

Vous souhaitez créer ou reprendre : avez- vous pensé à la franchise ?

Animé par :

Audrey SABATIE, Directrice pour Bulles d'enfants

Cédric HEMON, Responsable Recrutement groupe Casino

Thomas GANCEL, Resp Animation à la Fédération Française de la Franchise



La Fédération Française de la Franchise



près de **200**
réseaux
de franchise membres

soit près de **40%***
du CA franchise en
France



près de
60
experts
membres



1
salon
 **franchise
expo PARIS**
fff Fédération Française de la Franchise



2
Concours
 **LES RÉVÉLATIONS
DE LA FRANCHISE**
 **LES RUBANS
DE LA FRANCHISE fff**



1
organisme
de formation
 **Fédération
Française
Franchise
ACADÉMIE**



2
organes de Médiation
 **Fédération
Française
Franchise
MÉDIATION
DES RÉSEAUX**
 **Fédération
Française
Franchise
MÉDIATION
CONSOMMATEURS**

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



FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



Casino

Le commerce des villes

+ de 570

Points de vente en France

75 000 €

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 760

Points de vente en France

40 000 €

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 1 400

Points de vente en France

20 000 €

D'apport minimum

300 à 800K €

De chiffre d'affaires

60 à 150 m²

De surface



Villages et centres-bourgs

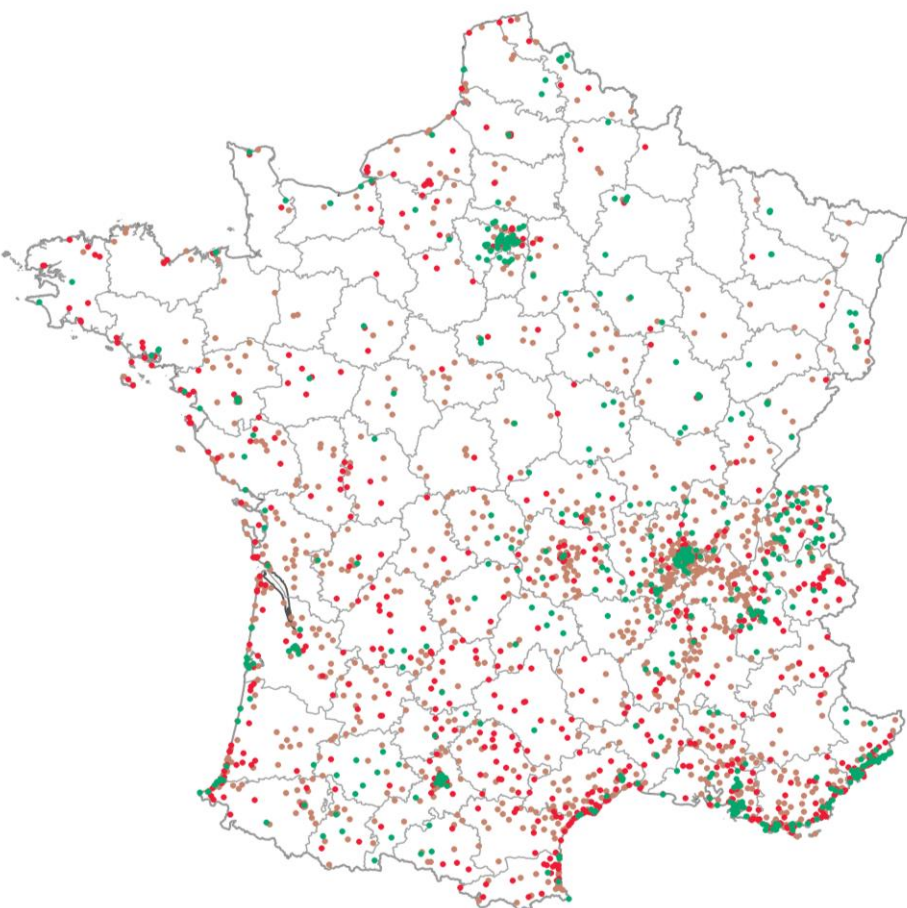


FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE

RENNES | PARC EXPO

Casino SPAR  Vival



126 ans

D'expérience en
grande distribution



Pour la 4^{ème}
année consécutive

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%

De redevances sur le CA TTC

1,20 à 1,35%

De redevances sur le CA TTC

76,64 €/mois

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

FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE

RENNES | PARC EXPO



Bulles d'Enfants est une franchise de garde d'enfants à domicile plébiscitée par ses clients et Progressium expert dans le développement en franchise.
Implantée à Bordeaux elle compte déjà 2 agences et une première franchise ouverte cette année.

Projet d'implantation en Bretagne

- Un secteur porteur avec des aides de l'Etat
- Pas de contrainte de local au départ
- Investissement initial maîtrisé
- Aide au financement (prêt d'honneur)
- 15 ans de savoir-faire
- Marge brute > 30%

Nos conditions d'accès :

- Apport minimum de 10K€
- Droits d'entrée de 20 K€
- Formation de 15 jours





Profils recherchés et accompagnement

PROFILS RECHERCHÉS :

- **Voulant rejoindre et entreprendre dans le service à la personne.**
- **En reconversion professionnelle**, souhaitant donner un nouveau sens à leur parcours.
- **Gestionnaire** avec l'envie d'entreprendre et de créer une entreprise utile dans leur ville.
- **Esprit autonome, engagé et orienté sur l'impact local.**

ACCOMPAGNEMENT PROPOSÉ:

- **Formation de 15 jours au siège avec des experts** (immersion terrain, gestion administrative, gestion du stress, management, communication...)
- **Accès à des outils de gestion clé en main** (contrats préétablis , agréments et questionnaires types , système d'information ...)

Au-delà de cette formation initiale, chaque franchisé(e) bénéficie d'un accompagnement continu : suivi personnalisé, assistance téléphonique, mises à jour régulières des outils et formations complémentaires.

FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



RENNES - PARC EXPO
www.franchise-event.fr

#FE

Pourquoi la franchise?

Les chiffres-clés en 2024 :



2 089 réseaux de franchise (+3% p/r 2023)



90 588 points de vente franchisés (-1,4% p/r 2023)

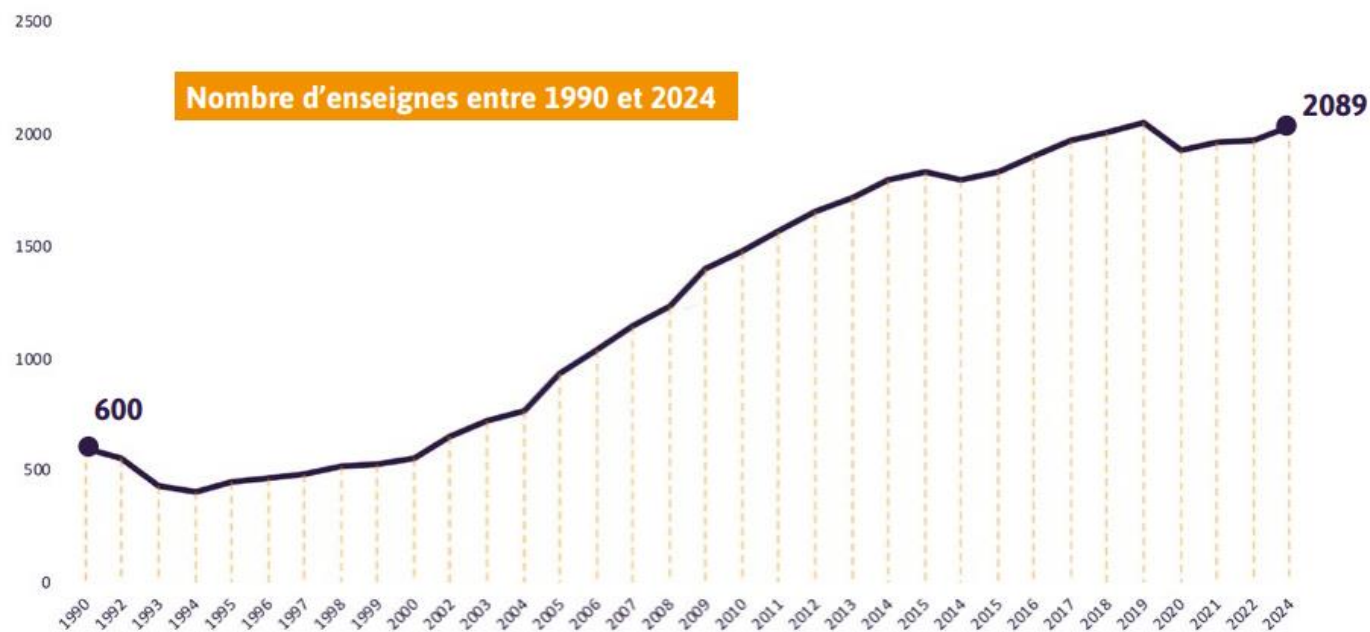


88,64 milliards d'euros de chiffre d'affaires global (+0,3% p/r 2023)



962 724 emplois directs et indirects (+ 1,16% p/r 2023)

Nombre d'enseignes entre 1990 et 2024



Découverte du modèle

La franchise c'est :

- Un **moyen de créer/reprendre** son entreprise et de la développer
- Le créateur est **le franchisé**, celui qui développe une entreprise déjà existante est **le franchiseur**
- 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.

FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



Quelles questions doit se poser un futur Franchisé ?

- **Les critères de réussite d'un franchisé :**
 - **Son profil entrepreneurial et ses motivations :** Quelles compétences ai-je acquises pendant mon parcours professionnel ? Correspondent-elles à mon futur projet ?
- **Auto-évaluation et bilan de compétences :** Une auto-évaluation n'est pas toujours suffisante. Le franchisé pourra alors consulter un conseiller en insertion professionnelle, la CCI ou encore s'aider d'un bilan de compétences. En effet, ce bilan possible à travers le DIF lui permettra de faire un point global ainsi que sur ses motivations.
 - **Sa capacité d'investissement :** Le futur Franchisé doit trouver un projet en adéquation avec sa capacité d'investissement. Il est intéressant de rencontrer sa banque pour avoir une idée de l'investissement versus son apport et de se dégager du temps.
 - Il faudra bien se renseigner sur la formation et l'accompagnement proposés par les franchiseurs. Est-ce qu'ils seront suffisants, correspondent-ils à mes attentes ?

Choisir son enseigne

Comment sélectionner le bon réseau de Franchise ?

- **Voici les critères auxquels un franchisé doit penser :**
 - **Les valeurs de l'entreprise :** est ce que les valeurs véhiculées me correspondent ?
 - **Le secteur :** ai-je une appétence pour un secteur plutôt qu'un autre ? Quel secteur pourrait me plaire ? Doit on choisir un secteur « passion » ?
 - **Le potentiel de marché :** il est essentiel d'évaluer le marché avant un projet. Il faudra analyser le marché global puis affiner sa recherche en local. Le franchiseur devra informer le Franchisé sur une zone de chalandise précise ou priorité(s) d'implantation. Avec ses éléments, le Franchisé pourra établir une étude de marché précise à travers un cabinet spécialisé qui lui rendra compte de la concurrence, des clients potentiels....
- **Ce que nous vous conseillons pour évaluer une enseigne :** se renseigner sur son historique, analyser le retour clients, l'assistance mise en place, son taux de réussite...
- Il sera incontournable que le Franchisé échange avec sa future enseigne. Surtout avec les intervenants qui travailleront sur le projet mais aussi avec la tête de réseau qui pourra répondre à un grand nombre de questions opérationnelles.

FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



Se lancer

- Processus pour finaliser l'adhésion au réseau : signature du DIP (Document d'Information Précontractuel), contrat de franchise.
- Aspects financiers : budget initial, frais de franchise, investissements, prévisions financières.
- Importance de la planification et des démarches administratives.

L'accompagnement en continu

- Description des ressources fournies par la franchise : formation continue, marketing, assistance commerciale.
- Présentation de cas concrets : exemples d'outils et d'accompagnement en période de lancement et de croisière.
- Témoignages des enseignes Co animatrices sur leur accompagnement.

Questions / Réponses

Merci !