Futur Franchisé(e) : préparez vos entretiens avec les franchiseurs !

Futur Franchisé(e) : préparez vos entretiens avec les franchiseurs !

Tout le monde s'accorde sur le fait que la relation entre le franchisé et le franchiseur est un élément déterminant dans le choix du réseau.

Aussi préparez les questions que vous poserez aux franchiseurs et qui vous permettront de bien les connaître mais n'oubliez pas qu`ils vous répondront d'autant mieux que vous aurez pris la peine de bien vous présenter, expériences aptitudes, motivations et projets, pour éveiller leur intérêt pour votre candidature éventuelle. C'est la façon dont les entretiens se feront, la façon dont vous obtiendrez les réponses qui vous donneront une première opinion sur la possibilité d'instaurer une relation positive entre vous et le franchiseur. Voici, sans exhaustivité, ce que vous pouvez aborder dans un premier entretien.

Quel est le concept ?

Vous saurez vite si celui-ci correspond à vos aspirations et en regardant simplement sa fiche, ses interview et les articles sur ac-franchise.com, vous devriez déjà en avoir compris l`essentiel. Il faudra cependant vous le faire expliquer en long et en large lors des entretiens. Puis lui demander si son, concept est déjà testé dans des unités pilotes. Normalement c'est le cas, mais il est bon de s'en assurer car c`est la base de tout savoir-faire et donc de toute franchise. De plus les enseignes plus anciennes modifient leur concept pour demeurer compétitives et cette évolution est testée dans au moins un magasin qui peut en garantir la pertinence, à vous de le vérifier.

Quel profil de franchisé est recruté ?

Normalement le franchiseur a réfléchi à la question et doit être en mesure de vous répondre : certains préfèrent d'anciens cadres de la distribution, d'autres n'en veulent pas, certains préfèrent des personnes déjà expérimentées en franchise, d'autres s'en méfient... Certains franchiseurs recherchent des franchisés ayant certaines aptitudes professionnelles, d'autres plus rares se concentrent sur des critères de personnalité. Tous doivent savoir vous expliquer clairement ce qu'ils cherchent. A vous de voir si vous le profil recherché vous correspond.

Quel est le niveau d'investissement ?

La sélection par l'argent existe, vous le savez, mais selon les enseignes vous rencontrerez des niveaux d'exigence tout à fait différents. Posez clairement la question et ne visez pas trop haut. Généralement le franchisé doit apporter 30 à 40 % de l'investissement global, coût d'acquisition du local et travaux compris.

Combien de salariés faudra-t-il diriger ?

Vous n'êtes pas forcément disposé à être manager d'équipe, ni formé pour ça. A vous de juger si vous préférez tenir une petite boutique en couple ou engager une dizaine de salariés que vous aurez à diriger. Sachez qu'une formation d'une quinzaine de jours aux méthodes de management ne suffit pas toujours, l'expérience dans ce domaine est très utile de même que la motivation.

Combien de temps de travail sera nécessaire ?

Au départ on ne compte pas son temps et il faut rarement s'attendre à bénéficier des 35 heures lorsque vous lancez votre affaire. Néanmoins êtes-vous prêt à sacrifier tout ou partie de vos week-ends et de vos soirées ? Dans certains réseaux, on peut embaucher et déléguer au bout de quelques temps, voyez ce qu`en disent les autres franchisés de l'enseigne. Adaptez votre choix d'enseigne à vos capacités de travail.

Quels sont les atouts de l'enseigne par rapport à la concurrence ?

En principe un franchiseur connaît bien son marché et sait ce qui différencie son concept par rapport à ses concurrents immédiats. Il doit pouvoir vous l`expliquer et vous indiquer quels sont ses produits les plus performants, ceux qui permettent les meilleures marges, etc. La différence se fera sur quelques points précis : qualité du produit, fabrication originale, rigueur du franchiseur, centrale d`achats, stocks, gestion informatique, etc...

Quelle assistance apporte le franchiseur ?

Vérifiez la fréquence et la durée des formations par exemple ou la nature de l`aide apportée pour l'aménagement du point de vente. De quel matériel vous fait-on bénéficier : meubles de présentation, logiciels, etc. Y a-t-il une hotline, un intranet ? Pour la publicité aussi les différences peuvent être sensibles. Vérifiez que ceci fait l'objet d'engagements écrits sur le contrat.

Enfin le franchiseur est-il prêt à jouer le jeu de la transparence ?

En France, Tunisie et Belgique (mais pas en Algérie et au Maroc) le franchiseur doit vous remettre le DIP (Document d`Information Précontractuelle) qui contient des éléments très importants : expérience personnelle du franchiseur, références bancaires, étude de marché, coordonnées des franchisés, conditions financières du contrat... Vous devez pouvoir obtenir également des listes de franchisés et vérifier le turn-over. (Mais bien entendu, ces informations ne vous sont généralement données que plus tard et si votre candidature intéresse le franchiseur)

Source AC Franchise : ***Préparez vos entretiens avec les franchiseurs***