



PierrePico (/membre/pierrepico)

02 novembre 2019

(/membre/pierrepico)

"Repensons le recrutement de franchisés"



()

Comme tous ceux qui ont de l'expérience du recrutement de franchisés, nous sommes convaincus que **la plupart des candidats franchisés refusés** par un réseau ou, plus nombreux encore, **qui ne donnent pas suite aux offres des franchiseurs**, ne sont pas de mauvais candidats mais **des entrepreneurs potentiels à orienter différemment**.

Certains candidats qui ne rejoignent pas un autre réseau ont le profil que vous recherchez.

Dès lors nous nous posons tous la question "Comment récupérer ces candidats ? Comment mieux rentabiliser notre budget recrutement ? Y a-t'il une façon d'échanger ces candidatures perdues avec d'autres franchiseurs et



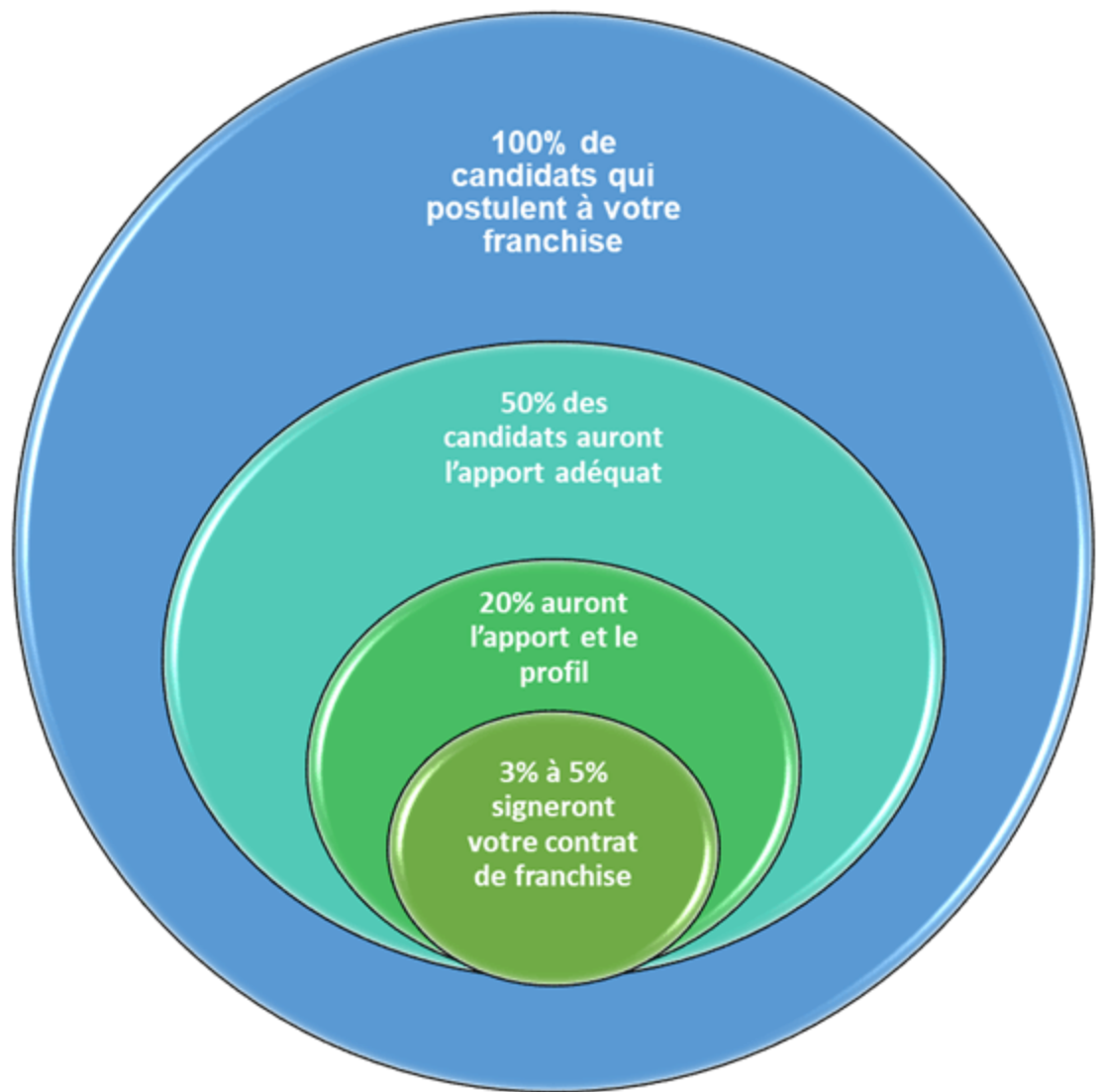
de les transformer en franchisés signés en gardant le contrôle du process et dans le respect de la confidentialité due aux personnes ? "

Le Franchise Business Club a été séduit par la solution créée par Pierre Pico, ancien conseil en management, devenu multi-franchisé puis master-franchisé. Nous lui avons demandé de vous expliquer en quoi sa solution est efficace, propre, éthique....

Pierre Pico " Une idée née du vécu !"

- Je suis avant tout un développeur de réseaux comme vous ! Je pense que nous avons un peu le même quotidien où nous gérons de multitudes de demandes de renseignements, des rencontres de prospects, des visites de locaux, des négociations de baux, des demandes de financements...avec comme objectif de trouver le bon candidat, au bon emplacement dans le bon timing avec le bon apport . En gros, l'équation à 4 inconnues !!!
- Aujourd'hui le taux de conversion prospect/franchisé est de l'ordre de 95-98%, c'est à dire que seulement 2 à 5% de vos prospects deviendront franchisés.





()

Mais pourquoi un si faible taux de transformation ?

- Ma conviction est que les candidats ne savent pas vraiment ce qu'ils recherchent et qu'ils sont perdus et déboussolés face à la profusion d'enseignes et de concepts différents. La visite au salon de la franchise n'arrange rien car on en ressort souvent lourd de questions et surtout de magazines spécialisés... Les annuaires type TOUTE LA FRANCHISE ou AC FRANCHISE sont très utiles mais sont orientés dans le sens CANDIDAT=> FRANCHISEUR.
- Or un franchisé veut en réalité trouver une opportunité, rentable sur une région donnée mais pas forcément dans un domaine qu'il connaît. Pour preuve, il n'est pas surprenant qu'un candidat à la franchise fasse une demande pour un restaurant, un cuisiniste ou bien un concept de courtage en travaux. Par conséquent l'opportunité doit venir du franchiseur pour proposer aux bons candidats, une opportunité qui peut lui correspondre et surtout sur sa zone géographique.



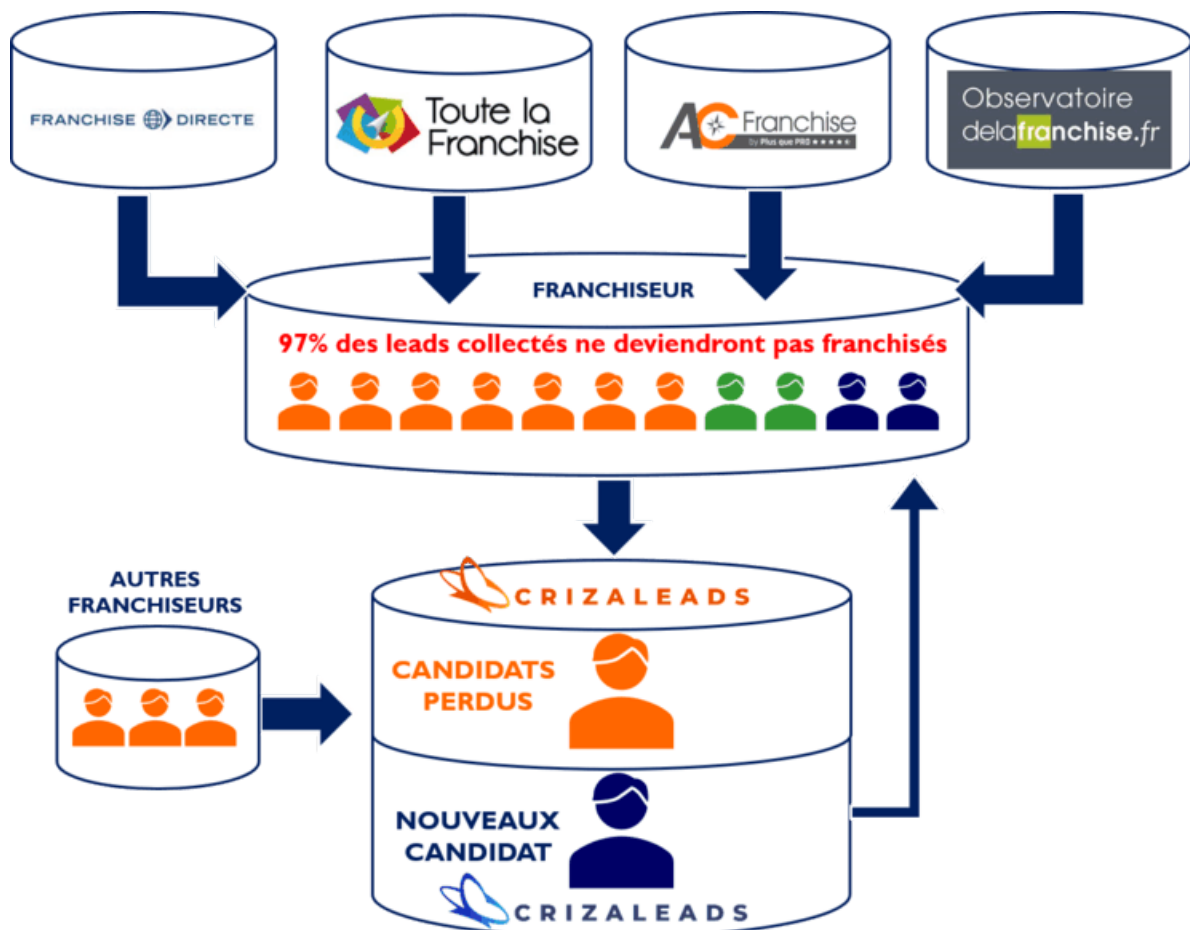
Rien ne se perd, tout se transforme !!!

- Il fallait réagir et repenser le recrutement de candidats en créant une solution qui permette à la fois aux franchiseurs de dynamiser leur prospections de candidats perdus et aux candidats à la franchise de cibler ou de recevoir facilement le projet qui leur correspond.

De la Chrysalide au Papillon



- L'idée de créer une plateforme de partager de candidats perdus à la franchise entre franchiseurs a ainsi germée. A LA QUESTION , pourquoi garder vos prospects perdus , désintéressés ou dormants alors que vous pourriez utiliser ces contacts pour identifier des nouveaux profils qui n'auraient pas pensés à vous ? La réponse est AUCUNE RAISONS. Quand on parle de candidats perdus, cela ne veut pas dire qu'ils ne vous appartiennent plus mais qu'ils ne portent pas ou plus d'intérêt à votre enseigne donc au lieu de les garder, il est possible de les partager désormais sur CRIZALEADS. La force de la solution est vertueuse car plus vous donnez et plus vous recevez

UN ANNUAIRE DE PLUS.... ABSOLUMENT PAS !!!



Pierre Pico

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

4  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



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

