)](/article/les-bases-de-la-franchise-en-questions)  
Article

24 mai 2023



**La transmission du savoir-faire en franchise**

[\(/article/la-transmission-](#)

5 

[1 !\[\]\(dfbd6b3763a6d1d9afaa974f64e2e4b5\_img.jpg\) \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\).](#)

**Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9**

[\(/article/commen](#)



[\\_ !\[\]\(ec9132f1d27c8919987d92907322654d\_img.jpg\)](#)

[\(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\).](#)

**Les bases de la franchise en 9 questions**

[\(/article/les-](#)



[1 !\[\]\(fe3aebe81acea8d45108cd2768939da7\_img.jpg\)](#)

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\).](#)



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

