Astuces pour le recrutement de franchisés

Vous avez mis en place un concept qui marche et vous souhaiteriez développer votre réseau de franchise ? Et bien pour cela il va vous falloir recruter des franchisés, et plus particulièrement des personnes qui seront capables de représenter votre enseigne sur tout le territoire français. Alors au travail ! Voici quelques conseils qui pourront vous être utiles dans cette démarche.

# Définir le profil type de vos futurs franchisés

Avant même de penser à recevoir des candidats pour l’ouverture de vos franchises, il est important de prendre un peu de temps pour établir ce que l’on appelle le profil type de vos franchisés. C’est ce profil qui vous servira à mettre à plat ce que vous recherchez et ce dont vous avez besoin. Cela peut paraître ridicule mais si vous avez affaire à un nombre impressionnant de candidature, vous serez bien content de pouvoir élaguer un peu le tout pour vous concentrer sur les personnes qui vous intéressent le plus. Concentrez-vous alors sur :

* les formations indispensables si votre secteur d’activité l’impose car bien que la franchise soit plutôt ouverte à tous, certains métiers comme esthéticienne par exemple, ne peuvent pas s’inventer ;
* les personnalités : vous préférerez peut-être des personnes souriantes et ayant le sens de la relation client pour un commerce et des personnes sensibles à la mode pour une boutique de vêtements ;
* les fonds nécessaires à l’ouverture d’une franchise : vous trouverez peut-être le candidat idéal mais est-il en mesure de supporter l’investissement de l’une de vos franchises ?

# Déceler les bonnes personnes

Votre profil type de futur franchisé est définit et il va vous aider à avancer dans vos recherches. Mais pour autant il y a plusieurs points qui pourront être pris en compte dans votre recrutement.

Le premier est qu’il faut savoir que les personnes ayant le profil parfait du bon chef d’entreprise ne seront pas forcément les meilleurs franchisés. En effet, cela ne met pas de côté le fait qu’elles auront peut-être du mal à se plier à certaines directives.

Le second est que les personnes étant déjà issues du même secteur d’activité que celui de la franchise en question ne seront pas obligatoirement les meilleurs franchisés. Cela vous étonne peut-être puisqu’elles connaissent déjà le métier, et pourtant, avoir déjà des bases et des manières de faire rend ces candidats plus réticents à exercer de nouvelles pratiques. Les novices seront quant à eux beaucoup plus ouverts à ce niveau et faciles à gérer.

# Ne pas hésiter à faire appel à un professionnel

Vous vous sentez un peu perdu et vous avez peur de faire le mauvais choix et de vous retrouver engagé pendant des dizaines d’années avec un franchisé qui ne vous convient pas ? Alors tournez-vous vers des professionnels spécialisés dans le recrutement qui sauront cerner les meilleurs profils pour vous. Et en plus, en externalisant votre recrutement vous aurez davantage de temps pour vous concentrer sur d’autres aspects nécessaires pour la mise en place de votre réseau de franchises.