FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

Reprendre une franchise : une solution gagnante



- *Animé par : Cédric Hémon – Directeur Adjoint Recrutement Franchise - Casino*
- *Animé par : Régis Morenne – Tyls conseil*
- *Animé par : Jérémie Lamotte - Animation et Promotion Fédération Française de la Franchise*

La Fédération Française de la Franchise



Les missions de la FFF

- Fédérer autour du modèle de franchise
- Promouvoir et défendre le modèle de la franchise
- Pérenniser la franchise et la faire évoluer
- Représenter et servir ses adhérents

90 secteurs d'activités



EXPERTS D'UN COMMERCE SUR MESURE POUR LES TERRITOIRES

Casino

Le commerce des villes

+ de 550 Points de vente en France	**50 000 €** D'apport minimum
600K à 3M € De chiffre d'affaires	**150 à 450 m2** De surface

Quartiers et cœurs de villes



SPAR

Le commerce des vacances

+ de 740 Points de vente en France	**70 000 €** D'apport minimum
800K à 5M € De chiffre d'affaires	**150 à 1000 m2** De surface

Lieux touristiques et communes rurales



Vival

Le commerce des villages

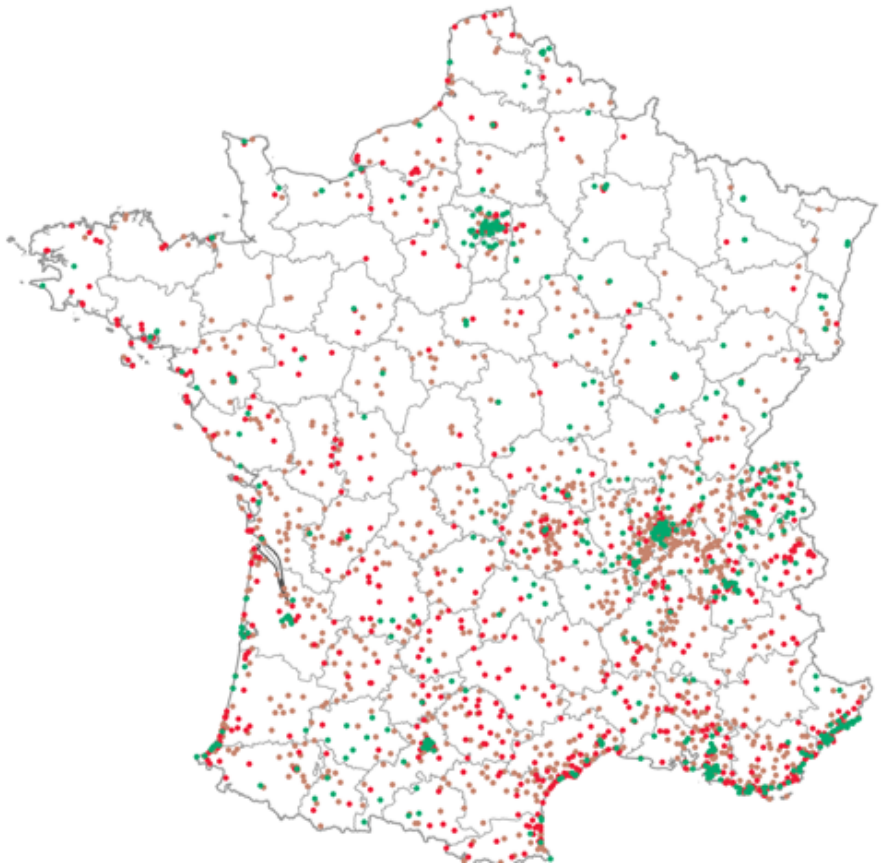
+ de 1 300 Points de vente en France	**30 000 €** D'apport minimum
300 à 800K € De chiffre d'affaires	**60 à 150 m2** De surface

Villages et centres-bourgs



EXPERTS D'UN COMMERCE SUR MESURE POUR LES TERRITOIRES

Casino SPAR Vival



126 ans
D'expérience en grande distribution

Pour la 4ème année consécutive
MEILLEURE FRANCHISE DE L'ANNÉE 2026

5 à 7 ans
De durée de contrat

+ de 30
Opportunités en reprise et création dans la région Nord Ouest

0 €
De droit d'entrée

1,20 % Casino
De redevances sur le CA TTC

1,20 % Spar
De redevances sur le CA TTC

80,55 €/mois Vival
De cotisation enseigne

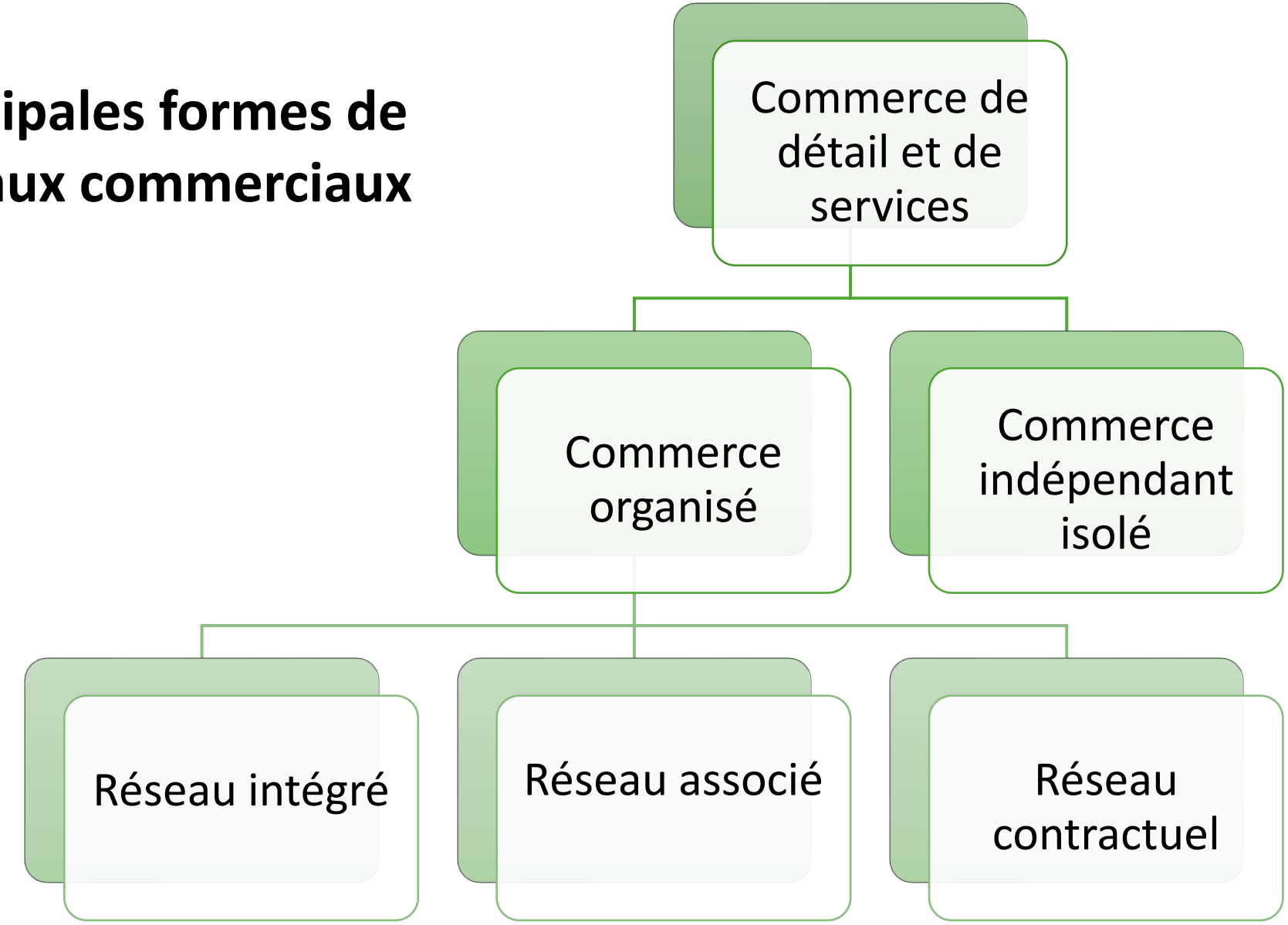
Formation offerte

Formation théorique en e-learning avec des experts métiers et formation pratique avec une immersion en magasin formateur franchisé

Accompagnement permanent

De votre candidature jusqu'à l'ouverture de votre magasin et pendant toute la durée du partenariat avec des équipes dédiées en région proche de vous

Principales formes de réseaux commerciaux



Quelques chiffres

Les chiffres-clés en 2025 :

- **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 chiffre d'affaires global (+4,9% p/r 2024)
- **1 018 038** emplois directs et indirects (+ 5,7% p/r 2024)

La Franchise, c'est :

- Un **moyen de créer/reprendre** son entreprise et de la développer
- Ce sont **2 entreprises juridiquement et financièrement indépendantes** liées par un contrat de franchise
- Le franchiseur doit mettre à la disposition de son partenaire franchisé **une marque commerciale**, un **savoir faire** expérimenté et **un accompagnement** technique et commercial
- La franchise est souvent un terme utilisé de manière générique pour désigner tout type de réseau commercial mais si l'on ne **retrouve** pas **ces 3 éléments**, il ne s'agira pas juridiquement parlant de franchise mais d'une autre formule de développement commercial comme la licence de marque ou la concession.

Le modèle de la franchise, c'est :

- Une marque
- Un aménagement intérieur type
- Une collection de produits bien définie
- Une proposition de services
- Des processus commerciaux, des techniques
- Une supply chain, une logistique
- Un système informatique, des logiciels
- Un système de fidélité clients
- Des outils de communication, de management, de gestion

Les avantages de la reprise

- Pour un futur entrepreneur, la reprise d'un magasin existant présente souvent plus d'avantages que la création pure, surtout dans le commerce de proximité et la distribution alimentaire.
- **Les principaux avantages d'une reprise**

    - **1. Un chiffre d'affaires immédiat**

- Contrairement à une création, le magasin dispose déjà : d'une clientèle, d'un historique de ventes, d'une zone de chalandise connue. Vous démarrez avec une activité réelle plutôt qu'avec des hypothèses.

    - **2. Une rentabilité plus facile à évaluer**

- Vous pouvez analyser : les bilans comptables, les marges, les salaires, les charges, les performances par rayon.

    - **3. Un financement bancaire souvent plus simple**

- Les banques préfèrent financer : une entreprise qui génère déjà du chiffre d'affaires, avec des comptes historiques, plutôt qu'un projet reposant uniquement sur un prévisionnel.

    - **4. Une équipe déjà en place**

- Vous récupérez généralement : des salariés formés, un savoir-faire local, des habitudes de fonctionnement. Cela permet de se concentrer rapidement sur le développement commercial.

    - **5. Des fournisseurs et partenaires déjà actifs**

- Le magasin dispose souvent : de contrats fournisseurs, d'un référencement établi, d'artisans ou prestataires locaux identifiés.

    - **6. Une meilleure visibilité du marché local**

- Vous savez immédiatement : quels produits fonctionnent, quelles sont les périodes fortes, quels sont les concurrents directs.
- Vous évitez de nombreuses erreurs de démarrage.

- Si votre objectif est de devenir entrepreneur dans le commerce alimentaire ou de proximité, la reprise d'un magasin rentable est généralement moins risquée qu'une création. Vous achetez du temps, de la clientèle et un modèle déjà testé. La création devient intéressante lorsque vous identifiez un emplacement exceptionnel ou un concept très différenciant.

- La reprise d'un magasin existant est souvent la solution offrant le meilleur rapport risque/rendement pour un premier projet entrepreneurial.

Les particularités de la reprise

- Un accord tripartite (franchisé cédant, acquéreur et franchiseur)
- Une cession à la fin du contrat
- La validation de l’acquéreur par le franchiseur (contrat inituitu personae)

Questions / Réponses

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