



INSTAFOOD

FRANCHISE MAROC 2026-2027

DOCUMENT CONFIDENTIEL

RÉF. IF-FR-04

FRANCHISE INSTAFOOD MAROC

ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE

Les neuf questions que nous poserons, données à l'avance. Aucune surprise, aucun piège.

DURÉE

25 minutes

FORMAT

Échange direct, sans présentation

À PRÉPARER

Fonds, zone, exploitant

ÉTAPE 02 SUR 10 · 25 MINUTES

Réseau ouvert 7j/7 · 11h — 00h00 · amplitude étendue selon l'emplacement

Not fast-food... It's Fresh Food Fast ! · instafoodma.com · Rabat, Maroc



Sommaire

01 Pourquoi nous donnons les questions à l'avance

02 Les neuf questions de l'entretien

03 À préparer avant l'échange

04 Ce qui bloque un dossier

05 Notre engagement en retour

01 Pourquoi nous vous donnons les questions à l'avance

Un entretien de sélection n'est pas un examen piège. Nous cherchons un partenaire capable de tenir un restaurant ouvert sept jours sur sept, de 11h à minuit. Vous connaissez donc les questions avant de les entendre : cela nous fait gagner du temps à tous les deux et rend vos réponses plus utiles.

02 Les neuf questions de l'entretien

- Pourquoi une franchise plutôt qu'un concept qui vous appartiendrait entièrement ?
- Pourquoi maintenant, dans votre situation personnelle et professionnelle ?
- Quelle ville et quelle zone connaissez-vous réellement, au point d'en décrire les flux et les habitudes ?
- Quel capital pouvez-vous engager sans mettre votre trésorerie personnelle en danger ?
- Serez-vous opérateur à temps plein ? Si non, qui dirigera le restaurant au quotidien, et depuis quand le connaissez-vous ?
- Avez-vous déjà managé une équipe de huit à vingt personnes, avec des plannings et des rushes ?
- Quel niveau de revenu attendez-vous, et à quelle échéance ?
- Quel risque vous préoccupe le plus : le local, l'équipe, l'opération, l'acquisition client ou la trésorerie ?
- Êtes-vous prêt à respecter les recettes, les fournisseurs agréés, la caisse, les audits et le reporting, sans négociation ?



03 À préparer avant l'échange

- Un justificatif de vos fonds disponibles, même sommaire.
- La zone visée, décrite précisément : rues, centres commerciaux, bassin résidentiel ou de bureaux.
- Votre disponibilité réelle en heures par semaine sur les six premiers mois.
- Le nom de l'exploitant quotidien si ce n'est pas vous.

04 Ce qui bloque un dossier, en toute transparence

- La demande d'une garantie de rentabilité, qu'aucun réseau sérieux ne peut donner.
- Un investisseur totalement passif sans opérateur identifié.
- Un local déjà signé avant validation par le réseau.
- La volonté de modifier le concept avant même de l'avoir exploité.
- Le refus du reporting, de la caisse agréée ou des audits.

NOTRE ENGAGEMENT EN RETOUR

Nous répondons à toutes vos questions sur les coûts, les obligations et les risques, y compris celles qui dérangent. Un candidat qui renonce en connaissance de cause est un meilleur résultat qu'un franchisé qui ouvre mal informé.