

LES 10 IDÉES REÇUES SUR L'ENTREPRENEURIAT

...et les raisons de se lancer en franchise



ET POURQUOI
PAS **MOI** ?

→ ENTREPRENDRE, ET POURQUOI PAS MOI ?

Créer son entreprise est accessible à toutes celles et ceux qui en ont envie ! Ce n'est plus une question d'âge, de parcours, de diplômes ou de moyens.

La franchise est une manière d'entreprendre qui s'appuie sur un concept qui a fait ses preuves, un accompagnement à tous les stades du projet et un réseau d'entrepreneurs qui s'entraident.

Le modèle de la franchise a montré sa résilience au temps et aux crises, comptant aujourd'hui près de **2 000 réseaux** de franchise et plus de **80 000 points de vente franchisés**. Ce sont **828 178 emplois** directs et indirects générés par la franchise et un chiffre d'affaires global de **76,6 milliards d'€**.

Vous avez le désir de créer votre entreprise, seul ou à deux, dans les services ou dans le retail ? **La franchise vous permet de concrétiser votre rêve**, grâce à une grande variété de concepts qui n'attendent que vous pour être développés sur votre territoire... Alors lancez-vous en franchise !

Sources : Témoignages : <https://www.youtube.com/@federationfranchise>
Chiffres-clés : 19^{ème} Enquête annuelle de la franchise, FFF, Banque Populaire, Kantar



ET POURQUOI
PAS MOI ?



ET POURQUOI
PAS NOUS ?



ET POURQUOI
PAS TOI ?

1,1 million

d'entreprises créées
en 2022 en France

Pour se lancer dans le business...

1 IL FAUT AVOIR L'IDÉE DU SIÈCLE! FAUX

Vous avez l'envie d'entreprendre, mais vous ne savez pas vraiment ce que vous pourriez faire... Car pour vous lancer dans l'entrepreneuriat, il vous faut au préalable trouver la bonne idée, celle qui permettra à votre entreprise de prendre sa place sur le marché et qui vous mènera vers la réussite. Justement, la franchise vous offre un large choix de concepts déjà éprouvés dans tous les secteurs.

→ Vous choisissez parmi de nombreux concepts innovants ou matures

Le système de franchise est très dynamique. Il s'est développé dans tous les domaines, aussi bien dans les services que dans le retail. Vous pouvez choisir l'enseigne qui vous plaît parmi 90 secteurs différents. Vous pouvez vous associer à un réseau bien établi ou participer au développement d'un concept novateur. Avec la franchise, vous avez la liberté de donner vie à vos rêves d'entrepreneuriat les plus ambitieux, et même si cela implique un changement de métier !

→ Vous bénéficiez d'une recette qui marche durablement

La franchise est la réitération d'une réussite. Au départ, un entrepreneur crée un point de vente et développe son activité sur la base d'un savoir-faire spécifique, qu'il affine au fil du temps. Fort de ce premier succès, il formalise les conditions de réussite de son concept, qu'il propose à d'autres entrepreneurs indépendants. En tant que franchisé, il vous suffit d'appliquer les ingrédients de la recette pour réussir à votre tour.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Lucas Vilbert
Franchisé Sophie Lebreuilly

ET POURQUOI PAS MOI ?

« J'ai ouvert mon premier point de vente à 19 ans. Aujourd'hui j'ai deux points de vente. J'ai arrêté mes études pour me lancer dans l'entrepreneuriat. C'est compliqué la start up. Il faut trouver le bon truc qui marche ! Alors qu'avec la franchise, on est sûr que ça marche et que ça perdure ! »

2000

Il existe près de 2000 concepts différents pour entreprendre en franchise

90

On peut entreprendre en franchise dans plus de 90 secteurs d'activité différents

Pour se lancer dans le business...

2 IL FAUT ÊTRE EXPERT DE SON MÉTIER

FAUX

Vous avez toujours rêvé d'être fleuriste, restaurateur ou de gérer une agence immobilière ? Oui, mais vous vous dites que n'avez pas l'expérience nécessaire. Se lancer dans l'entrepreneuriat demande en effet d'avoir les qualités et les compétences adéquates. En revanche, avec la franchise, vous n'avez pas forcément besoin d'avoir déjà une expertise dans le métier.

→ Vous êtes formés rapidement à un nouveau métier

Aucune formation spécifique n'est demandée pour vous lancer en tant que franchisé, si ce n'est votre motivation et envie. Vous pouvez débiter l'aventure sans aucune expérience dans le métier. C'est le rôle du franchiseur de vous apporter toute la connaissance nécessaire pour réussir dans votre activité. La formation initiale apportée par la franchise comprend habituellement une partie théorique et une partie pratique délivrée sur le terrain.

→ Vous pouvez vous lancer dans de nombreux secteurs d'activité différents

La franchise a l'avantage de vous permettre de changer d'activité et de découvrir un métier différent de manière simple et rapide, dans n'importe quel domaine. Plus de 90 secteurs d'activité sont couverts par la franchise, dans les services et le retail : services à la personne ou aux entreprises, grande distribution, courtage, immobilier, commerce... Vous pouvez donc envisager facilement votre reconversion professionnelle et profiter de la franchise pour orienter votre carrière dans le secteur de votre choix.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Stéphanie Vidal
Franchisée Le Jardin des Fleurs

ET POURQUOI PAS MOI ?

« J'ai commencé comme directrice d'une Chambre de Commerce à l'étranger, puis occupé des postes dans la communication de groupes européens. Pour ouvrir mes deux magasins Le Jardin des Fleurs, j'ai reçu une formation de deux mois au sein du magasin pilote pour apprendre le métier de fleuriste. »

39

C'est le nombre de jours de formation initiale (en moyenne) que reçoivent les futurs franchisés

4/10

4 franchisés sur 10 ont changé de secteur par rapport à leur précédente activité

Pour se lancer dans le business...



3 IL FAUT AIMER LE RISQUE !

FAUX

Vous pensez que devenir entrepreneur demande d'être aventurier dans l'âme, voire très audacieux. Certes, chaque jour, il faut prendre des décisions qui ont des répercussions sur vos salariés, vos clients ou votre famille, et qui engagent votre responsabilité. A juste titre, avec la franchise, les risques sont maîtrisés.

→ Vous vous appuyez sur un concept qui a fait ses preuves

La franchise offre un cadre rassurant pour entreprendre car elle permet à un porteur de projet de bénéficier d'un concept « clé en main ». Vous reproduisez un savoir-faire testé et validé par tous les franchisés qui vous précèdent. Il vous est transmis par le franchiseur qui vous accompagne dans le développement de votre activité. Votre rôle en tant que franchisé est d'appliquer les éléments du concept sur votre territoire.

→ Vous bénéficiez d'un partage d'expériences avec les autres membres du réseau

La franchise fonctionne sur le principe de l'enrichissement réciproque par le partage d'expériences et de compétences. La tête de réseau s'attache à faire évoluer le concept et à tester des innovations. Les franchisés se concentrent sur le développement de leur clientèle sur le terrain. La franchise vous permet d'échanger les bonnes pratiques avec les autres membres du réseau.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Nathalie et Franck Pelle
Couple de franchisés Pizza Cosy

ET POURQUOI PAS NOUS ?

« Lorsqu'on a décidé de créer notre entreprise avec Pizza Cosy, on a dû quitter Saint Etienne, vendre notre maison, déménager, changer nos 7 enfants d'école et monter le projet à Royan. C'est dur de monter une entreprise quand on n'y connaît rien. D'où l'importance d'une franchise. C'est rassurant. Et on a réussi ! Il faut y aller ! »

90%

des franchisés sont satisfaits de leur franchiseur en matière d'accompagnement et d'animation.

Pour se lancer dans le business...



4 IL FAUT ÊTRE BLINDÉ DE THUNES **FAUX**

Peut-être faites-vous partie de ceux qui pensent que l'entrepreneuriat n'est accessible qu'à ceux qui ont déjà de l'argent. Certes, une création d'entreprise peut mobiliser des fonds importants et le créateur d'entreprise doit justifier d'un certain niveau d'apport personnel. Pourtant, avec la franchise, la mise de départ peut être faible et des projets sont accessibles à tous les budgets.

→ Vous pouvez entreprendre à tous les budgets

Une grande variété de projets d'entreprise, à tous les budgets, est proposée avec la franchise. Certains concepts ne demandent pas nécessairement de lourds investissements : le local commercial n'est pas toujours nécessaire, et de nombreuses activités en franchise peuvent être développées de chez soi, comme dans le secteur des services. Ainsi, les porteurs de projet peuvent choisir le secteur qui leur correspond selon leur niveau d'apport personnel et leur souhait.

→ Vous accédez au crédit bancaire plus facilement

La franchise est une manière d'entreprendre qui rassure les banques car le modèle a fait ses preuves et limite les banqueroutes. Les candidats à la franchise ont donc plus de chance de faire aboutir leur dossier de demande de financement qu'un entrepreneur « classique ». Ils peuvent s'appuyer sur les résultats des autres franchisés du réseau et valoriser l'accompagnement reçu de leur franchiseur.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Florent Guisneuf
Franchisé Reparstores

ET POURQUOI PAS MOI ?

« Je ne me serais pas lancé seul sans l'aide d'un franchiseur. Avec la franchise, nous sommes indépendants mais avec des collègues ! Le niveau d'apport personnel assez faible (5 k€) demandé par l'enseigne a été un avantage pour moi. Cela m'a permis de me lancer à mon compte sans mettre toutes mes économies dans mon activité. Ce qui m'a également séduit chez Repar'stores, c'est la structure d'un réseau avec un état d'esprit familial et des dirigeants impliqués et accessibles. »

60%

des franchisés investissent moins de 200k€

1/3

des créations d'entreprise se font avec moins de 50 k€ et 35% avec plus de 200 k€

Pour se lancer dans le business...

5 IL FAUT ÊTRE BARDÉ DE DIPLÔMES

FAUX

La création d'entreprise n'est pas faite pour ceux qui n'ont pas fait d'études... : cette idée est largement battue en brèche avec la franchise ! Certes, il faut des compétences et un savoir-faire pour gérer et faire croître son entreprise. L'avantage avec l'entrepreneuriat en franchise est que le franchiseur est là pour vous transmettre tous les éléments et vous accompagner dans la durée.

→ Vous pouvez entreprendre même sans études

Il n'est pas rare de voir en franchise des entrepreneurs qui se lancent sans avoir fait d'études. Le modèle attire des jeunes sortis du bac ou des salariés non diplômés souhaitant se reconverter au cours de leur carrière. L'état d'esprit entrepreneurial prime sur les études car les franchisés sont accompagnés tout au long de leur projet : à chaque étape de la création d'entreprise, puis dans la gestion et le développement de leur société.

→ Vous bénéficiez de formations tout au long de votre parcours

La transmission du savoir-faire est une obligation légale du franchiseur. Celui-ci doit donc vous communiquer tous les éléments qui font le succès du concept et qu'il a formalisés dans un manuel opératoire. Cette transmission a lieu au cours d'un parcours de formation initiale qui comprend une phase théorique et une mise en pratique. Il est complété de manière régulière par de formations continues à chaque évolution du savoir-faire ou selon les besoins du franchisé.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Arnaldo Ruivo
Franchisé La Boucherie

ET POURQUOI PAS MOI ?

« Je suis sorti de l'école à 16 ans, puis j'ai travaillé 24 ans dans la métallurgie. On avait avec mon épouse une forte envie de concrétiser un projet ensemble. On a pu se lancer dans un nouveau métier, totalement inconnu pour nous, car avec la franchise, on nous forme et on est très bien accompagné. On vient de fêter nos 10 ans dans le réseau. »

44%
NIVEAU BAC

44% des franchisés ont un niveau bac ou moins

24%

des franchisés ont un Bac+4 ou plus

Pour se lancer dans le business...

6 IL FAUT TOUT ASSUMER SEUL...

FAUX

Vous pensez sûrement que le problème dans l'entrepreneuriat, c'est la solitude de l'entrepreneur. Et c'est bien une réalité..., sauf dans le cas d'une création d'entreprise en franchise ! En tant que franchisé, vous êtes un entrepreneur indépendant, seul responsable de vos décisions ; mais vous n'êtes pas seul, car vous appuyez sur la force d'un réseau.

→ Vous êtes accompagné par l'enseigne et ses services experts

L'avantage de la franchise est la répartition des rôles pour une relation gagnant/gagnant. Le franchisé se concentre sur le développement de son activité sur son territoire. Il laisse au franchiseur le soin d'innover et de mettre à jour continuellement le savoir-faire de l'enseigne. Le franchiseur vous transmet donc une recette à appliquer et vous donne accès aux services de la tête de réseau (animation, commercial, communication, juridique...) qui vous accompagnent dans tous vos besoins.

→ Vous partagez vos idées et bonnes pratiques avec d'autres entrepreneurs

Les franchisés forment une grande famille. En rejoignant une enseigne de franchise, vous entrez dans un réseau d'entrepreneurs qui partagent les mêmes problématiques que vous. Certains peuvent vous apporter leurs retours d'expérience et leurs bonnes pratiques. La tête de réseau organise des rencontres tout au long de l'année pour permettre à ses membres de se connaître et favoriser ainsi les échanges.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !

ET POURQUOI PAS MOI ?



Dominique Guilloteau
Franchisé Cash Express

« Je me suis tourné vers le monde de la franchise car dans mon précédent métier, en tant que patron de boîte de nuit, j'étais beaucoup dans l'individualité et dans la solitude. **Avec la franchise, je trouve cela intéressant d'avoir une équipe autour de soi, un franchiseur qui partage ses idées.** »

89%

des franchiseurs ont renforcé l'animation du réseau et la dynamique collective en 2022

2/3 DES FRANCHISEURS

Près de 2/3 des franchiseurs favorisent le coaching ou le parrainage des nouveaux franchisés par des franchisés déjà installés

Pour se lancer dans le business...

7 IL FAUT BEAUCOUP DE CHANCE!

FAUX

Pensez-vous vraiment que la réussite du créateur d'entreprise soit avant tout une question de chance ? Cette idée a peut-être un fond de vrai dans certaines activités, mais ne l'est pas dans le cas de l'entrepreneuriat en franchise. Ce modèle permet de limiter les risques et de développer son projet de manière plus sécurisée que l'entrepreneuriat classique.

→ Vous appliquez un savoir-faire bien établi

Réussir en franchise n'est pas une question de chance mais plutôt d'organisation. Deux catégories d'entrepreneurs indépendants - le franchiseur et les franchisés - choisissent de se répartir les rôles et d'agir en complémentarité, pour une meilleure efficacité. Votre rôle de franchisé est donc d'appliquer les règles du franchiseur, telles qu'indiquées dans le manuel de savoir-faire qui a montré sa performance ailleurs dans le réseau.

→ Vous maîtrisez les risques de l'entrepreneuriat

Il n'y a pas de réussite du franchiseur sans celle de ses franchisés et réciproquement... Ce qui rend le modèle puissant, c'est qu'il repose sur la notion de communauté d'entrepreneurs liés ensemble pour la réussite de leurs entreprises. La franchise permet de reproduire cette réussite : elle formalise par écrit tous les éléments qui y contribuent et elle se charge de vous les transmettre au cours de formations initiales et continues.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Marie Barbier
Franchisée L'Ongerie

ET POURQUOI PAS MOI ?

« La franchise c'est une sécurité. Ça rassure énormément. Ça fait longtemps que je souhaite me lancer dans l'entrepreneuriat. J'ai choisi la franchise parce qu'il y a un accompagnement de A à Z dans le montage du projet et après. On est toujours encadré. On a une formation initiale forte et des formations continues après, tout au long de notre exercice. »

3/4 DES FRANCHISÉS

3/4 des franchisés ont l'intention de rester dans le réseau au terme du contrat et près d'un tiers comptent ouvrir un autre point de vente.

75%

des franchisés estiment mieux résister à la crise qu'un commerçant isolé

Pour se lancer dans le business...



8 IL FAUT ÊTRE SUPER FORT!

FAUX

Vous pensez qu'il faut être un super héros pour se lancer dans le business ? Et pourtant, en franchise, l'entrepreneuriat devient accessible à tous ! Venez avec la motivation et l'esprit d'entreprendre, pour le reste, vous bénéficiez d'un modèle qui a fait ses preuves et d'un accompagnement.

→ Vous vous appuyez sur la force d'un réseau

La réussite en franchise repose sur la qualité du concept que vous avez choisi et sur la force du réseau que vous rejoignez. D'autres franchisés avant vous ont mis en œuvre le concept du franchiseur sur leur territoire. Ils peuvent vous partager leurs retours d'expérience qui viennent enrichir le savoir-faire de l'enseigne. En tant que franchisé, vous pouvez être invité à contribuer à des groupes de travail pour faire évoluer le concept, avec le franchiseur et les autres membres du réseau.

→ Vous bénéficiez d'un accompagnement dans la durée

La mission est de vous faire grandir. Pour cela, son accompagnement se concrétise à toutes les étapes de votre projet : création, installation, lancement, développement... Il vous conseille également dans l'ouverture de nouveaux points de vente, si vous souhaitez voir les choses en grand. Un animateur de réseau vous rend visite régulièrement et vous apporte les éléments dont vous avez besoin de manière personnalisée.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Nicolas Ollivault
Franchisé Era Immobilier

ET POURQUOI PAS MOI ?

« La franchise est un réel atout. On a un accompagnement, on est bien épaulé, on a les formations et la notoriété pour nous aider encore plus à performer. C'est un épanouissement à 200% ! Et comme j'aime que les choses aillent vite, j'ai le projet d'ouvrir une 2^{ème} puis une 3^{ème} agence ! »

78%

des franchisés bénéficient de groupes de travail avec d'autres franchisés et le franchiseur

90%

des franchisés recommanderaient le modèle de la franchise à un entrepreneur qui aimerait se lancer.

Pour se lancer dans le business...

9 IL FAUT LA SAGESSE DE L'ÂGE **FAUX**

L'entrepreneuriat demande de l'expérience... Vous vous sentez peut-être trop jeune pour y penser ? Et pourtant, la franchise est un modèle très efficace pour créer son entreprise, à tout âge. Sortis d'école ou en fin de carrière, de nombreux exemples prouvent qu'avec la franchise, l'âge n'est pas une limite à la création d'entreprise.

→ Vous pouvez entreprendre quel que soit votre parcours

La franchise s'adresse à tous et en particulier à ceux qui ne rentrent pas dans le schéma classique de l'entrepreneur. Tous les parcours, toutes les CSP, tous les âges, tous les secteurs – dans le commerce comme dans les services – peuvent s'ouvrir à la franchise. Il n'y a pas de restriction car le système repose sur la transmission d'un savoir établi qui a prouvé son efficacité, quel que soit l'entrepreneur qui le met en œuvre.

→ Vous pouvez vous lancer dans l'entrepreneuriat à tout âge

Avec la franchise, même les jeunes post-bac peuvent songer à créer leur entreprise. Souvent le peu de moyens, le manque d'expérience ou l'absence de contacts sont les freins évoqués par les jeunes entrepreneurs. De nombreuses franchises sont justement adaptées au profil des moins de 30 ans, par leur thématique ou par le faible apport demandé. De plus, grâce à la transmission du savoir-faire et à l'accompagnement, la franchise rassure même les plus jeunes franchisés.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Antoine et Margot Maussion
Franchisés My Beers

ET POURQUOI PAS NOUS ?

« Je n'étais pas très scolaire, j'ai vite arrêté les études et commencé à travailler à 15 ans. Je suis rentré dans la brasserie familiale et j'ai appris tous les corps du métier sur le tas. Aujourd'hui, j'ai 25 ans et j'ai ma propre franchise avec ma sœur Margot qui a 22 ans. On a un animateur de réseau qui est là pour s'assurer qu'on comprenne bien les règles de la franchise. Toujours à l'écoute ! Toujours prêt à répondre rapidement. C'est ce qui nous a plu dans la franchise. »

18/34 ANS

48 % des franchisés ont entre 18 et 34 ans à l'ouverture de leur 1^{er} point de vente

35

ans est l'âge moyen des entrepreneurs lors de leur lancement

Pour se lancer dans le business...

10 IL FAUT FORCÉMENT DÉMÉNAGER...

FAUX

Vous croyez que pour créer son entreprise, il faut s'installer dans une grande ville ou changer de région. C'est peut-être le cas pour certains projets entrepreneuriaux. En revanche, la franchise offre un large de choix de concepts pour toutes les tailles de ville et toutes les régions.

→ Vous pouvez entreprendre dans des villes de toute taille

La franchise permet de créer son entreprise partout en France, en ville, à la campagne, ou encore à la montagne. Il n'est pas nécessaire d'aller vivre dans une grande ville ou de monter à Paris. Certaines enseignes sont très adaptées aux villages ou aux petites villes. La franchise est un moyen pour les maires de redynamiser un centre-ville ou un cœur de village. D'autres enseignes permettent également de travailler de chez soi, sans avoir à ouvrir un local.

→ Vous pouvez vous installer dans votre région d'origine

Il n'est pas nécessaire de déménager pour créer son entreprise. Vu le nombre de réseaux et d'opportunités en franchise, il paraît tout-à-fait envisageable d'entreprendre dans sa région. Il est même recommandé de vous lancer sur un territoire que vous connaissez car vous aurez un meilleur réseau de contacts. Ce sera d'autant plus facile de faire connaître votre entreprise et de trouver des clients.

ILS SE SONT LANCÉS EN FRANCHISE !



Bernard Micoud
Franchisé Vival

ET POURQUOI PAS MOI ?

« Je suis boucher de métier, et après un parcours riche et varié dans la distribution, j'ai acheté un commerce de proximité dans mon village natal. Aujourd'hui, je suis gérant de trois magasins Vival avec 16 salariés. La franchise m'aide beaucoup dans le travail au quotidien dans l'assortiment, la logistique, la gestion des fournisseurs... Nous avons des outils informatiques performants, c'est carré. C'est plus simple de travailler avec une franchise. Partir seul aujourd'hui est beaucoup plus difficile. »

3/4

Les 3/4 des franchisés se sont installés dans leur propre région.

39%

des créations d'entreprise ont lieu dans des villes de moins de 20 000 habitants

ET POURQUOI PAS MOI ?

POUR VOUS LANCER EN FRANCHISE :

- 1 Renseignez-vous sur le modèle de la franchise avec la **Fédération Française de la Franchise (FFF)**
- 2 Formez-vous aux spécificités du modèle avec **l'Académie de la franchise®**
- 3 Entourez-vous des meilleurs spécialistes avec **le Collège des Experts de la FFF**
- 4 Lancez-vous en toute confiance en choisissant une enseigne respectant le **Code de déontologie**



La Fédération Française de la Franchise est l'organisation représentative de la franchise en France. Elle est le garant d'un modèle gagnant-gagnant pour la réussite de tous (franchiseurs et franchisés). Elle accompagne les futurs franchiseurs et franchisés dans la création de leur entreprise en franchise, grâce à ses différents services ([Académie de la franchise®](#), [Collège des Experts](#), salon [Franchise Expo Paris](#), média digital [Tous Entrepreneurs...](#)) Ses adhérents (réseaux et experts) s'engagent à respecter les valeurs du [Code de déontologie européen de la franchise](#).