

INFO EXPRESS >> FLEUR PELLERIN CONTRE LA REVENTE DE JEUX VIDEO : CASH EXPRESS MONTE AU CRÉNEAU

POINTS DE VUE D'EXPERTS



Franchisé : comment optimiser vos coûts de recrutement ?

mardi 8 septembre 2015, par La Rédaction

Lorsqu'un franchisé doit recruter, cela représente un risque et un coût financier non négligeables. Un mauvais choix peut avoir des conséquences sur la pérennité de son activité. Les conseils de Carole Attal, présidente de AD Consultem.

Le recrutement de collaborateurs fait partie des premiers postes de dépenses des franchisés en début d'activité. Pour certaines structures, le prix à payer est parfois très lourd surtout quand une erreur de casting s'invite au démarrage. Pourtant, des solutions existent afin de minimiser le risque financier inhérent à toute nouvelle embauche ou de neutraliser une partie du coût d'un salarié.

Mobiliser les aides publiques

Des aides financières sont mises en place dans les politiques publiques de l'emploi depuis les années 1970. Le recours à ces dispositifs a été largement utilisé par tous les gouvernements comme un instrument de régulation du chômage afin de contenir son augmentation.

Depuis maintenant près de 40 ans, les différents gouvernements ont intégré à leur politique de l'emploi différents dispositifs d'aides au recrutement afin d'inciter les entreprises à embaucher. Elles ont pris diverses formes, entre autres les crédits d'impôt, les allègements de charges sociales (allègements Fillon), et les aides à l'emploi.

Ces dispositifs sont très incitatifs et permettent d'optimiser le coût d'un recrutement en neutralisant une partie non négligeable des charges sociales.

Les aides à l'emploi dans le secteur marchand

Les aides à l'emploi, appelées communément "*subventions à l'embauche*", représentent un don financier réalisé par l'État en contrepartie du recrutement d'une personne considérée comme prioritaire par les pouvoirs publics. Il ne faut surtout pas les confondre avec les allègements de charges sociales ni les crédits d'impôt.

Ces aides peuvent prendre en charge une partie du coût salarial, et parfois le financement total ou partiel d'une formation qui permet au salarié une adaptation au poste de travail.

Les principales aides à l'emploi sont accordées aux entreprises du secteur marchand ou non marchand (secteur public et associatif), quels que soient leur secteur d'activité, leur localisation et la taille de l'entreprise. 25 % de l'enveloppe financière est à destination du secteur marchand ce qui peut paraître insuffisant puisque ces aides permettent la création d'emplois pérennes.

Le montant peut changer notamment en fonction de la situation géographique de l'entreprise, de sa taille, et de la typologie des publics recrutés. Ces différents critères sont définis par les pouvoirs publics, et ils varient dans l'espace (d'une région à une autre) et dans le temps, ils évoluent tout au long de l'année en fonction des enveloppes financières disponibles et des chiffres du chômage.

Un enjeu sous-estimé par les têtes de réseau

Ces aides à l'emploi doivent impérativement être sollicitées avant le recrutement du nouveau collaborateur : l'anticipation est le maître-mot. Elles peuvent être mobilisées dans le cadre d'une création de poste ou d'un remplacement, à condition d'embaucher un nouveau collaborateur dans le cadre d'un contrat à durée déterminée minimal de 6 mois ou d'un contrat à durée indéterminée. Elles visent de manière très large des publics de jeunes, seniors, demandeurs d'emploi de longue durée, travailleurs handicapés pour ne citer que quelques exemples.

Ces aides au recrutement sont encore bien méconnues, et permettraient pourtant aux franchisés de booster leur développement :

- en recrutant un premier salarié, ou en embauchant davantage,
- en optimisant le coût de leur masse salariale,
- en dégagant des budgets complémentaires pour d'autres prestations de ressources humaines.

Les têtes de réseau doivent proposer des services innovants et référencer des experts spécialisés en aides publiques au sein de leur réseau, afin de permettre à leurs franchisés de se développer en accédant plus aisément aux subventions.