

(/p/progressium)

# La crise sanitaire, l'impact sur le développement de réseau



()

La crise engendrée par le Covid impacte différents secteurs d'activité mais aussi le développement des réseaux en tant que tel.

## Un niveau de développement différent selon les secteurs

Les franchises des secteurs en forme ou peu touchés par la crise sanitaire ont continué de se développer en ne portant pas à la baisse leurs objectifs de signature. Certaines franchises ont même surperformé. C'est le cas de Place des Energies qui a enregistré 8 signatures en 2020, année de lancement de la franchise.



Les réseaux de secteurs endommagés ont, quant à eux, dû revoir leurs ambitions de signature à la baisse. Moins de droits d'entrée encaissés, réduction des redevances liée à la baisse des chiffres d'affaires ou encore niveau inquiétant d'impayés : cette situation engendre une interrogation concernant le financement du développement des réseaux.

## **La création de réseaux de franchise**

Les porteurs de projet ont pu bénéficier de davantage de temps libre pour réfléchir et mettre en place leurs projets. 2020 aura été une année faste, consacrée à la préparation de nouvelles franchises et de réseaux succursalistes qui découvrent les avantages de la franchise. Le modèle de la franchise est parfaitement adapté en temps de crise.

## **L'augmentation "conjoncturelle" du volume de candidats**

L'augmentation du chômage fait monter le nombre de candidatures. La franchise est une solution de reconversion. Selon des chiffres de l'Observatoire de la Franchise, en 2020, le nombre de recherches du terme « Franchise » sur Google n'a pas varié par rapport à l'année précédente. Ainsi, de manière globale, aucun désintérêt pour la franchise n'est à noter. Au contraire, le site aurait reçu 13 % de plus de candidatures qu'en 2019.

## **Les multi-franchisés et les pluri-franchisés sont passés à l'action**

L'avantage est aux multi-franchisés et pluri-franchisés qui sont en place, qui ont les opportunités, les connections, les financements et qui se décident vite. Les réseaux doivent les solliciter pour continuer leur développement.

## **La crise a apporté des opportunités immobilières**

Le nombre de locaux vacants est au plus haut et la renégociation des loyers est en marche sur les baux en cours. Les franchiseurs doivent être attentifs aux dépôts de bilan de bailleurs et à l'arrêt des projets en cours comme ceux de centres commerciaux.

## **Le digital a été indispensable pour continuer le développement**

Le digital a sauvé le lien avec les candidats. Sourcing digital, webinaires, visioconférences, e-learning, DIP électronique : le numérique s'est immiscé dans les process de recrutement avec des résultats probants. Le digital a



aussi changé la donne dans la recherche de locaux avec les visites virtuelles, l'estimation de valeur locatives en ligne et les signatures électroniques.

L'impact de la crise Covid sur le développement des réseaux de Franchise est moins sévère que sur l'activité principale. Beaucoup de réseaux ont maintenu le rythme de développement notamment dans le service et les nouveaux concepts. Les secteurs les plus impactés peuvent rebondir s'ils sont capables de trouver les solutions pour faire redémarrer les projets qui ont été décalés.

La crise Covid a aussi mis en lumière une question : la productivité et le ROI des développeurs internes. Prenez contact avec Progressium pour échanger sur les avantages d'un développement externalisé.

Un article de Progressium

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

**Page Progressium: Activités Franchise Business Club**  
(<https://franchisebusinessclub.com/p/progressium>)

Progressium: Progressium propose un accompagnement complet ...

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

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](#)

[#développement \(/recherche?terms=d%C3%A9veloppement\)](#)

[#développeur de réseau \(/recherche?](#)

[terms=d%C3%A9veloppeur%20de%20r%C3%A9seau\)](#)

[#animation réseau \(/recherche?terms=animation%20r%C3%A9seau\)](#)

[#digital \(/recherche?terms=digital\)](#)

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

[#évolution \(/recherche?terms=%C3%A9volution\)](#)

[#conseil franchise \(/recherche?terms=conseil%20franchise\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion



Commenter



### Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

(membre/jeansamper)

Article

**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

(membre/businessclub)

06 avril 2023

Article

**La transmission du savoir-faire en franchise**

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

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

(membre/jeansamper)

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)

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





[\(/article/italie-  
du-19-au-21-  
octobre-2023-  
le-salon-de-la-  
franchise-  
renait-a-milan\)](#)



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

