

9.2. Les franchisés, acteurs dynamiques de l'emploi

Il n'y a jamais eu autant de franchisés en Belgique. Avec, en moyenne, cinq travailleurs par exploitation, ce réseau est une manne importante d'emplois dans le pays. Pour le franchisé et ses employés, ce système présente des atouts, mais aussi des contraintes. Décryptage.

Ils sont presque partout. Il peut s'agir du magasin de cosmétique situé au coin de la rue près de votre domicile, du petit local de restauration, où vous venez d'acheter un sandwich ou du magasin dans lequel vous comptez vous rendre en fin de journée pour faire vos courses. Eux, ce sont les franchisés. Des indépendants qui travaillent sous le logo d'une enseigne mais qui, dans la réalité, gèrent bien souvent leurs affaires de leur propre manière. Et leurs embauches ne font pas exception à la règle. Car lorsqu'un client se rend dans l'un des trois magasins cités en exemple ci-dessus, c'est bien souvent à des travailleurs payés par ce franchisé auxquels il s'adresse et non à des salariés de la marque affichée au-dessus de la porte d'entrée.

On le comprend, les franchisés sont la clé de voûte d'une manne d'emplois considérable dans le pays. Et cette part ne devrait pas diminuer de sitôt car, selon une étude communiquée par la Fédération belge de la franchise, 78 % des franchiseurs pensent que leur réseau va se développer à la hausse dans les années à venir. Seuls 2 % pensent que celui-ci va diminuer.

Mais que cache exactement le quotidien des franchisés? L'étude mentionnée ci-dessus, qui a été réalisée par la Solvay Brussels School, révèle plusieurs éléments-clés sur le profil de ces indépendants, mais aussi sur le profil de leurs employés.

En commençant par les franchiseurs, l'étude soulève que la franchise reste le type de réseau commercial le plus plébiscité puisqu'elle représente 69 % des partenariats commerciaux utilisés parmi l'échantillon sélectionné. La moitié de ces franchiseurs compte entre zéro et 25 points d'exploitation et, de façon générale, ils connaissent une croissance de ces partenariats : en moyenne, sept nouveaux points d'exploitation ont été créés par enseigne depuis trois ans pour deux fermetures sur la même période. Ensuite, les franchiseurs décident principalement cette option pour accélérer le développement de leur enseigne (56 pour bénéficier de la motivation des entrepreneurs franchisés (48 %), pour bénéficier d'un effet de réseau (38 %) et développer une meilleure rentabilité (34%).

Les travailleurs dans le réseau franchisé

Mais quelle est la réalité quotidienne des travailleurs exerçant chez un franchisé ? La plupart d'entre eux travaillent en petite équipe puisqu'en moyenne, ils sont neuf travailleurs dans ces structures ; 9 % seulement dépassent la barre des 25 emplois et 8 % des franchisés ne comptent aucun employé; 39 % en comptent trois ou moins. Ensuite, on observe que le secteur de l'alimentaire reste celui dans lequel ces travailleurs sont le plus souvent employés (27%). Suivi du secteur du bien-être, de la beauté et de la santé, de l'hôtellerie et de l'habitat.

Créer une entreprise sans totalement la créer...

Mais se pencher sur le cas de l'emploi dans les franchises, c'est avant tout parler des acteurs principaux de cette activité: 'les franchisés eux-mêmes. Pour être entrepreneur, il ne faut pas toujours avoir eu l'idée du siècle. La franchise permet de lancer sa propre activité en bénéficiant de l'aura d'une marque. Interrogés à ce sujet, des franchiseurs sont revenus sur le profil des franchisés avec qui ils avaient entamé une collaboration; 36 % sont cadres au moment de se lancer et 38 % sont employés; 12 % deviennent franchisés alors qu'ils sont jeunes diplômés et 6 % alors qu'ils sont sans emploi; 67% des franchiseurs exigent que le candidat présente des aptitudes ou des qualifications particulières pour exercer cet emploi et 25 % demandent que celui-ci suive une formation pour effectuer ce travail. Un franchiseur sur cinq ne demande aucune formation ou expérience; 83 % des franchisés ont entre 35 et 45 ans et ces postes sont plus souvent occupés par des hommes.

Enfin, dernière exigence, et non des moindre la nécessité d'apporter un financement de 87.500 euros en moyenne. La plupart des contrats durent entre cinq et dix ans et 29 % des franchiseurs demandent un droit d'entrée, 18 % facturent une redevance forfaitaire, 56 % collectent des royalties sur les revenus et, enfin, 40 % prélèvent une marge sur les produits fournis.

En « échange », 92 % des franchiseurs assurent une assistance commerciale à leurs franchisés. A cette première assistance s'ajoute une aide technique dans 72 % des cas, financière dans 46 % et juridique dans 36 % des cas.

<i>78% des franchiseurs pensent que le réseau va se développer à la hausse dans les années à venir</i>	<i>39% des structures franchisées comptent moins de quatre travailleurs.</i>
<i>36% des franchisés sont cadres au moment de se lancer et 38% sont employés</i>	<i>Si aucune expérience n'est requise pour devenir franchisé, des fonds importants sont néanmoins indispensables.</i>

Renaud de Harlez
Le Soir – 25 et 26 novembre 2017