

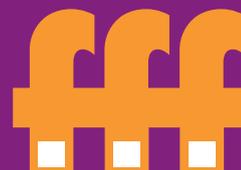
**ENTREPRENDRE
EN FRANCHISE,
POURQUOI PAS VOUS ?**

“

**RENDEZ-VOUS
EN RÉGION**

**POUR TOUT SAVOIR
SUR LA CRÉATION
D'ENTREPRISE EN
FRANCHISE**

Avec la franchise, changez de métier !
Bénéficiez de la notoriété d'une enseigne,
du savoir-faire du franchiseur, de formations
et d'une assistance technique et commerciale.



ÉDITO



L'évènement en 3 mots...

PARTAGE

L'envie d'entreprendre est caractéristique de bon nombre de français aujourd'hui selon nos dernières études et l'opération « Entreprendre en franchise : pourquoi pas vous ? » est justement l'occasion de **découvrir l'entrepreneuriat en franchise à travers le retour d'expérience de franchisés ambassadeurs et les conseils d'experts** bancaires, comptables, mais aussi dans le domaine de l'assurance et du cautionnement de crédit. Rencontrer des experts et des franchisés est primordial lorsqu'on veut se lancer dans un projet en franchise et cette quinzaine en région est l'**opportunité unique de poser toutes les questions et recueillir de précieux conseils.**

PROXIMITÉ

Avec cette opération, la **Fédération française de la franchise vient au plus près des franchisés de demain** pour créer des vocations au cœur des villes. Nous parcourons les routes de France pendant 15 jours car il nous paraît essentiel de faire connaître au plus grand nombre tous les avantages de ce modèle d'entrepreneuriat. Pour beaucoup de



Michel BOUREL,
Président de la Fédération française de la franchise

candidats, il s'agit d'ailleurs de la première étape de réflexion avant de rencontrer les enseignes à Franchise Expo Paris (17 au 20 mars 2019).

DYNAMISME

Depuis une vingtaine d'année, en dépit d'un contexte économique compliqué, **le secteur de la franchise affiche une bonne santé à tous les niveaux et une croissance constante.** En dix ans, le nombre de réseaux a progressé de plus de 60 %. Faisant figure de modèle en Europe de par sa maturité historique, la franchise «made in France» apporte des réponses convaincantes à un marché du commerce en pleine mutation. Véritable booster économique, la franchise joue un rôle primordial dans l'enjeu national de la redynamisation de nos territoires. Face à ce défi, des chambres de commerce et d'industrie et des mairies ont confirmé leur participation à l'opération, dans un objectif de sensibilisation à la création d'entreprise en franchise.

À PROPOS DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE

Depuis sa création en 1971, la FFF a une ambition : faire de la franchise le meilleur outil de développement du commerce moderne. Avec près de 170 réseaux adhérents sélectionnés sur leur engagement à respecter le Code de déontologie européen de la franchise, représentant 45% des franchisés français, la FFF est une interface essentielle entre pouvoirs publics, créateurs de réseaux, entrepreneurs et investisseurs.

CHIFFRES-CLÉS



1 976
réseaux
(+4 %)



74 102
points de vente
(+3,6%)

Les **5 secteurs** les plus importants



Restauration rapide

218 enseignes



Coiffure et esthétique

166 enseignes



Services aux personnes

221 enseignes



Équipement de la personne

364 enseignes



Secteur alimentaire

195 enseignes



670 000
emplois
directs ou indirects

59,55M€
de chiffres
d'affaires
(+8,07%)



(Source FFF : 2017)

UN MODÈLE ENTREPRENEURIAL AUX NOMBREUX ATOUTS !

La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services fondé sur la collaboration entre deux entreprises indépendantes, juridiquement et financièrement : le franchiseur, à l'origine de la création d'un concept, le franchisé, désireux de réitérer et d'exploiter le concept du franchiseur.

Selon la dernière enquête annuelle de la franchise, 76%* des franchisés interrogés se sentent plus forts qu'un commerçant isolé. **Zoom sur les principaux avantages de l'entrepreneuriat en franchise.**

I JAMAIS ISOLÉ, TOUJOURS ACCOMPAGNÉ

L'accompagnement du franchiseur est un des atouts essentiels de la franchise qui offre un cadre rassurant pour les candidats. Véritable force, ce soutien du franchiseur facilite le démarrage de l'activité et porte le franchisé au quotidien. Il se traduit par :

> **un accompagnement pour monter son dossier**, pour la recherche de l'emplacement et le financement,

> **une formation initiale** pendant laquelle le franchiseur forme le franchisé à son nouveau métier et au concept,

> **un accompagnement tout au long du contrat** : visite régulière d'un animateur de réseau, assistance logistique, commerciale, informatique et juridique, assistance téléphonique pour répondre aux interrogations des franchisés, mais également marketing et communication nationale.



En franchise, la solitude de l'entrepreneur n'existe pas. C'est une des forces du modèle, l'alliance vertueuse entre deux chefs d'entreprise.»

Chantal ZIMMER,
Déléguée générale de la Fédération française de la franchise



I BÉNÉFICIER DU SAVOIR-FAIRE DU FRANCHISEUR

Devenir franchisé, c'est bénéficier du savoir-faire d'une enseigne, réelle valeur ajoutée puisque le concept est éprouvé et a donc fait ses preuves. Il s'agit plus précisément de l'ensemble des connaissances et des méthodes commerciales, techniques, logistiques résultant de l'expérience du franchiseur.

Si créer son entreprise est souvent perçu comme un parcours du combattant, se lancer en franchise a l'avantage d'être plus simple à mettre en place grâce à la transmission clé en main d'un concept et d'une notoriété installée.



Grâce au savoir-faire et la notoriété de la marque, transmis par le franchiseur, le franchisé entreprend en minimisant les risques et en gagnant un temps précieux, là où un entrepreneur isolé peut faire des erreurs avant de trouver le bon positionnement.»

Chantal ZIMMER

I UN MODÈLE POUR TOUS !

76%* des franchisés sont d'anciens salariés, ce qui démontre combien la franchise est un véritable **outil de reconversion ouvert à tous les profils** quel que soit l'âge, le niveau de formation ou l'apport financier.

Avec une centaine de secteurs d'activité concernés, la franchise s'adapte à toutes les envies, projets, et financements !



Avec ces deux piliers que sont l'accompagnement et la transmission du savoir-faire, la franchise constitue une formidable réponse à la reconversion professionnelle, qu'elle soit souhaitée ou subie. C'est pour beaucoup une réelle opportunité pour apprendre un nouveau métier.»

Chantal ZIMMER

*14^{ème} édition Enquête annuelle de la franchise Banque populaire / FFF / CSA

L'OPÉRATION « ENTREPRENDRE EN FRANCHISE : POURQUOI PAS VOUS ? »

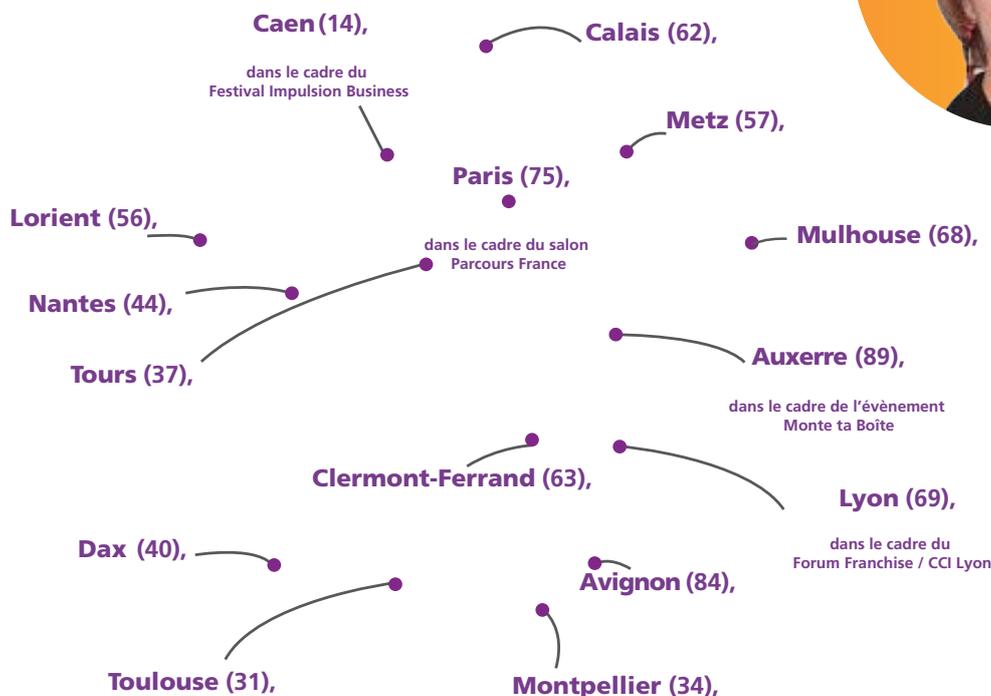
Associant portes ouvertes chez des ambassadeurs franchisés et tables rondes composées de franchisés, franchiseurs et experts, l'opération « Entreprendre en franchise : pourquoi pas vous ? » vise à provoquer des rencontres entre le grand public et le monde de la franchise.

Retours d'expérience, conseils, présentation des fondamentaux du modèle...cette quinzaine de la franchise donne toutes les clés pour comprendre ce qu'est la franchise à travers une vision « terrain » valorisant l'humain.



L'objectif est de susciter des vocations d'entrepreneurs en franchise en faisant découvrir le modèle qui confirme chaque année sa solidité et sa bonne santé. Ce rendez-vous s'adresse à toutes personnes ayant un projet de création d'entreprise.»

Rose-Marie MOINS,
Directrice développement, animation et promotion, Fédération française de la franchise



Cette opération est organisée avec le soutien de Banque Populaire, Groupe Crédit du Nord, La Banque Postale, Fiducial, Gan Assurances et la Siagi.

DES TABLES RONDES POUR TOUT SAVOIR SUR CE MODÈLE ENTREPRENEURIAL UNIQUE

La Fédération française de la franchise présentera les fondamentaux de la franchise aux côtés de ses partenaires qui apporteront leur expertise bancaire, comptable, mais aussi dans le domaine de l'assurance et du cautionnement de crédit. Lors des tables rondes, les **franchisés** témoigneront de leur parcours, de leur activité quotidienne, ainsi que des avantages de l'entrepreneuriat en franchise. Egalement présents, des **franchiseurs** mettront en lumière les points forts du modèle, la transmission du savoir-faire et l'accompagnement prodigué aux franchisés tout au long du contrat. Ces tables-rondes ont pour ambition de répondre à toutes les questions des potentiels futurs franchisés et de **créer un véritable temps d'échanges**.

DES PORTES OUVERTES CHEZ DES AMBASSADEURS FRANCHISÉS EN RÉGION

En complément des tables rondes, quoi de mieux que d'échanger avec des franchisés directement sur leur point de vente ?

Pendant toute la durée de l'opération, **des franchisés ambassadeurs ouvriront leurs portes** pour répondre à toutes les interrogations, pour conseiller et pour partager leur retour d'expérience. Un format intimiste qui laisse place à l'échange spontané et aux conseils « terrain » de franchisés locaux !



ILS SOUTIENNENT ÉGALEMENT L'OPÉRATION !

L'opération est placée sous le parrainage du ministère de l'Economie et des Finances. Parmi les autres partenaires : des institutionnels (CCI Entreprendre, le MEDEF, l'APEC), des associations d'accompagnement et de sensibilisation à l'entrepreneuriat (Réseau Entreprendre, 100 000 entrepreneurs, Moovjee), le Club des Managers de Centre-Ville, des médias (Franchise Magazine, L'Officiel de la franchise, le Figaro), ainsi que le salon Franchise Expo Paris et le Forum Franchise de Lyon, le salon « Parcours France » de Paris ainsi que le Festival « Impulsion Business » de Caen sont présents aux côtés de la FFF dans cette opération. Sont associés également, L'Observatoire de la franchise, Cadremploi, Toute la Franchise ainsi que l'opération « J'aime ma boîte » et la Journée du Commerce de Proximité.

www.entreprendre-franchise.com



Durant l'opération, les profils que l'on rencontre ont des parcours très divers mais ont un discours commun : entreprendre oui, mais d'une manière sécurisante. Les entrepreneurs réfléchissent à deux fois entre se lancer seul ou investir en s'associant à un concept de franchise avec la garantie d'apprendre un métier, de bénéficier du savoir-faire du franchiseur, d'une formation, d'un soutien et de la notoriété d'une enseigne.»

Boris FLÈCHE,
Responsable de la formation à
l'Académie de la franchise de la FFF



REDYNAMISATION DES CENTRES-VILLES



Au titre de sa politique de soutien au commerce de proximité en cœur de ville, la CCI de la Moselle renouvelle sa participation à l'édition 2018 de l'opération « Entreprendre en Franchise, pourquoi pas vous ? ». En 2017, nous avons d'ailleurs organisé un forum d'une journée à Metz incluant conférences et rencontres d'affaires, permettant à 26 enseignes d'échanger avec de nombreux participants et visiteurs mobilisés pour cet événement inédit en Moselle. Ces manifestations sont l'occasion pour les porteurs de projet de découvrir le modèle de la franchise avant de se lancer dans cette aventure entrepreneuriale, de bénéficier de l'accompagnement d'un réseau, et de tous les outils nécessaires pour la bonne marche du projet. C'est pourquoi, la CCI de la Moselle, en renouvelant son partenariat avec la FFF, confirme sa volonté de mettre l'accent sur ce modèle.

Parallèlement à l'organisation de ces opérations spécifiques, la CCI s'attache à accompagner au quotidien les porteurs de projet dans leurs démarches de création d'entreprise, à chaque étape de celle-ci.

Fabrice GENTER,
Président de la CCI Moselle Métropole Metz



ILS SE SONT DITS « POURQUOI PAS MOI ? »

RECONVERSION À 360°



J'ai travaillé 18 ans dans un laboratoire d'analyse spécialisé où je manageais une quinzaine de personnes. A 44 ans, j'avais envie de renouveau en me lançant dans l'entrepreneuriat en franchise avec mon mari qui a un profil commercial. Il s'est rendu sur Franchise Expo Paris pour repérer des réseaux. Parmi eux, Class'croute, qui était justement l'entreprise qui livrait depuis des années mon laboratoire. Mes compétences en terme de management d'équipe, de compréhension des protocoles et des process d'hygiène sont devenus de réels atouts pour cette nouvelle vie. L'important est de prendre son temps avant de se lancer car chaque réseau a ses spécificités qu'il faut bien anticiper pour estimer si elles sont conciliables avec ses valeurs et son idéal de vie.»

Franchisée **Sandrine FAUCHER, CLASS'CROUTE**



Contactez-nous pour réaliser des interviews de franchisés dans votre région !

36 ans :
l'âge moyen à l'ouverture du
1^{er} point de vente*

76%* des franchisés
sont d'anciens salariés

RECONVERSION À 360°



J'ai repris le centre Adhap Services à Tours en novembre 2017 après 20 ans dans l'édition et la presse où j'étais en charge des activités commerciales et opérationnelles (distribution, lancement, promotion, animation et conseil) en tant que salarié chez l'éditeur tout d'abord, puis en indépendant avec mon frère. Après avoir vendu l'entreprise familiale, je cherchais une entreprise à reprendre dans ma région et j'ai rapidement été convaincu par le positionnement et la solidité du modèle d'Adhap Services.

La franchise était d'autant plus sécurisante car ce modèle de création d'entreprise apporte un cadre et un accompagnement précieux lorsqu'on ne vient pas du milieu. Très concrètement, dans mon quotidien, le soutien et le conseil juridique que m'apporte le réseau est indispensable quand on sait que la réglementation dans ce secteur change continuellement ».

Michel DUPRÉ,
Franchisé ADHAP SERVICES



QUAND FRANCHISE ET PASSION NE FONT QU'UN !



Je suis issu d'une famille de restaurateurs, j'ai donc toujours eu la cuisine dans la peau ! Les opportunités m'ont rapidement amené à la direction d'une enseigne régionale de cafétérias dont j'ai géré pendant 10 ans la communication, la relation fournisseurs, la création des recettes culinaires, le recrutement. En 2015, à 35 ans, j'ai ressenti le besoin de réaliser mon rêve : ouvrir mon propre restaurant.

Ce choix de la franchise me permet de me consacrer à 100% au vrai métier de restaurateur, en m'affranchissant de la lourdeur du système de gestion commerciale. C'était important pour moi de choisir un réseau « Made in France » partageant les mêmes valeurs de respect du produit. Lorsqu'on choisit son secteur par passion, on peut parfois être trop confiant, or il faut savoir faire preuve d'humilité et suivre la formation initiale permettant d'assimiler et reproduire parfaitement le concept.»

Pierre DELJARRY,
Franchisé RESTAURANTS LA BOUCHERIE



ENTREPRENDRE À 50 ANS



Après quelques années dans l'hôtellerie et le développement touristique, j'ai travaillé en tant que formatrice marketing dans un centre d'apprentissage, j'emmenais souvent mes étudiants en alternance au salon Franchise Expo Paris. Les enfants étaient partis du foyer et j'avais une assise financière que je n'avais pas en début de carrière. **C'est essentiel de prendre cette décision en famille, car bien que formé et accompagné par le franchiseur, il ne faut pas sous-estimer le temps d'investissement propre à toute création d'entreprise.**

Mon club de sport a connu un rapide succès et, deux ans après, j'en ai ouvert un deuxième. C'est intéressant de voir que le club crée du lien social car c'est un lieu convivial, permettant les échanges toutes générations confondues !»

Ghislaine MAZEYRAT,
Franchisée KEEP COOL



67%* des franchisés s'impliquent dans la vie locale :
sponsor, mécénat...

36%* des franchisés sont installés dans une ville de moins de 25 000 habitants

NOS PARTENAIRES APPORTENT LEUR EXPERTISE

BANQUE POPULAIRE, FLORENCE SOUBEYRAN, RESPONSABLE COMMERCE ET FRANCHISE

EN QUOI UN PROJET DE FRANCHISE EST-IL PLUS RASSURANT POUR UN BANQUIER ?

La franchise est un modèle économique performant car il permet à un indépendant d'entreprendre de manière plus sereine et plus pérenne qu'un indépendant isolé.

La franchise lui permet d'optimiser ses chances de succès car il bénéficie de la marque, du savoir-faire et de l'accompagnement de l'enseigne. Ce modèle permet au franchisé de réitérer un concept éprouvé dont la rentabilité a été prouvée. Le franchisé va bénéficier de la transmission d'un savoir-faire spécifique au cours de sa formation initiale, de la puissance de la marque, des services apportés par l'enseigne, de sa dynamique d'innovation et enfin de l'intelligence collective déployée au sein du réseau de franchise. Car, outre un concept pertinent, rentable, en constante évolution face aux envies des consommateurs, la qualité des rapports humains sont la force du réseau et permet la réussite de tous. Pour le banquier, non seulement il peut étudier et rassembler des éléments sur la tête de réseau, son fonctionnement, le concept et le modèle économique en amont, mais en plus le franchisé est un porteur de projet ultra accompagné.



GROUPE CRÉDIT DU NORD, CAROLINE LUCAS, DIRECTRICE FRANCHISE ET COMMERCE ASSOCIÉ

COMMENT BIEN CHOISIR ET ÉVALUER LA CRÉDIBILITÉ FINANCIÈRE D'UN RÉSEAU DE FRANCHISE ?

La solidité d'un réseau de franchise s'évalue à travers plusieurs critères : tout d'abord les performances financières du franchiseur avec les deux derniers bilans qui sont repris dans le Document d'Information Précontractuel, remis au candidat à la franchise au moins 20 jours avant la signature de son contrat de franchise. Ensuite, les performances des succursales permettent de valider la rentabilité du concept. Le candidat peut obtenir les bilans et chiffres-clés directement auprès du franchiseur. Enfin, **il est fortement recommandé au porteur de projet de se renseigner directement auprès des franchisés déjà installés pour apprécier la rentabilité au sein du réseau.** Toutes ces informations permettent ainsi d'avoir une vision d'ensemble sur la solidité financière du franchiseur et du réseau. Le référencement par le pôle franchise étant un gage de qualité complémentaire apporté lors du dialogue et de l'échange avec le conseiller de clientèle.



LA BANQUE POSTALE, HÉLÈNE PLA, RESPONSABLE PÔLE FRANCHISE,

DIRECTION DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Y A-T-IL UN PROFIL TYPE DU « BON » CANDIDAT À LA FRANCHISE ?

Plus qu'un profil type, pour réussir en franchise, une réelle synergie doit se créer entre le candidat à la franchise et le franchiseur. C'est un modèle économique dans lequel on partage les mêmes intérêts et des valeurs fortes. **Deux qualités sont essentielles pour se lancer en franchise : être un entrepreneur dans l'âme et démontrer sa capacité à faire partie d'un réseau.** Le franchisé, bien qu'indépendant, doit reproduire fidèlement un concept qui a fait ses preuves, en appliquant le savoir-faire dispensé par le franchiseur.

La fibre commerçante, le bon sens relationnel sont des atouts nécessaires à la réussite d'un tel projet, et dans le cas où il doit gérer une équipe, le franchisé doit savoir manager. Enfin, avant de sauter le pas de l'entrepreneuriat, le futur franchisé ne doit pas oublier qu'en tant que futur chef d'entreprise, il associe sa famille et son entourage dans l'aventure et ils devront être son premier soutien.



FIDUCIAL, ÉRIC LUC, DIRECTEUR DES RELATIONS EXTÉRIEURES



QUELLES SONT LES ÉTAPES INCONTOURNABLES À METTRE EN PLACE POUR MONTER SON PROJET ÉCONOMIQUE ET FINANCIER ?

Une fois avoir choisi le secteur d'activité, le réseau de franchise et l'emplacement, le futur franchisé doit obligatoirement réaliser :

- > Une **étude de marché** locale
- > Un **business plan**, avec l'aide de son expert-comptable, qui sera composé de 4 grands chapitres afin de démontrer la rentabilité financière de sa future entreprise :
 - Les investissements nécessaires pour exercer son activité en respectant le concept et les ressources financières (apport personnel, emprunt, aides, subventions...)
 - Le budget prévisionnel d'activité pour les 36 premiers mois
 - Le budget de trésorerie pour définir le besoin en fonds de roulement
 - Les choix sociaux, fiscaux personnels du dirigeant (choix de la société, de la structure juridique)

Après avoir obtenu un accord bancaire pour le financement, signé un bail commercial, effectué des travaux, embauché les premiers salariés, l'entrepreneur sera fin prêt pour débiter sa belle aventure en franchise.

GAN ASSURANCES, ÉRIC LIEVIN, RESPONSABLE DES PARTENARIATS FRANCHISE ET DÉMARCHES

AFFINITAIRES

DANS VOTRE DOMAINE D'EXPERTISE, QUELS SONT LES INDISPENSABLES À CONNAÎTRE AVANT DE SE LANCER EN TANT QU'ENTREPRENEUR EN FRANCHISE ?



Selon l'activité et l'implantation, le futur franchisé est exposé à des risques spécifiques. En France, 70% des entreprises victimes d'un sinistre majeur disparaissent dans les mois qui suivent (Données statistiques INRS 2016 - Dossier Incendie sur le lieu de travail). **Il est donc primordial pour le franchisé de connaître les menaces qui pèsent sur son activité.**

Préalablement à toute création d'entreprise, il faut identifier et hiérarchiser l'ensemble des risques qui peuvent venir affecter son bon fonctionnement. Assurer son entreprise, c'est penser à ses biens, ses responsabilités, ses salariés, sa protection sociale et celle de ses proches ! Bien démarrer, c'est avant tout bien s'entourer et parmi les experts à consulter les professionnels de l'assurance sauront aider le franchisé à établir ce diagnostic. Ce travail permettra de déterminer ce qui est acceptable et ce qui doit impérativement être assuré pour garantir la pérennité d'une entreprise.

SIAGI, ALAIN REY, RESPONSABLE FRANCHISE ET COMMERCE ASSOCIÉ

QU'EST-CE QU'UN PROJET DE FRANCHISE SOLIDE ?

Un projet en franchise doit être solide : c'est la condition sine qua non pour obtenir la confiance du banquier sollicité pour assurer le financement de l'opération. Pour le candidat, cela passe par une longue phase de préparation avant de choisir le secteur d'activité, ce qui est essentiel dans le cadre d'une reconversion, également le lieu d'implantation en fonction de l'attractivité de la zone mais aussi de la concurrence avec ses forces et ses faiblesses. **Le candidat devra avoir une parfaite connaissance de l'enseigne auprès de laquelle il souhaite s'engager. Il est primordial qu'il s'informe sur l'historique et l'actualité de l'enseigne, sur les spécificités du concept** et les particularités du réseau qu'il va intégrer. Parallèlement, il est important de sonder un certain nombre de franchisés du réseau sur leurs réussites mais aussi sur les difficultés rencontrées. Enfin, un projet solide en franchise doit reposer sur le soutien total de l'environnement familial.



CONTACTS PRESSE

CAP & CIME PR

Madouska KRAMER
01 55 35 08 12
mkramer@capetcimepr.fr

FFF

Stéphanie MORLAN
01 53 75 22 25
s.morlan@franchise-fff.com

www.entreprendre-franchise.com

www.facebook.com/FederationFFF

twitter.com/Franchise_FFF

#EFranchise2018