



(/membre/jeansamper)

Quelques conseils pour choisir le bon franchisé

La réussite d'un réseau de franchise repose essentiellement sur la qualité de ses franchisés. Le recrutement des futurs adhérents est sans aucun doute une phase clé qui va faire le succès ou l'échec du réseau. Le futur franchisé doit avoir les qualités et les compétences nécessaires pour exercer son activité sous l'enseigne du franchiseur, de manière autonome, tout en bénéficiant de l'assistance et de l'accompagnement de ce dernier.

La loi donne le droit au franchiseur de choisir librement les franchisés dont les qualifications professionnelles permettent d'établir et de préserver la réputation du réseau. Pour choisir son futur franchisé, le franchiseur se base sur :

- **La motivation** : un franchisé vraiment motivé et impliqué va s'investir plus qu'un simple salarié dans son projet, il va donner de meilleurs résultats
- **Le sens du commerce** : le franchisé doit être plus ou moins commercial ou commerçant car il ne faut pas oublier que son premier objectif reste de trouver et fidéliser des clients.
- **L'expérience mais surtout la capacité à apprendre** : avoir une expérience dans la gestion d'entreprise ou une bonne connaissance de son environnement serait un plus dans bien des cas mais rien ne remplacera ce mélange d'ambition et d'humilité qui est à la base de l'envie d'apprendre et d'utiliser ce que le franchiseur enseigne.
- **L'autonomie** : un franchisé est un entrepreneur autonome qui doit être en mesure de gérer son point de vente et son équipe. Nous savons tous qu'il existe une différence essentielle entre l'autonomie et l'indépendantisme entre l'autonomie alliée à l'esprit d'équipe et l'égoïsme.



Nous avons tous compris que le franchisé doit être dynamique, responsable, honnête mais surtout - et c'est une condition sine qua non en franchise - qu'il **accepte d'appliquer les normes et les directives que le franchiseur édicte pour la réussite du concept et l'homogénéité du réseau.**

Malheureusement, certains franchiseurs n'accordent pas une importance suffisante aux critères de recrutement de leurs franchisés. Ils s'intéressent essentiellement à l'apport financier que ces derniers pourront fournir afin d'accélérer le développement du réseau. Certes, l'effet de levier financier est essentiel en franchise mais l'absence de sélection des futurs franchisés est dangereuse et peut nuire à l'image de marque de l'enseigne, à l'homogénéité du réseau, au temps passé par franchisé et à la réussite des franchisés donc du franchiseur.

Il faut donc mettre en place des outils de recrutement adaptés pour sélectionner les meilleurs profils, gagner du temps et assurer la viabilité du réseau.

Quelques conseils pour réussir le recrutement de ses franchisés

Le profil d'un bon chef d'entreprise oui mais ...?

Un candidat qui a le profil d'un chef d'entreprise n'est pas forcément un bon franchisé s'il n'a pas le sens de l'écoute et n'accepte pas les décisions prises collectivement en commission ou par le franchiseur.

Quels critères ?

Avant de se lancer dans le recrutement de franchisés, le franchiseur doit **avoir une idée bien précise sur le ou les profils recherchés.** Un profil qui doit répondre aux besoins de l'activité. Ainsi, on peut avoir besoin d'un commercial dans une franchise de services, d'un vrai meneur d'hommes dans une franchise de restauration, d'un gestionnaire dans un magasin de chaussures ou encore d'une personne particulièrement douée d'empathie dans le coaching minceur.

Plusieurs profils peuvent parfois convenir à un même réseau si l'on adapte la formation et l'assistance. Exemple : dans certains réseaux de coiffure, deux profils cohabitent, des coiffeurs de métier que l'on forme au management et des managers par dessus lesquels on passe pour former ses employés aux techniques de coiffure du réseau.



Revoir continuellement le profil recherché

Le marché évolue, l'enseigne pourra être amenée à changer son concept, ses méthodes ou ses produits. Il faut parfois adapter le profil recherché à cette évolution afin de s'entourer d'une équipe gagnante et d'assurer la pérennité de son réseau.

En conclusion, le recrutement des futurs franchisés doit être mené avec une très grande vigilance dès le départ avec les premiers franchisés. Ces derniers seront le moteur de la franchise mais aussi une source d'informations et de conseils pour les candidats potentiels.

Et puisque l'image qui illustre cet article est une photo de visiteurs de #FranchiseExpo Paris je précise que des franchisés heureux sur un stand doublent, voire triplent l'efficacité de chaque M² de stand payé...bien cher...il est vrai !

Jean Samper



()

Photo prise à Franchise expo Paris

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

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



(/membre/pierregreen)

PierreGreen (/membre/pierregreen) Demande poste Re...

La règle des 20/80 s'applique ici aussi. les 20 % de franchisés sous-performants occupent 80 % de mon temps. Il faut être sélectif.

♥ Répondre • 11/04/2018

Recommandations d'article

(/article/italie-du-19-
au-21-octobre-2023-
le-salon-de-la-
franchise-renaît-a-
milan)



(/membre/jeansamper)

Article

Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan

...

(/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)



(/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

(/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)

5 ♥

1 ○ (/article/la-
transmission-
du-savoir-faire-
en-franchise)

06
avril
2023

(/article/30454-
visiteurs-en-tant-
que-franchises-expo-
paris)



(/article/30454-
visiteurs-en-tant-
que-franchises-expo-
paris)

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

(/article/30454-
visiteurs-en-tant-
que-franchises-expo-
paris)

28
mars
2023





[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan\)](#)



[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)



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

