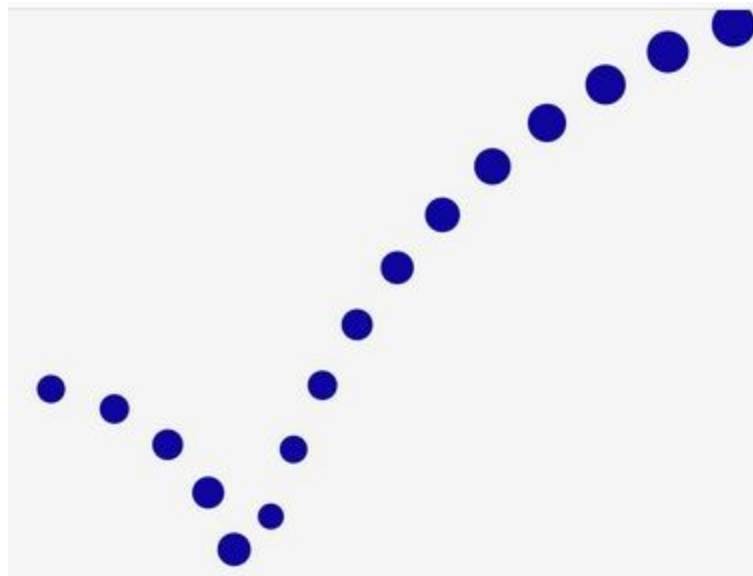




(/membre/jeansamper)

# Après le Covid-19 la franchise va-t'elle rebondir ? Pourquoi ? A quelles conditions ?



()

Après le Covid-19 la franchise va-t'elle rebondir comme après les crises économiques précédentes ? La franchise n'a jamais dû faire face à une telle crise et à autant d'incertitudes mais il faut distinguer les deux marchés de la franchise à savoir :

- le marché final sur lequel les franchisés se situent que ce soit pour une clientèle professionnelle ou des consommateurs
- et le marché du recrutement de nouveaux franchisés



Il est possible que la création de nouvelles unités franchisées puisse connaître un regain important dans quelques mois même si ce n'est pas sur tous les marchés et pour tous les concepts.

## Quels sont les facteurs positifs pour le développement de la franchise ?

### Le chômage est un vivier de futurs franchisés

Il est prévu que le nombre de chômeurs progresse rapidement jusque la fin du 3ème trimestre, puis plus lentement jusque la fin d'année et ne redescende que trop lentement dans les années suivantes.

Dans toutes les crises passées un taux de chômage élevé amena les demandeurs d'emploi à envisager de **créer leur propre job en créant leur entreprise**.

Bien entendu :

- Il faut quelques mois, voire plus d'un an, entre le début d'une crise et le moment où l'ex-salarié en recherche d'emploi saute le pas et se décide à créer son entreprise.
- Tous n'ont pas le profil pour se mettre à leur compte.

**Ces nouveaux créateurs d'entreprise sont à distinguer en deux catégories :**

- Ceux qui profitent de la crise pour prendre une décision qu'ils envisageaient depuis longtemps.
- Ceux qui créent leur boîte faute de croire en une solution salariée

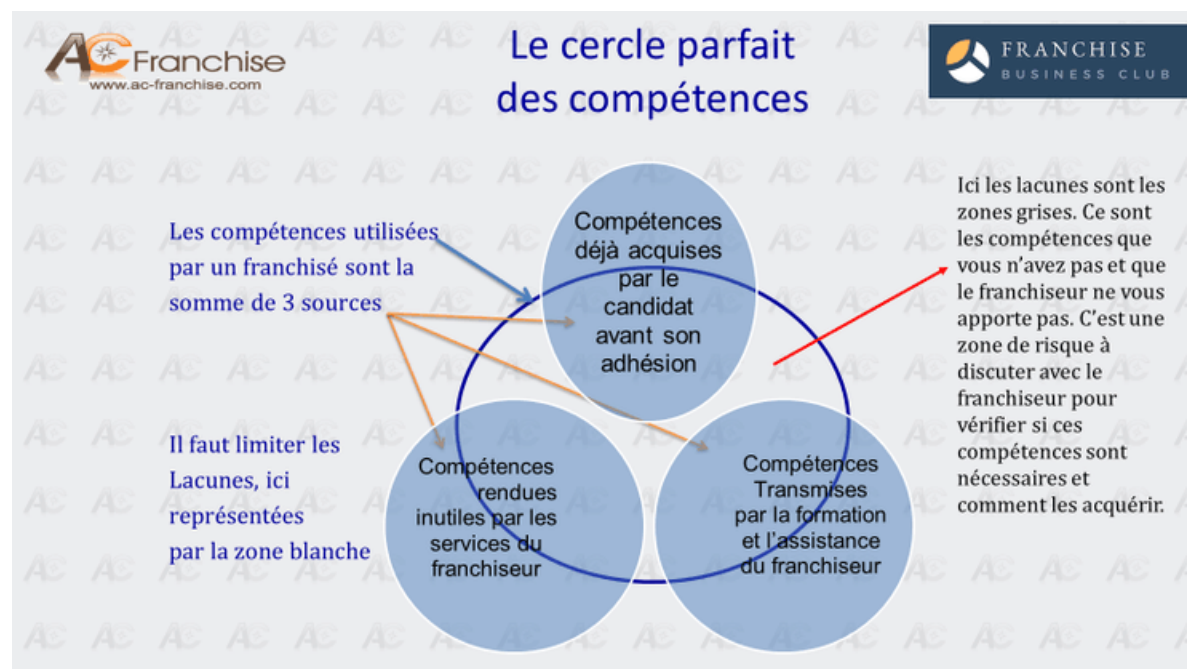
Il convient donc d'être sélectif, comme toujours me direz-vous, pour **éviter les erreurs de casting**. Il faudra éviter ceux qui n'ont pas les aptitudes psychologiques et la résistance au stress nécessaires pour créer, développer et gérer une entreprise car il y a toujours une incertitude, voire un côté aléatoire.

Il faudra aussi **attendre que ces candidats mûrissent**, s'auto-évaluent et fassent la distinction entre leurs compétences acquises et celles dont ils auront besoin dans leur nouvelle vie. Sans doute le fait de les y aider serait une aussi bonne chose que de « vendre son système de franchise ». A ce propos on s'intéressera à des systèmes d'évaluation de l'adéquation des profils comme [FlagFranchise](https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel) (<https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel>).



Il faudra encore que ces candidats à la franchise se rendent compte que dans leur ancienne position salariée, cadre ou non, ils avaient généralement un nombre de tâches restreint dans lesquelles ils performaient alors que **dans leur nouvelle vie d'entrepreneurs ils feront face à une variété de situations bien plus vaste dont beaucoup leur seront inconnues.**

Enfin il faudra une excellente **complémentarité entre les aptitudes du franchisé et les services plus les formations du franchiseur.** Même chose pour le niveau d'autonomie ou d'indépendance du franchisé et le niveau d'assistance et d'encadrement offert et/ou imposé par le franchiseur. Trop laxiste le franchiseur perdra ses franchisés peu autonomes, trop militaire le franchiseur fera face à des démissions ou des mutineries.



()

Et ces franchisés devraient trouver plus facilement du personnel à des salaires raisonnables puisque le nombre de chômeurs sera élevé. Ceci étant dit, n'attendons pas de miracles car les salaires chez les franchisés du retail et de la prestation de service sont déjà souvent au Smig ou proches du Smig.

## Financement des nouveaux franchisés

La grande inconnue est le niveau d'aide à la création d'entreprise que l'état maintiendra ou ajoutera mais on peut penser que des efforts seront faits pour augmenter les aides et que le risque de les voir diminuer est nul.

Il est cependant peu probable que le niveau des **indemnités de licenciement** progresse fortement, sauf exceptions, car il ne faudrait pas que les trop nombreuses entreprises fragilisées par la crise voient le reste de leur



trésorerie absorbé par les primes de licenciement.

Quand au **financement des nouvelles entreprises**, il est probable qu'il soit plus facile que le refinancement des entreprises en difficulté car les banques auront tendance à lâcher les entreprises qui étaient insuffisamment rentables avant la crise du Covid-19 et à privilégier de nouveaux arrivants ayant des apports personnels suffisants. La question des garanties est également cruciale alors qu'à l'inverse la masse de capitaux disponibles déjà considérable ira croissant du fait des politiques dynamiques des banques centrales.

## **Disponibilité et coûts des locaux**

La **vacance commerciale** était déjà un problème dans les années précédentes et le sera encore plus puisque hélas certaines entreprises ne tiendront pas le choc économique du Coronavirus.

Le niveau actuel des loyers est jugé trop élevé. L'augmentation du **nombre de faillites** et en conséquence du nombre de locaux vacants devrait **contribuer à une baisse des loyers** ou/et à une augmentation du nombre de loyers basés sur le CA avec un plancher fixe.

Ceci étant dit, la vacance commerciale pose aussi le problème de la **réduction du périmètre des rues commerçantes dans les centres-villes**. Prendre un local bon marché est tentant mais comment éviter de s'installer dans une rue qui va mourir ? Car il y aura encore de nouvelles rues qui mourront ! Réaliser des **études de marché avec des professionnels, comme [PFMarketing](https://franchisebusinessclub.com/p/pfmarketing)** (<https://franchisebusinessclub.com/p/pfmarketing>) par exemple, paraît **indispensable** de même qu'il faut absolument **se renseigner sur le plan d'action de la mairie** pour l'urbanisme commerciale et la coordination de ses actions avec la représentation du commerce local.

## **Que faire pour profiter des opportunités créées par la crise ?**

Deux conditions universelles, nécessaires mais non suffisantes, sont à remplir par les franchiseurs pour survivre et profiter des facteurs positifs ci-dessus :



# Réfléchir rapidement et intensément pour développer le digital

Nous y reviendrons plus en détail lors d'articles et de futurs ateliers sous forme de webinars. Deux axes principaux sont à travailler, la productivité par le digital et le chiffre d'affaires par le Cross-Canal (cross chanel en anglais) à moins que ce soit le web to store ou ce que j'appellerais le « **store in web** » à savoir le fait de donner un rôle croissant aux franchisés dans la relation avec le client sur le web et par conséquent dans le partage des rémunérations consécutives au CA sur le web entre logistique, achats, franchiseur et franchisés. Nous y reviendrons. **Suivez attentivement notre programme de webinars, ateliers et conférences qui sera rapidement complété pour les mois à venir.** (Il suffit de cliquer ci-dessous puis sur le bouton suivre. Créez un compte si ce n'est pas encore fait)

<https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires/articles?type=article>

~~Page Evènements du Franchise Business Club, des membres et des partenaires : <https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires/articles?type=article>~~

Evènements du Franchise Business Club, des membres et des ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

## Agir en toute priorité pour la survie des franchisés actuels

Il n'est nul besoin de s'appesantir car chacun sait qu'un candidat ne rejoindra pas un franchiseur qui n'a pas su garder en vie la plus grande partie des franchisés de son réseau. De toutes façons ce franchiseur sera mourant ou



déjà mort que ce soit plus ou moins de son fait. Pour cela suivez aussi et participez activement au groupe de discussion "La Franchise lutte pour rebondir". (Il suffit de cliquer ci-dessous puis sur le bouton suivre)

(<https://franchisebusinessclub.com/p/coronavirus-lutter-pour-rebondir>)

**Page Coronavirus, la franchise lutte pour rebondir**  
(<https://franchisebusinessclub.com/p/coronavirus-lutter-pour-rebondir>)

Coronavirus, la franchise lutte pour rebondir: Ce groupe ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

ET VOUS ? QUE FAITES-VOUS ? QUE PENSEZ-VOUS ? QUE SOUHAITEZ-VOUS QUE LE FRANCHISE BUSINESS CLUB FASSE POUR VOUS ?

[Jean Samper](https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper>)

Fondateur du Franchise Business Club

A votre service



[#covid-19](/recherche?terms=covid-19) (/recherche?terms=covid-19) [#covid19](/recherche?terms=covid19) (/recherche?terms=covid19)

[#coronavirus](/recherche?terms=coronavirus) (/recherche?terms=coronavirus)

[#crise sanitaire](/recherche?terms=crise%20sanitaire) (/recherche?terms=crise%20sanitaire)

[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (/recherche?terms=franchiseur)

[#franchisé](/recherche?terms=franchisé) (/recherche?terms=franchisé)

2  1 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()





Commenter



**Cecile Tauvel** (/membre/ceciletauvel)

(/membre/ceciletauvel)

Merci @JeanSamper (/membre/jeansamper) pour cet article (notamment sur la partie erreur de recrutement...)

♥️ 🗨 Répondre • 13/05/2020

## Recommandations d'article

(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris) 28 mars 2023

Document

**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♥️

🗨 (/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)

Article

**Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9**

(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

♥️

🗨 (/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

(/article/les-pourquoi-je-comme-cause-d-engagement-du-franchiseur) 24 mars 2023

Article

**L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé**

... ..

2 ♥️

1 🗨 (/article/l-espérance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)



