



Observatoire du Marché du Recrutement de Franchisés :

Tendance : 1^{er} semestre 2010

Numéro 1

ST Developments, 1^{er} cabinet français en recrutement de franchisés, inaugure avec ce premier numéro, son **Observatoire du Marché du Recrutement de Candidats à la Franchise**. Ce nouveau service d'information trimestriel permettra à nos enseignes ou à toute autre enseigne souhaitant s'y associer, de prendre connaissance, à partir d'un panel représentatif de franchiseurs, des tendances rencontrées dans le cadre du recrutement de candidats. Les premiers chiffres que nous vous présentons ci-dessous sont extraits de notre Base de Données Candidats, actualisée en temps réel par nos consultants en région. Cette base nous a permis de constituer un premier panel représentatif à partir des données de nos enseignes clientes et de statistiques délivrées par les sites d'annonces.

Avant Propos

Cet Observatoire doit permettre à tout franchiseur qui recherche des candidats de connaître les grands indicateurs tant quantitatifs que qualitatifs de ce marché et de comparer sa propre performance en fonction des moyennes statistiques observées sur ce panel.

Nous vous invitons à nous rejoindre en devenant partenaire de notre Observatoire. En devenant partenaire, vous nous communiquez de manière régulière vos propres chiffres suivant un questionnaire que nous vous adresserons périodiquement. En contrepartie, vous recevrez cette News Letter gratuitement. Bien entendu les informations que vous nous communiquerez ainsi que le nom de votre enseigne resteront totalement confidentiels et n'auront d'autre objet que de servir la base statistique.

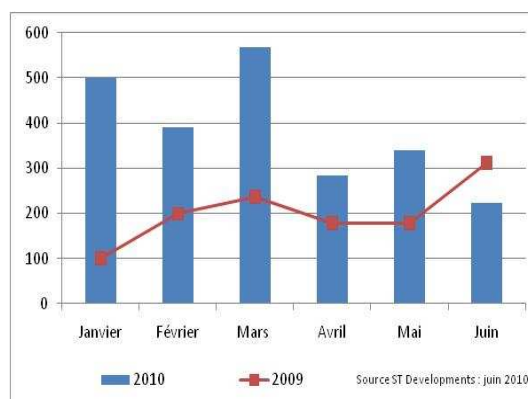
Totalement indépendant, notre cabinet garantit une parfaite objectivité et neutralité dans l'information communiquée.

Tendances 1^{er} Semestre 2010

1. Tendances Générales

Ce premier semestre a vu une très nette augmentation du nombre de demande d'information de candidats par rapport à l'année 2009 (+ 8.9 %). Nous comptabilisons à fin juin, sur notre panel d'enseignes (dont 75 % en commerce pour 25 % en services), 2333 nouvelles inscriptions sur notre Base de Données (toutes sources confondue).

Le premier trimestre 2010 a été excellent avec plus de 34 % d'augmentation de contacts recus par rapport à celui de 2009 en données corrigées. Cependant nous constatons sur ce second trimestre 2010 un très net ralentissement : - 37 % (1459 pour 913). En juin 2010, nous sommes pour la première fois de l'année en dessous du score 2009. L'effet de la crise a été presque aussi sensible dans le commerce : - 24 % que dans le service : - 19 %. La tendance sur ce troisième trimestre ne devrait pas apporter de grand changement. On ne peut guère espérer selon nos projections, un redémarrage qu'au quatrième trimestre.



La part des retours des sites spécialisés représente 90 % de ce total, les 10 % restant arrivant des sites Web clients, ou de diverses manifestations (Salon de la Franchise, autres ...). La part de la presse papier (PQR) est devenue marginale voir inexistante. Prudemment, le poids des sites spécialisés semble donc très important et il serait souhaitable, à notre avis, et surtout en période de crise, de diversifier et de trouver de nouvelles sources de candidats (voir à ce sujet notre article sur le sourcing de candidat).

2. Médiamétrie de site : indice de popularité

a. Taux de Popularité

Cet indicateur fourni par le site, donne le nombre de consultation d'une fiche franchiseur par mois. Ce taux se calcul par le rapport entre le score d'une enseigne et la moyenne observée.

En moyenne, une fiche franchiseur est consultée 1017 fois par mois (1116 fois au premier trimestre, 868 fois au 2^{ème} : - 22 %). L'écart de consultation moyen peut varier d'un facteur 6.4 d'une enseigne à l'autre (206 fois pour la plus faible – 1535 fois pour la plus haute). Ce facteur est déterminant pour une enseigne, il conditionne directement son taux de retour contacts. Ce taux peut être amélioré par un travail spécifique.

Les enseignes de commerces ont une popularité moyenne plus faible : 676 fois par mois que les enseignes de services : 1193 fois par mois. On constate de la même façon des écarts de plus de 1000 visiteurs sur un seul mois. La notoriété du secteur d'activité n'explique pas tout, et pour les moins consultées, il y a des marges de progression très importantes à réaliser par des opérations spécifiques à mettre en œuvre en particulier sur la rédaction de la fiche.

b. Taux de Performance

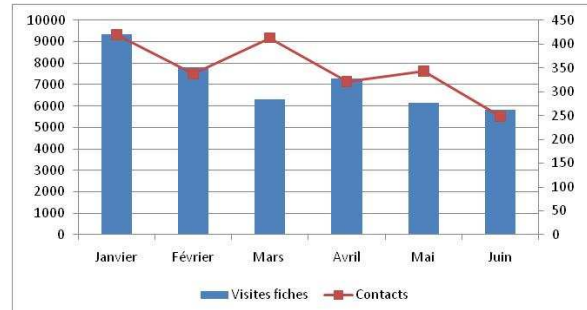
Cet indicateur fourni par le site, donne le nombre de contacts transmis par mois par le site. Ce taux se calcul par le rapport entre le score d'une enseigne et la moyenne observée.

Pour ce premier semestre, il s'établit à 4.9 % toutes enseignes confondues (5 % au 1er trim – 4.7 % au 2ème).

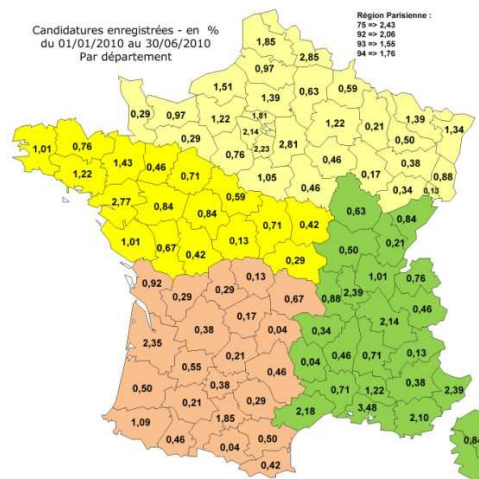
On constate des différences très importantes entre enseigne. La plus performante enregistre jusqu'à 7,5 % de retour, la plus faible, 1, 5 %.

On remarque même un paradoxe, ou une enseigne très populaire en nombre important de consultation, reçoit que très peu de retour et vice et versa.

Il faut savoir que ce nombre de retour est très important dans le cadre du recrutement. Seul en moyenne 10 % de ces retours se transformeront en candidats que vous pourrez ensuite traiter dans le cadre de votre recrutement. Par une méthodologie rigoureuse notre cabinet parvient à doubler ce chiffre.



c. Source régionale des contacts



En conclusion : Un bon premier trimestre, le second est en net repli. Des marges de progrès existent et peuvent être rapidement et facilement mises en route.

En période de crise, il est important pour tous d'optimiser les process.

C'est dans cet esprit que nous avons construit cette première News Letter.

Si ce premier numéro de l'Observatoire vous a intéressé, merci de nous le faire savoir et de nous indiquer si vous souhaitez voir apparaître d'autres indicateurs ou d'autres types d'informations dans les suivants. Nous y travaillerons pour les numéros à venir.

L'équipe de ST Developments est à votre disposition.

Très cordialement à tous et à très bientôt.

€ Je souhaite devenir partenaire de l'Observatoire du Marché du Recrutement de Franchisés en contrepartie de quoi j'accepte de communiquer mes chiffres.

ST Developments

Les réseaux nous font confiance

c'est aussi l'Immobilier Commercial, l'Ingénierie et la réingénierie de Réseau, l'animation de réseau, le développement à l'étranger, la recherche d'investisseur.

Pour toute autre demande de renseignements :

Technoparc de l'Aubinière
1 avenue des Jades - CS 73837
44338 NANTES Cedex 3
Tél : 06 09 88 06 41



Contactez-nous