



ORIENTATION
PROFESSIONNELLE

DÉVELOPPEUR DE RÉSEAU

PROPOSÉE PAR

M.KÖCHLI

A DESTINATION

filière STMG





LE MÉTIER

C'est un métier essentiel au sein d'un réseau de franchise puisque le développeur de réseau participe activement à la stratégie d'implantation territoriale de l'enseigne, notamment par le recrutement de nouveaux franchisés. Premier contact du candidat avec l'enseigne, il est ainsi le garant de l'image de marque. Il suit le montage des projets de franchise jusqu'à l'ouverture du point de vente, mais son poste est également très orienté sur le terrain puisque le développeur a parfois aussi pour mission de rechercher et valider de nouveaux emplacements.



LE PROFIL DU DÉVELOPPEUR

Le profil est d'abord un profil commercial et le candidat doit être capable de :

- savoir vendre le concept.
- mesurer l'adéquation du profil du candidat franchisé avec le profil type décidé par l'enseigne.
- apprécier la qualité d'un emplacement commercial et la qualité des ressources financières du franchisé.

LES DIPLÔMES REQUIS

Niveau : écoles de commerce ou des formations niveau BAC +4/+5. Il existe aussi des cursus spécialisés dans la formation de développeurs de franchise :

- Développeur d'enseigne/chargé d'expansion (Negocia, CCIP Paris...)
- Master 2 Marketing et Ingénierie de la Franchise et des Entreprises en Réseau (Université de Haute Alsace)
- Master 2 Franchise et commerce en réseau (Université de Rennes 1)



LA RÉMUNÉRATION

La rémunération comporte une partie fixe et une partie variable le plus souvent liée au nombre de contrats signés. La rémunération globale se situe dans une fourchette comprise entre 50000 et 80000 € bruts annuels.

À DÉCOUVRIR AUSSI

Les autres métiers de la franchise : Assistant de franchise / Animateur de réseau de franchise / Directeur de franchise.



+ INFOS SUR La fédération française de la franchise