

Interview de Nick Boury patron de Franchise.be et de Francorp Belgique



()

Nick Boury, patron de Franchise.be et de Francorp Belgique

« J'ai eu l'occasion de partager un moment avec [Nick Boury](https://franchisebusinessclub.com/membre/nickboury) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/nickboury>) de Franchise.be, il m'a fait part de son parcours en tant qu'entrepreneur dans le secteur de la franchise." interview réalisée par Sabrina Polakoff, Make My Day Group

Qu'est-ce que [Franchise.be](https://www.franchise.be) (<https://www.franchise.be/fr/>) ?

Franchise.be est une plateforme où différents concepts de franchise sont représentés. Premièrement, il s'agit d'une plateforme de mise en relation où nous jumelons les candidats à la franchise avec le concept de franchise qui correspond à leur ambition. Deuxièmement, nous utilisons notre plateforme pour développer l'entrepreneuriat sous franchise.

Comment est née l'idée de votre entreprise ?

Au début des années 2000, j'étais basé à Dubaï. A cette époque, j'étais responsable de zone pour le leader mondial des portails de franchise Franchise.com d'Amérique, j'étais responsable du Moyen-Orient, de l'Inde et du Pakistan. C'est ici que j'ai été initié à ce type de plateforme de franchise et que j'ai découvert ses avantages et ses offres. Par conséquent, lorsque j'ai commencé le conseil en franchise en Belgique sous [FranCorp](https://www.franchise.be/fr/services-conseils/francorp-belgium/) (<https://www.franchise.be/fr/services-conseils/francorp-belgium/>), j'ai toujours eu à l'esprit qu'un guichet unique devait être créé pour trouver des candidats à la franchise appropriés, car c'est ainsi que les réseaux de franchise se développent et que le modèle commercial de la franchise fonctionne.

Lors de la création de la plateforme, nous avons deux choix. Développez complètement une nouvelle plate-forme à partir de zéro. Ou, reprendre une plateforme existante. A cette époque, il n'y en avait qu'une en Belgique et c'était Franchise.be, gérée par les organisateurs des salons de la franchise en Belgique. Nous avons proposé une reprise au propriétaire de Franchise.be, celles-ci s'est concrétisée en 2005. Dans ce cas, l'avantage était un portefeuille de clients existants. Pour commencer, nous avons transformé la plateforme en y ajoutant des services, de matchmaking et d'information. À l'heure actuelle, la plateforme a considérablement évolué et nous travaillons en permanence pour automatiser nos processus et les rendre évolutifs.

Est-ce devenu votre emploi à temps plein lorsque l'acquisition a été finalisée ou étiez-vous professionnellement actif dans une autre entreprise ?

Je possède et gère à la fois FranCorp en Belgique et Franchise.be. C'est pourquoi nous avons une équipe dédiée en interne.

Au départ, notre responsable de l'expansion de la franchise est responsable de Franchise.be. Il est le lien avec les franchiseurs pour comprendre leur stratégie de croissance et soutenir leur développement commercial.



Deuxièmement, nous avons notre franchise matchmaker. Elle sélectionne tous les candidats à la franchise et fait le jumelage physique entre les candidats et le franchiseur. Cela garantit que le candidat a ce qu'il faut pour être un franchisé prospère et qu'il est jumelé à la bonne franchise.

Troisièmement, nous travaillons avec des indépendants tels que des journalistes, des développeurs web, une agence de marketing numérique, des formations et un graphiste.

Mon rôle en tant que business manager est d'accompagner l'équipe dans la stratégie de marque et la croissance de la plateforme.

Quel est votre taux de réussite en matchmaking ?

Nous sommes très transparents sur cette question. Statistiquement, il faut beaucoup de candidats pour trouver le bon. En général, vous avez besoin de 20 prospects dans le monde entier, sur tous les canaux de commercialisation, pour trouver un franchisé. En général, le taux de réussite auprès de nos clients se situe entre 5 et 7 %. Cela ne veut pas dire que les autres, disons 93 %, ne sont pas des candidats qualifiés. Cependant, ces candidats ne correspondent pas parfaitement à cette formule de franchise. Les critères sont que le candidat et le franchiseur doivent partager la même philosophie et vision du concept.

Quelles tactiques utilisez-vous pour communiquer sur la franchise et attirer de nouveaux candidats ?

Tout d'abord, nous avons une importante base de données de nos membres et candidats franchiseurs qui peuvent s'inscrire gratuitement. Nous invitons les candidats à créer leur profil sur notre plateforme pour voir à quelle franchise ou concepts ils correspondent le mieux.

Deuxièmement, nous communiquons avec les candidats potentiels et le monde entrepreneurial. Nous investissons massivement dans nos initiatives de marketing. Pour cela, nos efforts sont principalement digitaux car notre plateforme est aussi digitale. Nous atteignons la plupart de nos membres via les médias sociaux. Par exemple, nous travaillons avec notre agence de marketing numérique sur notre référencement et notre classement organique pour devenir le numéro 1 des 10 meilleurs résultats sur Google pour les mots-clés liés à la franchise en Belgique. Nous investissons également en permanence dans Google Adwords, Facebook Ads et LinkedIn Ads.

Nous proposons également diverses initiatives. Celles-ci incluent des webinaires gratuits et un guide de démarrage gratuit pour les candidats. Nous proposons aux candidats deux webinaires par semaine pour apprendre à



devenir franchisé et expliquer les bonnes démarches.

Quand êtes-vous devenu indépendant ?

J'ai toujours été indépendant tout au long de ma carrière, ce qui m'a permis de choisir les missions sur lesquelles je souhaitais travailler. C'était une voie logique pour moi de devenir entrepreneur, car mes parents et la plupart des membres de ma famille sont des entrepreneurs. J'ai vite appris que si vous voulez réaliser et exécuter votre vision, vous devez l'initier vous-même; c'est un état d'esprit. Si vous n'avez pas de parents entrepreneurs, d'après mon expérience, il est plus difficile pour les gens d'avoir cet esprit d'entreprise naturellement.

Comment générer de nouvelles idées ?

De nouvelles idées vont et viennent. Tous les trois mois, nous organisons une session stratégique d'une demi-journée. Pendant ce temps, les parties prenantes de Franchise.be (employés, consultants externes, agence de marketing numérique) partagent leurs idées pour optimiser notre gamme de services/produits existants. Nous développons ensuite des initiatives que nous lançons et fixons un délai que chacun peut respecter. Faire cela tous les trois mois nous permet de mettre en place des stratégies à court et à long terme.

Y a-t-il des choses que vous faites différemment depuis que Covid est entré dans notre monde ?

Nous avons vu notre entreprise se développer pendant la période Covid. Nous rencontrons désormais les candidats en ligne avant de les rencontrer en personne. Je pense que nous avons gagné dix ans dans les conversations numériques. Nous avons vu une tendance à cette époque où les gens ont commencé à penser au fait qu'ils pourraient être licenciés ou dans la mauvaise position. Pendant ce temps, il y avait beaucoup de recherches sur le franchisage et les gens se sont rendu compte qu'un concept de franchise pouvait être aussi bon ou même meilleur que de le faire seul. Nous faisons toujours des affaires en personne ! Il faut parfois se regarder physiquement dans les yeux pour comprendre la personne qui se trouve devant soi et avec qui on veut faire affaire.



L'une des tendances des 18 derniers mois a été « des vagues de licenciements ». Avez-vous constaté une évolution du profil des personnes souhaitant s'orienter vers la franchise?

Nous n'avons constaté aucun changement de profil. Nous avons trois types de profils de personnes qui nous contactent ou qui recherchent une franchise ou une master franchise.

Premièrement, nous avons les personnes qui ont actuellement un emploi. Elles ne sont pas satisfaites de leur poste actuel et celui-ci ne correspond plus à ce qu'elles attendent de leur vie professionnelle. Par conséquent, elles se tournent vers d'autres options et ont deux choix. Cherchent-elles un autre emploi ou veulent-elles être indépendantes et décider de leur avenir ?

Deuxièmement, nous avons des gens qui sont déjà entrepreneurs dans leur propre entreprise et qui veulent vendre leur entreprise pour commencer quelque chose de nouveau.

Troisièmement, les multi-entrepreneurs qui ont une entreprise qui marche bien et qui recherchent une nouvelle opportunité commerciale à exploiter parallèlement à leur entreprise.

Quel a été votre moment le plus satisfaisant depuis que vous avez fondé Franchise.be ?

Franchement, il y a beaucoup de moments satisfaisants. Notre mission est de faire correspondre les candidats appropriés avec le bon concept de franchise. Chaque jour, nous voyons de nouveaux entrepreneurs démarrer grâce à nos efforts de jumelage. Nous sommes très heureux lorsque nos candidats ou membres nous disent qu'ils se sont rencontrés via Franchise.be, qu'ils ont signé un contrat de franchise et qu'ils sont devenus un entrepreneur à succès. Ce sont nos moments les plus satisfaisants car nous savons que nous contribuons au spectre des entrepreneurs belges.

Selon vous, quelles sont les trois compétences les plus importantes nécessaires pour devenir un entrepreneur ou un franchisé prospère ?

1. La compétence la plus importante est votre état d'esprit. L'état d'esprit de quelqu'un qui prend des risques. Il faut jouer pour gagner et parfois on perd, ce qui demande des sacrifices. Vous devez décider de ce qui est essentiel pour vous, non seulement financièrement mais aussi personnellement.



2. Vous devez vous transformer en leader. Un leader n'a pas toujours à diriger une tribu ou 1000 personnes, un pays ou le monde. Vous devez également être votre propre leader, montrer l'exemple et faire ce qui est bon pour vous et votre équipe. Vous devez vous approprier, assumer vos responsabilités et être capable de vous blâmer lorsque les choses tournent mal.

3. Les compétences interpersonnelles sont l'atout le plus important. Votre équipe doit avoir le bon esprit et les bonnes valeurs. Il devrait y avoir des objectifs clairs pour l'équipe, et pour nous, notre objectif principal est notre mission. Contributions quotidiennes à des cas de réussite entrepreneuriale belge. Il est de la responsabilité de l'entrepreneur de rendre son équipe complémentaire et de travailler ensemble.

Dans quelles activités principales recommanderiez-vous aux entrepreneurs d'investir leur temps ?

Cela dépend du type d'entrepreneur que vous êtes ou du type d'entreprise que vous avez. Mais ce qui est très important, c'est que vous ne travaillez pas seulement dans votre entreprise, mais aussi sur votre entreprise. Selon la maturité de votre entreprise, vous devriez venir quotidiennement ou plusieurs fois par semaine pour réfléchir à la façon dont vous pouvez l'améliorer.

De plus, vous devez embaucher des personnes qui sont meilleures que vous et qui peuvent vous aider à développer votre entreprise.

Quelles stratégies créatives avez-vous utilisées pour exécuter avec un flux de trésorerie minimal ?

Nous travaillons toujours avec des indépendants aujourd'hui car cela nous donne de la flexibilité avec notre trésorerie et l'accès aux différentes compétences dont nous avons besoin dans notre entreprise. Par exemple, nous collaborons avec un stratège en marketing, mais aussi avec une agence de marketing numérique qui est meilleure en exécution qu'en stratégie. Nous travaillons avec des indépendants, ce qui nous rend très flexibles dans notre trésorerie. Si nous ne pouvons pas nous le permettre ce mois-ci, nous attendrons le mois prochain. Nous avons donc une petite équipe, mais nous nous entourons de freelances flexibles et c'est ainsi que nous gérons notre trésorerie.

Qui a été votre plus grande inspiration ?

Ma plus grande inspiration vient de la lecture de livres sur le leadership et l'optimisation de votre entreprise et de votre marketing.



Un livre qui m'a inspiré est « E Myth » de Michael Gerber. L'auteur explique comment une petite entreprise doit se structurer pour fonctionner comme une machine bien huilée, et si l'entrepreneur veut voyager pendant six mois, l'entreprise continue de fonctionner comme il se doit.

Le livre qui m'a le plus inspiré dans mon développement personnel est « The Miracle Morning » de Hal Elrod. L'auteur nous explique comment devenir le leader de votre monde intérieur, de votre être personnel. Pour être un entrepreneur ou être la meilleure version de vous-même, cela signifie investir en vous-même, visualiser ; vous devez faire de l'exercice ; vous devez vous réveiller pour le reste du monde ; c'est au niveau personnel.

Article de Sabrina Polakoff, Make My Day Group

(<https://www.franchise.be/fr/cinq-minutes-dinspiration-avec-nick-boury-de-franchisebe>)

Cinq minutes d'inspiration avec Nick Boury de Franchise.be
(<https://www.franchise.be/fr/cinq-minutes-dinspiration-avec-nick-boury-de-franchisebe>)

Les licenciements de masse sont notre nouvelle réalité et ...

<https://www.franchise.be> (<https://www.franchise.be>)

[#belgique](/recherche?terms=belgique) (</recherche?terms=belgique>) [#interview](/recherche?terms=interview) (</recherche?terms=interview>)
[#boury](/recherche?terms=boury) (</recherche?terms=boury>)

♡_() 1 🗨_()

🔗_()



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter




[\(/membre/jeansamper\)](#)

JeanSamper ([/membre/jeansamper](#)) Consultant Expert en Fr...

[@NickBoury](#) ([/membre/nickboury](#))

1 Répondre • 17/02/2022

Recommandations d'article



[\(/article/les-enseignes-francaises-ont-la-cote-en-belgique\)](#)
[\(/membre/jeansamper\)](#)

Article

[Les enseignes françaises ont la cote en Belgique](#)

[\(/article/les-enseignes-francaises-ont-la-cote-en-belgique\)](#)

[3](#)

[\(/article/les-enseignes-francaises-ont-la-cote-en-belgique\)](#)



[\(/p/le-droit-de-la-franchise-en-belgique\)](#)
[\(/article/le-droit-de-la-franchise-en-belgique\)](#)


Document

[Le droit de la franchise en Belgique](#)

[\(/article/le-droit-de-la-franchise-en-belgique\)](#)

[1](#)

[\(/article/le-droit-de-la-franchise-en-belgique\)](#)



[\(/article/exporter-sa-franchise-webinar-14-juin\)](#)
[\(/membre/jeansamper\)](#)

Article

[Exporter sa Franchise. Webinar 14 juin](#)

[\(/article/exporter-sa-franchise-webinar-14-juin\)](#)

[1](#)

[\(/article/exporter-sa-franchise-webinar-14-juin\)](#)

29 mai 2022





[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

