



**Laure Limousin,**  
directrice générale AJ  
Conseil Recrutement

La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et /ou de technologies basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. Le Code de Déontologie Européen de la Fédération Européenne de la Franchise encadre cette pratique.

Le concept de franchise s'appuie sur une marque, un savoir-faire et un accompagnement. Elle est égale à un contrat entre deux entrepreneurs sous la forme d'un contrat gagnant-gagnant entre deux entreprises. La limite à s'imposer est celle du respect de la marque et des valeurs de l'enseigne ainsi que le respect de la politique commerciale. Le franchisé est un entrepreneur indépendant dans la gestion de son affaire : on ne peut s'immiscer dans ses choix, on l'accompagne.

La relation doit être de confiance et pas trop stricte. Le franchisé doit trouver son propre espace de liberté.

# COMMENT RECRUTER SON FRANCHISÉ ?

## CHECK-LIST

Le franchiseur devrait avoir une grille de lecture claire de ses candidats qui dépend de la taille de son réseau et de son historique. Pour avoir une stratégie de recrutement claire des prérequis sont à définir :

- ✓ Quels sont le ou les profils recherchés ?
- ✓ Informer clairement le candidat sur les étapes de sélection
- ✓ Développer la marque employeur avec des témoignages franchisés
- ✓ Partager des informations sur l'accompagnement au sein du réseau, les événements de l'enseigne
- ✓ Être transparent sur la performance économique du réseau : objectif étant de confirmer la réputation de la marque et la réussite économique des Franchisés

La réussite du réseau de franchise, au-delà du choix des candidats repose aussi sur l'accompagnement que le franchiseur offre au franchisé. Cela passe nécessairement par une période de formation du candidat à l'image de la marque et au fonctionnement du réseau. Le cadre de la formation et les accompagnements proposés sont des éléments essentiels dans le choix d'une franchise. Transmettre le savoir-faire attendu est un prérequis dans la relation afin d'afficher une uniformité cohérente au sein du réseau.

C'est grâce à la qualité de la formation que l'on obtient les meilleurs résultats et que les clients profitent du même service au sein du réseau. Le franchisé satisfait devient alors l'ambassadeur de l'enseigne.

On parle de l'expérience client et en franchise de l'expérience franchisé : multiplier les interactions et partager les moments clés du parcours franchisé participent à la réussite du projet.

Compter sur l'aura d'une marque ne suffit pas. Il est important d'engager des moyens financiers dans le recrutement de franchisés sur un nouveau marché. Cela nécessite d'investir pour se faire connaître. Cette étape consiste à définir une stratégie de marketing de contenu et de faire appel à un cabinet de recrutement spécialisé qui va être en mesure de transmettre des candidats qualifiés, fera ses recommandations pour optimiser le recrutement des bons candidats.

Le cabinet peut accompagner le franchiseur jusqu'à la signature du contrat de franchise. Le franchiseur doit pouvoir juger la capacité du franchisé à se lancer dans cette aventure entrepreneuriale. S'allier à des partenaires ancrés sur les marchés visés permet de nouer des relations favorables au recrutement du binôme le plus sûr et compétent avec lequel les bases solides d'un futur développement vont se construire.