

# DOSSIER DE PRESSE

2023





# ÉDITO

## 2023 : UNE ANNÉE TÉMOIN DE LA FRANCHISE COMME MODÈLE D'AVENIR



Problèmes d'énergie, hausse des taux d'intérêt, contexte géopolitique, hausse des coûts d'exploitation... l'année 2022 ne nous aura pas épargné. Nous avons tous espéré une année de reprise, nous pourrions sans doute parler d'année de transition tant tous les paramètres ont été affectés. Si on pouvait craindre un gel des intentions d'investir, la réalité est tout autre. Les entrepreneurs font face. Encore une fois.

Crise après crise, les chefs d'entreprise s'adaptent. Malgré une année semée d'embûches, 2023 nous donne des raisons d'être optimistes. 82% des chefs d'entreprises se déclarent optimistes vis-à-vis de la situation économique de leur entreprise\* mais au-delà des chiffres, ne vivons pas cette période comme une fatalité.

**À nous de faire preuve de résilience.** Notre modèle économique en est l'une des meilleures illustrations. La franchise, grâce à son concept associant liberté d'entreprendre et accompagnement d'un réseau, montre ici toute sa force et son adaptabilité. Par sa souplesse, le système de franchise est sans nul doute l'une des meilleures réponses aux temps que nous vivons. Dans un monde de plus en plus complexe et incertain, la franchise apparaît indéniablement comme un modèle d'avenir.

**À nous de montrer notre capacité de mobilisation.** J'en veux pour preuve le travail que nous menons auprès des pouvoirs publics pour faire valoir notre poids économique et l'importance de nos réseaux dans le tissu économique local et national, afin d'éclairer au mieux le législateur sur nos besoins et les

risques opérationnels des projets de réglementation. Cette capacité de mobilisation s'illustre aussi par le travail de collaboration sans précédent, depuis les mesures covid, le plafonnement des loyers pour les PME l'an dernier, les assises du commerce, jusqu'au récent projet de création du Conseil National du Commerce (CNC) pour lequel la FFF est partie prenante dans la rédaction d'une proposition au gouvernement. L'Etat devra s'engager et faire preuve de sa volonté d'action non pas simplement parce que notre secteur en a besoin mais parce que l'économie française a besoin du commerce et de ses Entrepreneurs en Franchise.

**Souhaitons que 2023 permette à tous nos commerces de poursuivre la dynamisation de nos territoires ; que les effets ciseaux entre coûts d'exploitation et tensions sur les ventes puissent être dépassés. Souhaitons que 2023 nous permette de construire une véritable politique du commerce à long terme. La Fédération Française de la Franchise y prendra toute sa part.**

À nous d'influencer les décisions qui bâtiront l'Avenir !...

“

**L'économie française  
a besoin du commerce  
et de ses entrepreneurs  
en franchise.**

”



# LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE, 50 ANS D'EXPERTISE AU SERVICE DE LA FRANCHISE ET DE SON DÉVELOPPEMENT



## LA FFF C'EST QUOI ? QUEL EST SON RÔLE ?

Depuis sa création, en 1971, la Fédération Française de la Franchise (FFF) n'a eu qu'une seule ambition : faire de la franchise un outil de développement et de dynamisme économique.

Pour servir cet objectif, le premier défi de la Fédération Française de la Franchise a été de professionnaliser le modèle de la franchise, alors émergent. Dès 1972, et sous l'impulsion de ses franchiseurs fondateurs, la FFF a ainsi fixé les règles de fonctionnement d'un réseau de franchise dans le code de déontologie de la franchise, devenu le code européen en 1992.

**Les 4 principes fondateurs de la franchise française historiquement défendus par la FFF et repris dans le Code de Déontologie de la franchise sont :**

- 1 la mise à disposition de l'enseigne par le franchiseur au franchisé**
- 2 la transmission du savoir-faire par le franchiseur au franchisé**
- 3 l'assistance du franchiseur au franchisé dans toutes les phases de son projet**
- 4 le dialogue au sein du réseau comme gage d'efficience et d'évolution**

Par son action continue de veille et de recherche sur le modèle de la franchise et son évolution, la FFF a également acquis une expertise précieuse, mise au service des réseaux de franchise adhérents et de leur développement.

Cinquante ans plus tard, la Fédération Française de la Franchise est reconnue comme la fédération professionnelle des franchiseurs et de leurs franchisés ; elle compte aujourd'hui près de 190 réseaux de franchise adhérents, qui représentent, à eux seuls, près de 45% des points de vente franchisés en France.

Plus largement, elle a contribué à l'essor de la franchise à l'échelle nationale. Aujourd'hui, la franchise française représente en effet le **1<sup>er</sup> marché européen du secteur, avec 1 972 réseaux de franchise, 84 497 points de vente, 828 178 emplois directs et indirects pour un chiffre d'affaires global de plus de 76 milliards d'euros de CA global.**

**Un succès qui soutient, encourage et nourrit l'ambition de la FFF**, porte-voix de la franchise et de ses acteurs auprès des futurs franchiseurs et franchisés mais également des pouvoirs publics et des décideurs économiques français et européens.

## LES DATES CLÉS DE L'HISTOIRE DE LA FFF

1971

**Naissance** de la Fédération Française de la Franchise. Les franchises fondatrices sont La Lainière de Roubaix, Pronuptia, Catena, Manpower, Coryse Salomé, Lévitane, Prénatal

1972

Publication du **premier code de déontologie** de la franchise rédigé par la FFF

1976

**1<sup>er</sup> colloque national** de la franchise

1981

La FFF fête ses **10 ans** avec 35 adhérents

1982

**1<sup>er</sup> salon de la franchise** au Parc Floral de Vincennes

1985

Création du **Comité d'arbitrage** de la franchise

La FFF participe à Bruxelles à l'élaboration du règlement d'exemption par catégorie spécifique à la franchise

1987

**Premiers programmes de formation** franchisés / franchiseurs

1990

Création du **Collège des experts**

1993

La France assume la **Présidence de la Fédération européenne** jusqu'en 1996

1994

Création du **Comité consultatif des franchisés** et du **Comité de médiation de la franchise**

1996

Création du **Comité scientifique** de la franchise chargé d'initier la recherche scientifique

2001

La France assure le **secrétariat et la Présidence du World Franchise Council** pour deux ans

2008

Les franchisés font leur **entrée au conseil d'administration** de la FFF

2009

Création de l'**Académie de la franchise**®

2010

La FFF lance la **1<sup>ère</sup> édition de la Semaine des entrepreneurs franchisés**

2011

La FFF fête ses **40 ans**

2017

Les Rubans de la franchise ont distingué **17 personnalités**

2019

La **10<sup>ème</sup> édition** de l'opération "**Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?**"

2020

Le CA de la FFF accueille **2 sièges supplémentaires pour les franchisés**

2022

La FFF fête ses **50 ans** et les **40 ans** de Franchise Expo Paris



# LES 4 MISSIONS DE LA FFF, FÉDÉRATION PROFESSIONNELLE DES FRANCHISEURS ET DE LEURS FRANCHISÉS

La Fédération Française de la Franchise popularise le modèle de la franchise et organise sa montée en puissance en France et en Europe, à travers 4 missions principales :

## 1

### PROMOUVOIR LE MODÈLE DE LA FRANCHISE AUPRÈS DES FUTURS FRANCHISEURS ET FRANCHISÉS

Pour faire de la franchise un outil de développement et de dynamisme économique, la FFF s'attache à promouvoir et faire connaître les avantages et exigences de la franchise auprès des franchiseurs et franchisés de demain, candidats au développement de leurs réseaux ou à la création d'entreprise.

**C'est dans ce but qu'elle a créé Franchise Expo Paris il y a 40 ans**, pour permettre aux candidats à la création d'entreprise de rencontrer et échanger avec les enseignes qui se développent en franchise et ainsi leur permettre d'avancer dans la concrétisation de leur projet.

Pendant 10 ans, **c'est également dans cette optique que la FFF a organisé l'opération nationale « Entreprendre en Franchise »** avec des conférences et portes ouvertes sur l'ensemble du territoire pour présenter les fondamentaux du modèle et faire témoigner les franchisés en activité, pour susciter des vocations d'entreprendre !

Enfin, **c'est pour promouvoir et pérenniser la franchise** que la FFF intervient dans les écoles et les universités auprès des jeunes qui constitueront la population active de demain.

## 2

### DÉFENDRE ET PÉRENNISER LE MODÈLE DE LA FRANCHISE AUPRÈS DES POUVOIRS PUBLICS ET ACTEURS ÉCONOMIQUES FRANÇAIS ET EUROPÉENS

**Forte de près de 190 réseaux de franchise adhérents représentant près de 45% des points de vente franchisés en France**, la FFF mène également **une action de défense du modèle de la franchise** auprès des pouvoirs publics et décideurs économiques français et européens. Par cette activité, la FFF s'assure que la franchise soit prise en compte dans les orientations du commerce national et que son développement soit encouragé à l'échelle nationale.

Pour pérenniser le modèle de la franchise, depuis 1996, la Fédération Française de la Franchise s'est également dotée d'un comité scientifique chargé d'initier une réflexion scientifique et prospective sur la franchise, en lien avec des laboratoires de recherche. Chaque année, ce comité présente ses conclusions lors des « *Entretiens de la franchise* », événement annuel organisé par la FFF et pensé pour être un lieu d'échange entre professionnels et universitaires. Ces résultats permettent de mieux appréhender les composantes de la franchise mais aussi de faire évoluer le modèle pour lui permettre de s'adapter et survivre dans un monde économique en perpétuel mouvement.



### 3

#### FÉDÉRER L'ÉCOSYSTÈME DE LA FRANCHISE

À travers l'**organisation d'événements phares réunissant l'ensemble des acteurs du monde de la franchise** (franchiseurs, franchisés, partenaires institutionnels, financiers, collectivités locales), tels que Franchise Expo Paris, des colloques, des campagnes de communication, le Verre de la franchise, etc.

### 4

#### CRÉER LES OUTILS ET L'ENVIRONNEMENT PROPICES AU DÉVELOPPEMENT ET À LA PERFORMANCE DES RÉSEAUX DE FRANCHISE

Pour encourager le développement et la performance des réseaux de franchise, depuis sa création, la FFF a développé un certain nombre d'**outils et services destinés à aider ses adhérents à suivre et s'adapter aux évolutions du marché**. Tout au long de l'année, la FFF organise des réunions, ateliers, conférences et événements, au siège ou en région, destinés à favoriser l'échange d'expériences et le partage de bonnes pratiques entre l'ensemble de ses réseaux adhérents. Au quotidien, elle met également à disposition de ses membres des études dédiées à la franchise (Enquête annuelle sur la franchise Banque Populaire/FFF/Kantar, étude d'impact et recensement annuel des réseaux). Parallèlement, son service juridique assure une veille sur l'ensemble des textes relatifs à la franchise ou susceptible de l'intéresser.



# LA FFF, ACTEUR CLÉ DE LA PROFESSIONNALISATION DU MODÈLE DE LA FRANCHISE

Depuis plus de 50 ans, l'apport majeur de la Fédération Française de la Franchise a été de professionnaliser, structurer et encadrer le modèle de la franchise pour favoriser son développement et son efficience.

## RÉGLEMENTER ET OFFRIR UN CADRE JURIDIQUE

Le code de déontologie européen de la franchise a été rédigé en 1972 par les principaux acteurs de la franchise en Europe, membres des associations fondatrices de la FEF. Il reflète directement les expériences de bonnes conduites de franchiseurs et de franchisés en Europe. Il a été révisé en 1992 pour prendre en compte les évolutions de la franchise et de ses acteurs ainsi que pour répondre à l'évolution du cadre réglementaire de l'UE.

## PERMETTRE AUX FRANCHISEURS ET FRANCHISÉS DE SE FORMER



**L'Académie de la franchise®** est l'école de formation à la franchise de la FFF.

Créée en 2009, elle propose une offre originale de formations professionnelles spécialisées sur les différents métiers de la franchise. Par ses stages, elle accompagne tous les acteurs de la franchise, les futurs franchisés et futurs franchiseurs, les réseaux en création, en développement et confirmés, les partenaires de la franchise vers une plus grande maîtrise et une professionnalisation de leur métier.

Plus d'informations sur : [www.formation-franchise.com](http://www.formation-franchise.com)







## ACCOMPAGNER LES RÉSEAUX ADHÉRENTS DANS LEUR DÉVELOPPEMENT

Pour accompagner ses adhérents dans leur développement et améliorer la performance de leurs réseaux, la FFF organise des événements, colloques ainsi que de nombreux ateliers et groupes de travail autour de la franchise et l'échange de bonnes pratiques.

- **Le Collège des Experts** : pour mieux informer et conseiller les réseaux dans leur développement, dès 1990, la Fédération Française de la Franchise a notamment mis en place un Collège des experts composé de spécialistes de la franchise issus de disciplines variées (avocats, conseils, prestataires de services...). Parrainés par les adhérents de la Fédération, ces experts se réunissent régulièrement à la Fédération pour débattre de l'actualité de la franchise et travailler sur l'efficacité du modèle.
- **Les comités de travail** : convaincue de la nécessité du dialogue et de l'échange de bonnes pratiques dans le développement et l'efficacité des réseaux de franchise, la Fédération Française de la Franchise s'est également entourée de groupes de réflexion et commissions de travail, constitués de franchiseurs, franchisés et experts, chargés d'échanger sur des problématiques variées, communes à tous les réseaux de franchise. Parmi eux, la FFF a notamment mis en place un comité de dialogue franchiseurs/franchisés.
- **Les Entretiens de la franchise** : chaque année depuis plus de 20 ans, la FFF organise les « *Entretiens de la franchise* », événement majeur au cours duquel des universitaires livrent les conclusions de leurs recherches sur un thème relatif à l'avenir des réseaux de franchise aux professionnels du secteur (franchiseurs, franchisés et experts). Une démarche unique qui permet à la profession de progresser dans la compréhension de ce qui fait sa spécificité, sa performance et ses atouts pour l'avenir.

## ACCOMPAGNER LES RÉSEAUX ADHÉRENTS DANS LE RÉGLEMENT DES LITIGES

Depuis de nombreuses années, la Fédération Française de la Franchise assure aussi un rôle de médiation, divisé en deux volets :



- **Un règlement de médiation franchiseur-franchisé (M2F)**, institué en 1994 afin d'offrir aux réseaux de franchise adhérents de la FFF un moyen simple et efficace de régler les différends qui peuvent opposer un franchiseur et un franchisé et ce, sans passer par la justice d'État et la justice arbitrale, mais dans le respect des principes établis par le Code de déontologie européen de la franchise et ses annexes applicables en France.



- **La mise à disposition d'un médiateur (Médiation consommateurs)** depuis janvier 2011 pour le règlement à l'amiable des litiges entre franchisés ou franchiseurs et consommateurs avant de recourir à la voie juridique.  
Plus d'informations sur : [www.mediation-franchise.com](http://www.mediation-franchise.com)

# LES RENDEZ-VOUS AVEC LA FFF, EN 2023

## FRANCHISE EXPO PARIS, LE RENDEZ-VOUS INTERNATIONAL DE LA FFF

Chaque année depuis 40 ans, le salon Franchise Expo Paris constitue un **lieu de rencontre unique et incontournable entre franchiseurs, entrepreneurs désireux de développer leurs réseaux et candidats à la création d'entreprise**. Pour tous, le salon est une mine d'informations, réunissant un ensemble d'experts capables de les accompagner et de les conseiller dans la concrétisation de leurs projets, du choix du réseau jusqu'au financement de leur projet. Avec **90 secteurs d'activité du commerce et des services et plus de 570 exposants français et internationaux**, Franchise Expo Paris est une occasion unique pour les entrepreneurs de trouver l'enseigne qui leur ressemble et pour les franchiseurs de répondre à leurs enjeux de recrutement. Plus grand salon international dédié à la franchise, Franchise Expo Paris contribue ainsi au développement du commerce et de l'économie mondiale.

**Du 19 au 22 mars 2023**

**Pavillon 1 du Parc des Expositions de la Porte de Versailles, Paris**

Au programme, ce n'est pas moins d'**une centaine de conférences et d'ateliers thématiques** répartis entre l'espace de conférence majeur, l'Agora, et les zones de workshop ainsi qu'**environ 200 pitches d'enseignes et d'experts** qui se tiendront au sein des sept zones dédiées situées au cœur des secteurs représentés sur le salon. La journée de mardi sera particulièrement orientée sur l'accompagnement des jeunes entrepreneurs avec des témoignages de jeunes créateurs et des conseils d'experts pour se lancer.

Pour l'édition 2023, **Franchise Expo Paris lance le Master Franchise Summit**, un événement exclusif dédié à la master franchise. Il donne la possibilité aux franchiseurs de présenter leur enseigne auprès d'un public de master franchisés et d'investisseurs afin de conquérir un nouveau territoire en France ou à l'international.

Pour la 2<sup>e</sup> année consécutive, **Franchise Expo Paris et Progressium s'associent pour organiser le Multi-unit Forum**. La vocation de cette journée est de permettre aux pluri et multi-franchisés de rencontrer des enseignes de secteurs variés. Autant d'opportunités de développer leur business et d'échanger en toute convivialité !

Plus d'informations sur : [www.franchiseparis.com/fr](http://www.franchiseparis.com/fr)



# LA FRANCHISE, UN MODÈLE VERTUEUX, CRÉATEUR DE RICHESSE ET D'EMPLOIS ET VECTEUR DE DYNAMISATION DU TERRITOIRE

## LA FRANCHISE, UN MODÈLE GAGNANT-GAGNANT POUR FRANCHISEURS ET FRANCHISÉS

La force de la franchise repose sur l'alliance entre 2 chefs d'entreprises indépendants qui coopèrent pour développer et pérenniser leur entreprise respective en partageant leur savoir-faire et leurs valeurs. Que l'on soit franchiseur ou franchisé, la franchise apparaît ainsi comme un modèle gagnant-gagnant, véritable accélérateur de la réussite des entrepreneurs.

### Les avantages de la franchise pour les franchisés :

- ✓ **La franchise est un modèle attractif**, ouvrant la voie à l'entrepreneuriat et la mobilité professionnelle à tous types de profils.
- ✓ **La franchise est un modèle d'entrepreneuriat sécurisant** permettant de conserver son indépendance tout en s'appuyant sur le savoir-faire, l'accompagnement et l'assistance d'un franchiseur et un concept éprouvé. C'est aussi la possibilité de bénéficier de la notoriété d'une marque et de la force d'un réseau.
- ✓ **La franchise est un modèle résilient** qui a montré ses avantages en temps de crise, comme le prouve la progression constante du chiffre d'affaires global, du nombre de franchisés ou de créations d'emplois du secteur depuis plus de 20 ans.
- ✓ **La franchise est un accélérateur de réussite et de ROI** car la standardisation des opérations accroît la rentabilité des capitaux investis par un phénomène d'économies d'échelle. Elle offre aussi un avantage compétitif grâce à l'innovation régulière apportée au concept par le franchiseur.

### Les avantages de la franchise pour les franchiseurs :

- ✓ La franchise permet aux réseaux d'**accélérer le développement et la notoriété de leurs enseignes**
- ✓ La franchise permet aux enseignes de **bénéficier de la motivation des entrepreneurs franchisés et de l'effet réseau.**







## LA FRANCHISE, UN MODÈLE D'AVENIR ET UN ATOUT POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE FRANÇAIS

Parce qu'elle contribue à la création d'emplois, à la modernisation et la professionnalisation de l'appareil commercial, à la dynamisation des centres-villes et à l'attractivité du territoire, la franchise apparaît plus que jamais comme un modèle commercial clé pour le développement de l'économie française.

### Création et sauvegarde d'entreprises, d'emplois et de richesse

Avec **76% de franchisés anciens salariés**, la franchise contribue largement à la création d'entreprises et à la lutte contre le chômage en apportant une **solution clé en main** pour les personnes en quête de reconversion désireuses de se lancer dans l'entrepreneuriat.

Pour les commerçants traditionnels, la franchise est aussi un outil de sauvegarde des entreprises dès lors qu'elle représente une manière de conserver leur indépendance tout en bénéficiant de **l'aide d'un franchiseur et des moyens de faire face à la concurrence** des grands groupes intégrés.

Avec un total de **828 178 emplois directs et indirects en 2022**, la franchise est aussi créatrice d'emplois : on en dénombre **9 en moyenne par franchisé par an**, sans compter les créations chez les franchiseurs et fournisseurs à mesure du développement des réseaux.

Preuve supplémentaire de l'efficacité du modèle de la franchise, depuis plus de 20 ans, le chiffre d'affaires du secteur n'a cessé d'augmenter pour atteindre plus de **76 milliards d'euros en 2022**.

### Création d'activité économique locale et redynamisation des centres-villes

Au-delà de son impact économique direct, la franchise contribue à la redynamisation des villes et de leurs centres-villes puisque **39% des villes dans lesquelles s'implantent les nouveaux franchisés sont des villes de moins de 20 000 habitants**. Elle participe ainsi au maintien d'un tissu de PME dynamiques sur l'ensemble du territoire.

### Modernisation du commerce et innovations

Forts de moyens plus importants que les commerçants indépendants isolés, les réseaux de franchise sont aussi à l'initiative de nombreuses innovations dans le monde du commerce pour **s'adapter aux attentes de leurs franchisés et clients**. Les secteurs de l'hôtellerie, l'alimentaire, la coiffure ou la restauration en sont quelques exemples.

### La franchise, un modèle vertueux et efficace :

- **Pour l'économie** : créateur de richesse et d'emplois
- **Pour les entrepreneurs** : créateur de flexibilité, de mobilité et de sens et accélérateur de réussite
- **Pour les territoires** : créateur d'activité économique locale et de lien social

# LA FRANCHISE, MODE D'EMPLOI

## LA FRANCHISE, QU'EST-CE QUE C'EST ?

**La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou 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 ce concept.

Bien qu'indépendants, franchiseurs et franchisés sont liés par un ensemble de droits et devoirs réciproques et une responsabilité commune.

Le franchiseur entretient et développe l'image de sa marque et s'engage à :

- céder le droit d'utilisation de sa marque au franchisé ;
- mettre à sa disposition une gamme de produits, services et/ou technologies qu'il a conçus, mis au point, agréés ou acquis ;
- transmettre son savoir-faire par le biais d'une formation initiale et continue ;
- assister le franchisé à chaque étape du développement de son projet.

En retour, le franchisé s'engage à :

- respecter le concept de l'enseigne auprès des consommateurs (stratégie commerciale, norme, savoir-faire...) ;
- rémunérer le franchiseur pour les services reçus

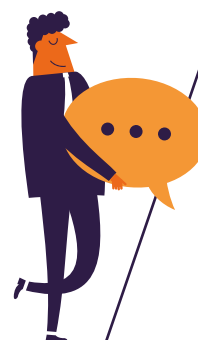
De cette manière, **le modèle de la franchise permet aux franchiseurs d'accélérer le développement de leur enseigne tout en bénéficiant d'un « effet réseau » tandis que pour les franchisés, la franchise permet d'entreprendre plus rapidement et de manière moins risquée** en bénéficiant de la réputation, du savoir-faire, de l'assistance et de la force d'un réseau.

## FUTURS FRANCHISÉS : COMMENT REJOINDRE ET CHOISIR SON RÉSEAU DE FRANCHISE ?

Pour bien choisir son réseau de franchise, il est important de se renseigner sur celui-ci mais surtout de rencontrer les franchiseurs et leurs franchisés pour bénéficier de leurs retours d'expériences, par exemple à l'occasion de salons dédiés.

Plusieurs points sont à prendre en considération avant de faire son choix :

- ☑ la qualité des produits et des services vendus ;
- ☑ la rentabilité des unités pilotes ;
- ☑ la différenciation et l'originalité du concept ;
- ☑ la qualité de la formation ;
- ☑ le contrôle du respect du savoir-faire ;
- ☑ l'innovation régulière du franchiseur ;
- ☑ la communication interne/externe dans le réseau ;
- ☑ l'animation des franchisés ;
- ☑ le leadership du franchiseur ;
- ☑ l'appartenance à la Fédération Française de la Franchise.



Une fois le réseau choisi, il est recommandé de lire attentivement le Document d'Information Précontractuelle (DIP) ainsi que le contrat fourni par le franchiseur et de les faire analyser par un expert.

Liste d'experts disponible sur le site de la FFF : [www.franchise-fff.com/experts](http://www.franchise-fff.com/experts)

En parallèle, le candidat à la franchise a tout intérêt à rencontrer les franchisés du réseau choisi et à se rendre dans plusieurs points de vente en qualité de client ou de futur franchisé afin de comprendre la façon dont le réseau travaille et collabore avec ses franchisés.

# LES 10 VALEURS AJOUTÉES DE LA FFF POUR UN RÉSEAU DE FRANCHISE

Fédération professionnelle des franchiseurs et de leurs franchisés, la Fédération Française de la Franchise leur propose la meilleure expertise pour réussir le développement de leurs réseaux de franchise.

## 10 PREUVES DE SA VALEUR AJOUTÉE :

- 1** Son travail de **popularisation du modèle de la franchise** en France et en Europe, grâce à une communication explicite, moderne et positive ;
- 2** Son activité de **veille réglementaire et de lobbying** auprès des institutions françaises et européennes sur les projets de loi et amendements qui pourraient avoir un impact sur le modèle économique de la franchise ;
- 3** Son **service de médiation** et gestion des litiges franchiseurs/franchisés et franchisés/consommateurs ;
- 4** La **caution de qualité qu'elle apporte** à ses réseaux adhérents, sélectionnés via une commission d'adhésion ;
- 5** Les **formations proposées** aux franchiseurs et franchisés par L'Académie de la franchise ;
- 6** La **mise en avant des réseaux** dans les médias et la veille réalisée sur l'actualité de la franchise et du commerce ;
- 7** Son **action en faveur du partage de bonnes pratiques**, à travers les conférences juridiques, ateliers techniques ou réunions régionales qu'elle organise et l'évènement « *Le Verre de la franchise* » ;
- 8** La **visibilité et les avantages dont bénéficient ses adhérents à Franchise Expo Paris** ;
- 9** Son **activité de veille et de prospective** pour imaginer « la franchise de demain » lors des « *Entretiens de la Franchise* » ;
- 10** Son **rôle d'incubateur** à l'occasion des « *Espoirs de la franchise* ».





# LA FRANCHISE EN CHIFFRES

## LA FRANCHISE, CRÉATRICE DE VALEUR, D'EMPLOIS ET DE RICHESSE



- 1 972** RÉSEAUX DE FRANCHISE
- 84 497** POINTS DE VENTE FRANCHISÉS
- 828 178** EMPLOIS DIRECTS ET INDIRECTS
- 76,6 M€** CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2022
- 90** SECTEURS D'ACTIVITÉ D'AVENIR
- 9** EMPLOIS GÉNÉRÉS PAR FRANCHISÉ
- 23 ans** ANCIENNETÉ MOYENNE DES ENSEIGNES

## CÔTÉ FRANCHISEURS...



- 93%** DES FRANCHISEURS ONT OUVERT AU MOINS UN POINT DE VENTE EN FRANCHISE AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS
- 14** POINTS DE VENTE OUVERTS EN MOYENNE EN FRANCHISE EN 2022

## UN SOUHAIT D'ENTREPRENDRE EN FRANCHISE MOTIVÉ...

- 32%** Y VOIENT LA POSSIBILITÉ D'Y ACQUÉRIR UN NOUVEAU SAVOIR-FAIRE
- 29%** DE REPRENDRE LE CONTRÔLE DE LEUR VIE

## LA FRANCHISE, UN MODÈLE D'ENTREPRENARIAT ACCESSIBLE À TOUS



- 44%** DES FUTURS CRÉATEURS FRANÇAIS D'ENTREPRISE ENVISAGENT DE LE FAIRE EN FRANCHISE EN 2022
- 36%** DES FRANCHISÉS SONT DES FEMMES (+5 points en 1 an)
- 35 ans** AGE MOYEN À L'OUVERTURE DU PREMIER POINT DE VENTE
- 76%** DES FRANCHISÉS SONT D'ANCIENS SALARIÉS

## Taille de la ville d'implantation (hors Ile-de-France) :



- 39%** ONT MOINS DE 20 000 HABITANTS



- 30%** ONT DE 20 000 À MOINS DE 100 000 HABITANTS



- 31%** ONT 100 000 HABITANTS ET PLUS



- 52%** DES FRANCHISÉS CHOISISSENT LA FRANCHISE POUR BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT ET DE MOYENS POUR DÉVELOPPER LEUR AFFAIRE

## ANALYSE DES TENDANCES

### Poids des secteurs pour les réseaux en 2022 :

Équipement de la personne : **346 enseignes**  
Commerces divers : **221 enseignes**  
Alimentaire : **216 enseignes**  
Restauration rapide : **208 enseignes**  
Services aux personnes : **206 enseignes**

### Poids des secteurs en nombre de points de vente franchisés en 2022 :

Alimentaire : **16 483 points de vente**  
Services auto : **9 623 points de vente**  
Équipement de la personne : **9 374 points de vente**  
Commerces divers : **8 491 points de vente**  
Restauration rapide : **7 305 points de vente**



Camille Fièvre  
Peter Even

TeamRPFranchise@monet-rp.com  
02 53 35 50 20

**FFF :**

Stéphanie Boutillon  
01 53 75 22 25  
s.boutillon@franchise-fff.com

**Pour accéder à l'espace presse de la FFF :** <https://pressroom.franchise-fff.com/>

**Fédération Française de la Franchise :**



29 boulevard de Courcelles 75008 Paris  
Tél : 01 53 75 22 25 - Fax : 01 53 75 22 20  
Mail : info@franchise-fff.com  
[www.franchise-fff.com](http://www.franchise-fff.com)  
[www.formation-franchise.com](http://www.formation-franchise.com)  
[www.mediation-franchise.com](http://www.mediation-franchise.com)

