

Franchisé/e

Nature des tâches

Les franchisés reprennent moyennant un dédommagement (un certain pourcentage du chiffre d'affaires) un produit ou un service qui a fait ses preuves et qui les a convaincus. Il peut s'agir d'une école de langues comme Inlingua ou Berlitz, d'un restaurant comme Möwenpick ou d'un centre de sport comme KieserTraining. Ils reçoivent un produit de qualité et peuvent l'exploiter. Ils profitent de la réputation du nom du produit et n'ont pas besoin de se préoccuper de la publicité nationale. Ils peuvent se consacrer entièrement à l'exploitation du produit dans leur propre magasin. Ils en assument néanmoins entièrement le risque. Il n'y a pas de garantie du chiffre d'affaires. Les franchisés convaincus qui s'investissent complètement dans leur métier sont assurés d'une carrière satisfaisante.

Conditions d'admission

On peut arriver à ce métier par différentes voies. Un apprentissage dans le domaine de l'artisanat ou une formation commerciale (ou les deux) constituent un avantage certain.

Acceptation d'une collaboration à long terme et dans de bonnes conditions avec le franchiseur, persuasion de l'utilité du produit franchisé, engagement, conscience de ses propres qualités, vue d'ensemble, acceptation d'une formation continue permanente, bonnes capacités commerciales, fidélité à une idée (l'argent n'est pas tout), qualités de dirigeant.

Formation

La formation est toujours donnée par le franchiseur. L'appartenance à un réseau de franchise est très utile pour le franchisé (manuels, savoir-faire et cours), de même que l'étude de publications relatives à des franchiseurs à succès ainsi que le contact avec d'autres franchisés.

Perspectives

Ouverture d'un magasin en franchise, adhésion de personnalités publiques du monde de la recherche, des sports, de la politique, des médias régionaux et des leaders régionaux de l'économie.