

ENVIE D'ENTREPRENDRE ... EN FRANCHISE



LES FRANCHISÉ(E)S



76%

ont été bien préparés à leur activité par la formation initiale

Une formation initiale à la fois **théorique et pratique**

76% des franchisés ayant rejoint un réseau depuis moins de 5 ans indiquent que la formation initiale dispensée avant l'ouverture de leur point de vente les a bien préparés à leur activité.

Une formation initiale qui associe théorie et pratique pour 43% des franchisés concernés. 30% ont bénéficié uniquement d'une formation pratique et 27% déclarent n'avoir suivi qu'une formation théorique.



29%

des franchisés ont suivi une formation continue au cours des 24 derniers mois

Des formations continues **nombreuses et variées**

3 franchisés sur 10 ont également bénéficié de modules de formation continue au cours des deux précédentes années.

Des formations principalement dispensées en salle avec un formateur (91%), mais aussi à distance en e-learning (69%). Les franchisés ont bénéficié de formations directement sur le lieu de travail pour 60%, sous forme d'un coaching individuel pour 53% et 25% des franchisés ont suivi un webinar (36% chez les franchisés âgés de 36 à 49 ans).

94%

ont recherché des renseignements avant de choisir leur réseau

Le **processus de choix** du réseau de franchise

La quasi-totalité des franchisés s'est renseignée avant de choisir son réseau de franchise. Les franchisés ont lu le document d'information précontractuel (76%), se sont renseignés sur le rapport qualité-prix de l'enseigne (73%) ou sur la rentabilité des points de vente existants (72%).

64%

ont demandé un avis ou une expertise avant de choisir leur réseau

Près des deux tiers des franchisés ont également consulté un expert pour éclairer leur choix. Ils ont le plus souvent interrogé un expert comptable (44%), demandé l'avis d'une banque (32%), consulté un avocat ou un juriste (22%) ou enfin sollicité un expert du réseau (18%).

ENVIE D'ENTREPRENDRE ... EN FRANCHISE



LES FRANCHISEURS



65%

des franchiseurs favorisent le coaching ou le parrainage

Coaching et parrainage au sein des réseaux

Le coaching ou parrainage des nouveaux franchisés par des franchisés déjà installés est proposé par 65 % des franchiseurs, voire par 8 franchiseurs sur 10 parmi les réseaux de plus de 15 ans ou de plus de 20 points de vente en franchise.



92%

(+ 5 points)

des franchiseurs proposent des formations pour le personnel des franchisés

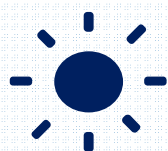
Des formations également pour le personnel des franchisés

Plus de 9 réseaux de franchise sur 10 proposent également des formations initiales pour le personnel des franchisés.

La durée moyenne de formation initiale pour le personnel des franchisés est de

28 jours

Une formation d'une durée moyenne de 28 jours, sans distinction notable entre les activités de services ou de commerce.



93%

des franchiseurs sont optimistes pour l'avenir de leur réseau

Les principales raisons d'un optimisme au beau fixe

93% des franchiseurs interrogés indiquent être optimistes quant à l'avenir de leur réseau de franchise.

Les principaux motifs de l'optimisme des franchiseurs sont :

- le projet de développement du réseau en France et à l'étranger (62%)
- la qualité humaine du réseau (61%)
- la qualité et l'évolution du concept (59%)

La notoriété de l'entreprise (32%) et le rendement financier (24%) sont bien moins cités.

ENVIE D'ENTREPRENDRE ... EN FRANCHISE

GRAND PUBLIC

28%

des Français aimeraient
créer leur entreprise



40%

d'entre eux envisagent de
le faire en franchise

La franchise attire toujours autant les futurs entrepreneurs

Si le taux de Français ayant l'intention de créer une entreprise s'effrite sensiblement par rapport à 2017 (-11 points), 4 futurs entrepreneurs Français sur 10 envisagent toujours d'opter pour la franchise. Un résultat qui témoigne de la grande confiance portée par les Français au modèle économique de la franchise.

Le choix de la franchise séduit davantage les CSP- qui souhaitent créer leur entreprise, 51% d'entre eux indiquant avoir l'intention d'entreprendre en franchise.

Avant l'ouverture de leur
installation en franchise

74%

étaient salariés

17%

étaient à leur compte

Avant leur installation en franchise

Près des trois quarts des franchisés étaient salariés avant d'ouvrir leur premier point de vente en franchise.

Certains franchisés étaient déjà à leur compte (17%) avant de s'installer en franchise. Ils étaient pour la majorité d'entre eux commerçants (9%), mais certains étaient déjà à la tête d'une entreprise (5%) ou travailleurs indépendants (4%).

Si la moitié des franchisés n'a pas changé de secteur d'activité (53%), 12% ont évolué vers un secteur d'activité proche et près d'un tiers (32%) a changé de domaine d'activité.

Avantages
de la franchise



Accompagnement

Image de marque

Risques financiers limités

Les avantages perçus de la franchise

Les Français ayant l'intention de devenir franchisé identifient plusieurs avantages à rejoindre un réseau de franchise.

Pour 43% d'entre eux, la franchise permet de bénéficier d'un accompagnement et de moyens pour développer son affaire, de profiter de la notoriété d'une marque (42%). Limiter les risques financiers est le troisième bénéfice évoqué (35%). Enfin 15% y voient l'opportunité d'acquérir un savoir-faire.