



(/p/recrutement-des-franchises)

Séduire un candidat à la franchise: comment faire ?

Rejoindre un réseau de franchises présente plusieurs avantages mais peut présenter des risques aussi. Le futur franchisé doit s'assurer du sérieux du franchiseur et de la viabilité du projet. Philippe Dassié nous explique la démarche à suivre - pour un franchiseur - pour justement rassurer et séduire un candidat à la franchise.

Les différentes étapes

Philippe Dassié : "La procédure pour séduire un candidat à la franchise ? Il faut tout **d'abord lui démontrer que le concept est pertinent** par rapport aux besoins du marché, c'est-à-dire qu'il a un caractère original et des avantages concurrentiels par rapport à ce qui existe déjà.

Il faut lui démontrer également que non seulement ce concept est original et qu'il se démarque sur le marché mais qu'en plus **il est rentable**. Nous allons lui démontrer cela grâce à une ou plusieurs unités pilotes via des comptes d'exploitation. Il faut être en mesure de présenter à un candidat à la franchise **des comptes d'exploitation réels** qui démontrent la rentabilité du concept.

Troisième étape qui est extrêmement importante en matière de franchise et qui **différencie la franchise des autres modes de partenariat, le franchiseur doit démontrer qu'il est capable de faire réussir un autre à sa place**, c'est la définition d'un franchiseur. Il y a des définitions beaucoup plus élaborées mais la mienne c'est cette définition là ! C'est de démontrer qu'on est capable d'accompagner un partenaire et de le faire réussir comme on a réussi soi-même sur son secteur.



Et donc, pour séduire il faut démontrer qu'on a mis au point un concept original, qu'on l'a expérimenté, et qu'en suite, on est capable d'accompagner le candidat pour qu'il atteigne les mêmes résultats en sachant qu'il est responsable à 50 % de la réussite de son projet.

Quand on parle de séduction, on est de nouveau dans un univers plutôt subjectif où **il n'y a pas une règle de séduction mais plusieurs**. Pour moi, quand on travaille au rapprochement de deux chefs d'entreprise et qu'on parle de partenariat, il y a une règle d'or qui est de **transmettre à un franchisé des informations claires, cohérentes**. Il faut faire preuve de transparence et transmettre des informations réelles et sérieuses.

Très vite, lorsqu'un candidat à la franchise perçoit tout cela, est mis en confiance. Pour séduire un candidat, il faut donc le rassurer sur les intentions que le franchiseur peut avoir, sur son mode de fonctionnement, et surtout sur la qualité des informations qu'il va communiquer."

Philippe Dassié (<https://franchisebusinessclub.com/membre/philippedassie>)
Fondateur du cabinet conseil et développement Franchise Connexion



savoir-faire en franchise
franchise-business-club) 2023

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

(/article/la-transmission-

5

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

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen

1

(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9).

Article

Les bases de la franchise en 9 questions

(/article/les-bases-de-la-

1

(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions).



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

