FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

LA FRANCHISE, UNE AUTRE MANIÈRE D'ENTREPRENDRE

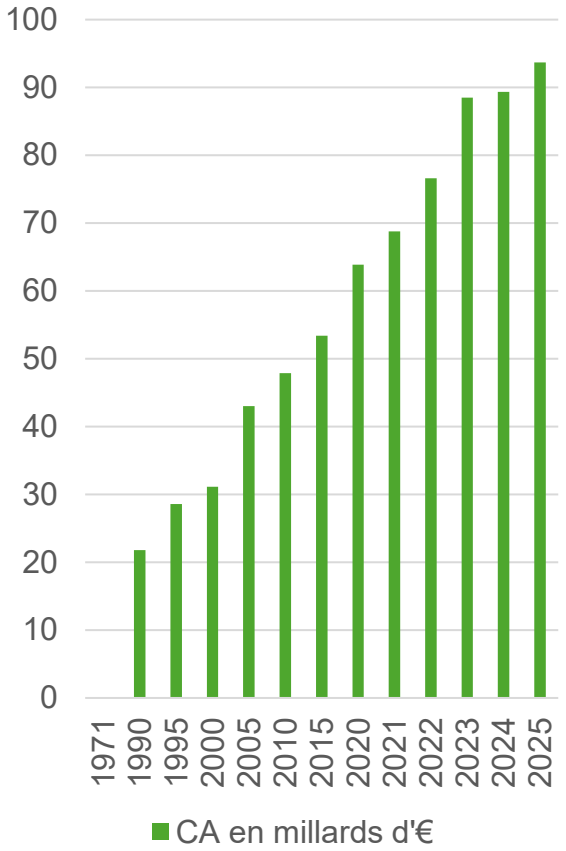


- *Animé par : Emmanuel, LEHUGER, In Extenso*
- *Animé par : Nicolas, CAZARD, Vapostore*

Le marché de la franchise en France

LES CHIFFRES CLÉS

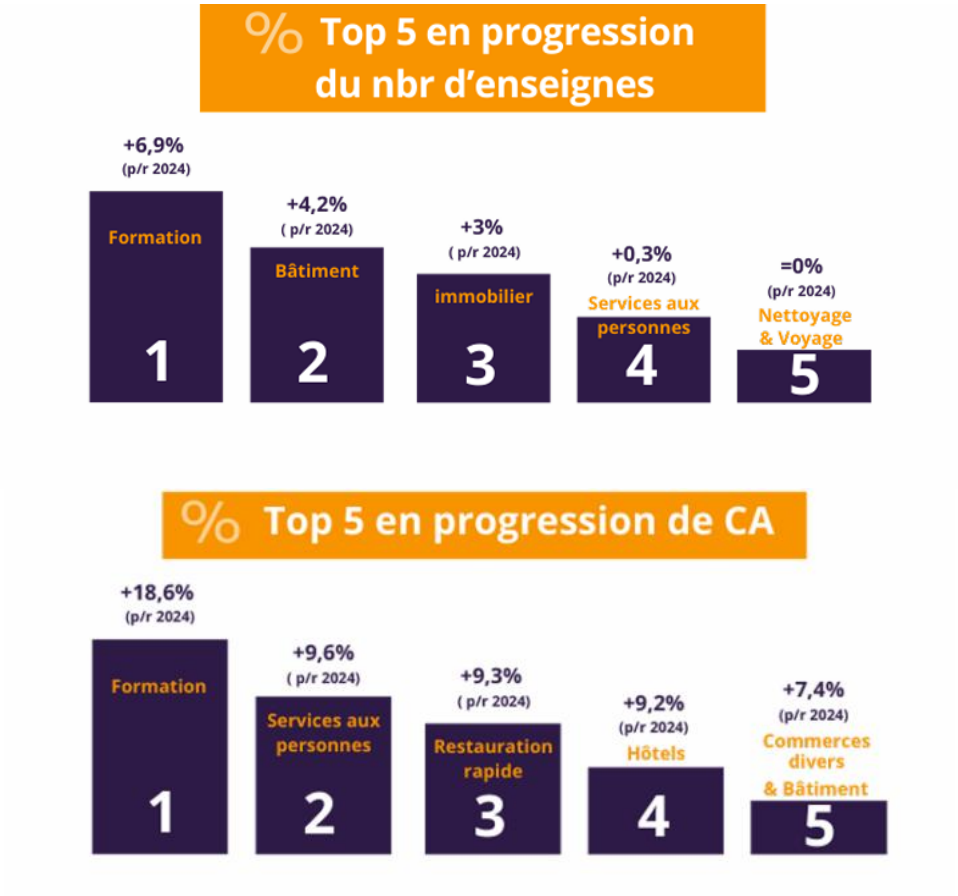
2 035 réseaux de franchise *(-2,5% p/r 2024)*
93 395 points de vente franchisés *(+2,9% p/r 2024)*
93.71 milliards d'euros de CA *(+4,9% p/r 2024)*
1 018 038 emplois directs et indirects *(+5,7% p/r 2024)*



- ✅ 74% des entreprises en réseau sont **en activité après 5 ans**
- ✅ 79 % estiment **mieux résister aux crises** qu'un commerçant isolé.
- ✅ 87 % **recommandent** la franchise.
- ✅ 76 % étaient **salariés** avant de se lancer.
- ✅ 42 % ont **changé** complètement de secteur d'activité.

Chiffres 2025/ Sources : 22ème enquête de la franchise

Analyse par secteur d'activité



SECTEURS	ranking CA franchise	évolution CA franchise	ranking nbr enseignes	évolution nbr enseignes	ranking nbr points de vente en franchise	évolution nbr de points de vente en franchise
Formation	1	18,6%	1	6,9%	2	12,9%
Services aux personnes	2	9,6%	4	0,3%	6	6,0%
Restauration rapide	3	9,3%	8	-1,3%	7	5,3%
Hôtels	4	9,2%	11	-3,3%	1	13,9%
Bâtiment	5	7,4%	2	4,2%	3	12,9%
Commerces divers	6	7,4%	12	-3,6%	4	10,8%
Restauration à thème	7	6,5%	14	-4,4%	11	0,4%
Services aux entreprises	8	5,9%	10	-1,9%	13	-1,5%
Nettoyage	9	4,5%	5	0,0%	5	7,5%
Alimentaire	10	4,5%	13	-3,8%	8	5,3%
Services auto	11	3,5%	15	-4,7%	12	0,4%
Équipement de la maison	12	3,1%	7	-1,0%	9	3,3%
Coiffure et esthétique	13	1,1%	9	-1,5%	10	3,1%
Immobilier	14	-2,3%	3	3,0%	14	-7,5%
Équipement de la personne	15	-3,0%	16	-7,9%	16	-9,6%
Voyages	16	-10,6%	6	0,0%	15	-7,8%

Chiffres 2025/ Sources : 22ème enquête de la franchise

Pourquoi la franchise attire ?

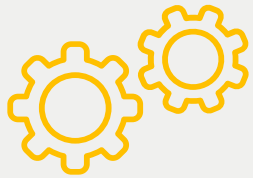
1



UN CONCEPT DÉJÀ TESTÉ

Modèle économique éprouvé
Marque connue
Outils déjà développés
Méthodes validées

2



LA FORCE DU COLLECTIF

Partage des bonnes pratiques
Adaptation des outils
Communication mutualisée
Achats négociés réseau

3



UN ACCOMPAGNEMENT PERMANENT

Formation initiale
Animation réseau
Assistance opérationnelle
Soutien marketing

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Le principe de la franchise

LE FRANCHISEUR



Il apporte :

- Une marque
- Un concept
- Un savoir faire
- Des outils
- Une assistance

LE CONTRAT DE FRANCHISE

LE FRANCHISÉ



Il apporte :

- Son investissement
- Son engagement personnel
- La gestion quotidienne de son activité
- Le développement commercial local

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Être franchisé : indépendant, mais pas isolé

VOUS RESTEZ CHEF D'ENTREPRISE

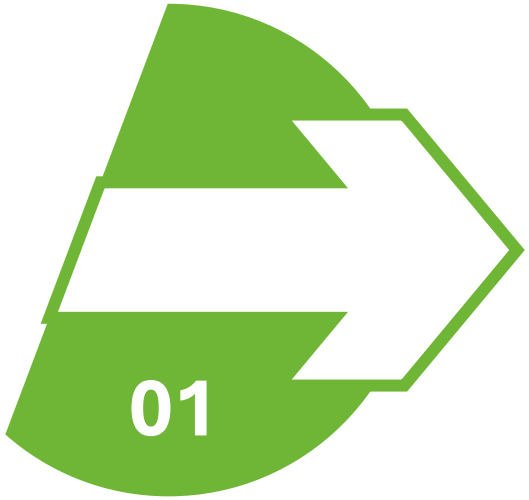
Vous recrutez
Vous pilotez la trésorerie
Vous assumez les risques et les résultats



VOUS VOUS ENGAGEZ DANS UN COLLECTIF

Vous appliquez le concept
Vous participez à la vie du réseau
Vous bénéficiez de son accompagnement

Quel accompagnement attendre du franchiseur ?

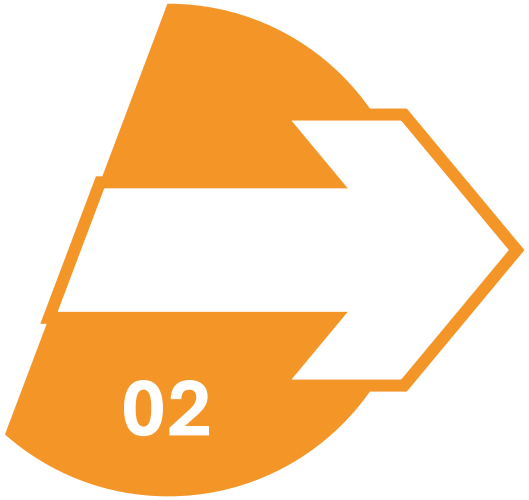


AVANT L'OUVERTURE

Transmission du savoir-faire.

Formation initiale.

Appui possible sur le local, le lancement et les financements.

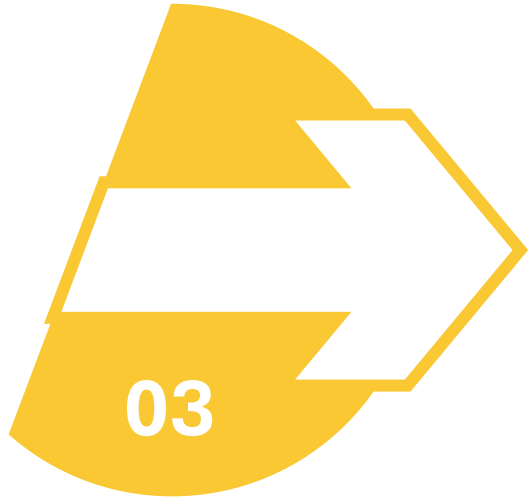


AU LANCEMENT

Formation des équipes.

Aide à l'ouverture.

Mise en place des outils et méthodes.



PENDANT L'EXPLOITATION

Animation du réseau.

Formation continue.

Outils de gestion et marketing.

Partage d'expériences.

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

L’environnement juridique

UN CADRE JURIDIQUE

- La relation entre franchiseur et franchisé est encadrée par un contrat de franchise.
- Le franchiseur transmet un savoir-faire, une marque et une assistance continue.
- Le franchisé reste un entrepreneur indépendant juridiquement et financièrement.

LE DIP

- Remise d'un Document d'Information Précontractuelle (DIP) au moins **20 jours avant la signature.**
- Permet au candidat de prendre sa décision en toute connaissance de cause.

LES POINTS À ANALYSER

- Durée et conditions de renouvellement du contrat.
- Clauses d'exclusivité territoriale.
- Redevances et obligations financières.
- Conditions de sortie du réseau.

LE BON RÉFLEXE

- S'entourer de conseils spécialisés (avocat, expert-comptable) pour sécuriser son projet avant l'engagement.

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Le DIP : un point de départ, pas une garantie

CE QU'IL PERMET DE VÉRIFIER

- Identité et historique du franchiseur
- État du réseau et sorties
- Marché et conditions contractuelles

CE QU'IL FAUT COMPLÉTER

- Étude de marché locale
- Échanges avec des franchisés
- Analyse du contrat et des comptes
- Prévisionnel indépendant

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

L’environnement économique et financiers



AVANT DE SIGNER

Le candidat doit analyser :

- Le montant de l’investissement
- L’apport personnel nécessaire
- Le besoin de financement bancaire
- Les redevances
- Le seuil de rentabilité
- Le prévisionnel

QUESTIONS À SE POSER

- Le concept est-il rentable ?
- Le financement est-il cohérent ?
- Le niveau de risque est-il acceptable ?

Combien coûte réellement une franchise ?



INVESTISSEMENT INITIAL

Droit d'entrée.

Local, travaux et agencement.

Matériel, stock et frais de création.

BESOIN DE FINANCEMENT

Apport personnel.

Emprunt et autres financements.

Trésorerie de départ et BFR.

COÛT D'EXPLOITATION

Loyer et personnel.

Achats et charges courantes.

Redevances et communication réseau.

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Se lancer en franchise

DEVENIR FRANCHISÉ, C'EST SAVOIR, COMME TOUTE ENTREPRENEUR, PRENDRE DES RISQUES

- Financiers
- Personnels

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Êtes-vous prêt à devenir franchisé ?

LES QUALITÉS À MOBILISER

Manager et vendre.

Gérer une exploitation.

Accepter le risque et travailler dans la durée.

LES CONCESSIONS À ACCEPTER

Suivre un concept commun.

Respecter les standards.

Partager des informations avec le réseau.

LES QUESTIONS PERSONNELLES

Mon entourage me soutient-il ?

Mon apport est-il suffisant ?

Suis-je en accord avec la culture de l'enseigne ?

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Évaluer la qualité d'un réseau

Analyser le DIP (Document d'Information précontractuel)

LA PROTECTION DE LA MARQUE

Assurez vous que la Marque appartient bien au franchiseur

C'est un point essentiel car la Marque fait partie de la valeur de votre fonds de commerce



IDENTITÉ DU FRANCHISEUR (RAISON SOCIALE, FORME JURIDIQUE, …)

Prudence avec les franchiseurs établis à l'étranger
(quid en cas de litige ?)

INFORMATION FINANCIÈRE SUR LE FRANCHISEUR

Vérifier la « bonne santé » du franchiseur

Comment évaluer la qualité d'un réseau ?

1 OBSERVER

- Visiter le siège et des points de vente
- Rencontrer l'équipe d'animation
- Comparer des implantations similaires

2 QUESTIONNER

- Interroger plusieurs franchisés
- Comprendre les départs du réseau
- Évaluer l'assistance réellement délivrée

3 VÉRIFIER

- Solidité financière
- Protection de la marque
- Conditions de renouvellement et de sortie
- Cohérence du modèle économique

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Les 5 questions à poser à des franchisés

SUR LE LANCEMENT

Quel a été votre investissement réel ?

Quels imprévus avez-vous rencontrés ?

SUR LA VIE DU RÉSEAU

Quelle assistance recevez-vous réellement ?

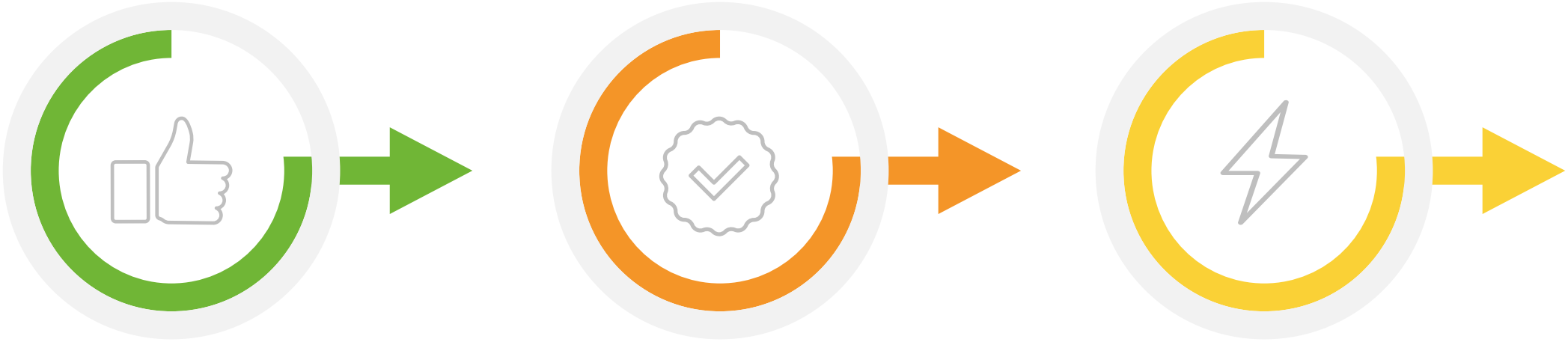
Comment se passent les relations avec le franchiseur ?

SUR LA PERFORMANCE

Quel recul avez-vous sur la rentabilité, la trésorerie et votre rémunération ?

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Du premier contact à l'ouverture



EXPLORER

- Définir son projet et son apport
- Comparer plusieurs enseignes
- Rencontrer des franchisés

VALIDER

- Analyser le DIP et le contrat
- Étudier le marché local
- Choisir la structure juridique
- Construire le business plan
- Obtenir le financement

LANCER

- Finaliser le local et les contrats divers
- Se former, recruter et ouvrir

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

Les 3 réflexes à retenir

CHOISIR LE BON RÉSEAU

- Un concept adapté à son profil
- Une relation de confiance
- Une assistance concrète

SÉCURISER LES CHIFFRES

- Un investissement complet
- Un prévisionnel réaliste
- Une trésorerie suffisante

RESTER ENTREPRENEUR

- Piloter au quotidien
- Manager ses équipes
- Décider et assumer ses résultats

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

In Extenso à vos côtés



In Extenso
CRÉATION REPRISE

- BUSINESS PLAN
- RECHERCHE DE FINANCEMENT
- PRÉVISIONNEL
- CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE
- SUIVI DE PERFORMANCE

C1 - Restreint (utilisateur habilité)

FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.franchise-event.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #FE2026