



DOSSIER DE PRESSE 2025



L'entrepreneuriat est une formidable aventure humaine et économique. Les entrepreneurs passionnés que je rencontre chaque jour sont tous animés par une ambition commune : créer, innover et développer leurs activités en France. Notre pays regorge de talents et d'une créativité sans limite qui se manifestent à travers des innovations remarquables dans tous les secteurs. Il est essentiel de le souligner et d'en être fiers !

Cette dynamique d'innovation et de croissance est le résultat d'un travail collectif. Derrière chaque réussite entrepreneuriale se trouve une communauté engagée : Entreprendre, ce n'est pas seulement créer une entreprise, c'est aussi générer de l'emploi, valoriser des compétences, faire éclore des talents et participer activement au dynamisme économique de nos territoires. À travers ces réussites, c'est tout le tissu économique français qui se renforce et se modernise.

Pour maintenir cette dynamique positive, soyons lucides : ce n'est ni dans les postures politiques, ni dans les propos d'estrades qu'émergeront les solutions.

Nos chefs d'entreprises et entrepreneurs ont une immense responsabilité : celle d'œuvrer chaque jour pour assurer leur compétitivité et renforcer notre économie. De leur agilité dépend leur réussite individuelle mais aussi celle des autres entrepreneurs de leur réseaux, avec à la clef des milliers de commerces et de services qui répondent aux besoins de la population, font vivre nos collectivités et représentent près d'un million d'emplois !

Pour la Fédération Française de la Franchise, cette année et plus que jamais, nos priorités demeurent : la promotion du modèle de la franchise comme accélérateur de réussite entrepreneuriale, et la défense des intérêts de nos entrepreneurs pour préserver un environnement propice à l'entrepreneuriat.

Nos actions de communication portent leurs fruits et la Franchise longtemps considérée majoritairement comme un moyen de reconversion est aujourd'hui reconnue comme LE MODELE pour entreprendre, quel que soit son âge, son expérience et la taille de ses ambitions. Les jeunes générations ne s'y trompent pas : elles placent désormais la franchise en tête des solutions pour se lancer, devant même la Start-Up*.

La franchise est un équilibre parfait entre la liberté d'entreprendre et la force du collectif. Grâce à ses capacités d'innovation et d'adaptation, la France se positionne aujourd'hui comme l'un des leaders européens en la matière. Nos entrepreneurs, véritables bâtisseurs du futur, partagent une ambition commune : développer leur réseau et, à travers lui, faire rayonner notre pays bien au-delà de nos frontières.

Ensemble, poursuivons cette dynamique et écrivons l'avenir de l'entrepreneuriat en franchise !

*Véronique Discours-Buhot,
Déléguée générale de la FFF*

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 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^{er} marché européen du secteur, avec 2 089 réseaux de franchise, 90 588 points de vente, 962 724 emplois directs et indirects pour un chiffre d'affaires global de plus de 88,64 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^{er} colloque national de la franchise
1981	La FFF fête ses 10 ans avec 35 adhérents
1982	1^{er} 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^{ère} 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^e 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
2023	La FFF lance la 1^{ère} édition des Assises de la Franchise
2024	20^{ème} anniversaire de l'Enquête annuelle de la franchise (Banque Populaire et FFF)

LES 4 MISSIONS DE LA FFF

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 plus de 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.

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, les Assises de la franchise, des colloques, des campagnes de communication, le Verre de la franchise, etc.

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.

4. Aide au développement

pour 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, indicateurs de la franchise, 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 susceptibles 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





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 :

FFF Fédération Française Franchise
MÉDIATION DES RÉSEAUX

• **Un règlement de médiation franchiseur-franchisé (Médiation des Réseaux)**, 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.

FFF Fédération Française Franchise
MÉDIATION CONSOMMATEURS

• **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-consommateurs.com

LES RENDEZ-VOUS DE LA FFF

FRANCHISE EXPO PARIS, LE RENDEZ-VOUS INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT ET LA FRANCHISE



Depuis plus de 40 ans, le salon Franchise Expo Paris constitue un **lieu de rencontre incontournable entre franchiseurs désireux de développer leurs réseaux et candidats à la création d'entreprise.**

Pour tous les entrepreneurs, 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 près de 600 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.

NEW ! Pour cette 43^e édition, deux nouveaux espaces intègrent le salon : Meet and Speak, pour échanger directement avec des franchisés expérimentés, qui ont franchi le pas et développé leur entreprise grâce au modèle de la franchise, et le Lounge Attractivité Territoriale, pour mettre en relation les territoires avec les enseignes et les entrepreneurs.

**DU 15 AU 17 MARS 2025
PORTE DE VERSAILLES - HALL 1**



LES ASSISES DE LA FRANCHISE, LE NOUVEAU TEMPS FORT DE LA FRANCHISE EN FRANCE

En 2023, la FFF fait évoluer son historique conférence juridique et lance la première édition d'un nouvel événement **destiné à tous les acteurs de son écosystème** : les Assises de la Franchise.

Au programme de ce nouveau rendez-vous : ateliers, tables rondes, débats et conférence juridique **avec un large public d'experts, réseaux adhérents et non-adhérents pour croiser les regards sous différents prismes et réfléchir à la franchise de demain.**

Placée sous le thème "L'humain au cœur de la réussite du modèle", cette première édition est revenue sur l'ensemble des métiers de la franchise avec des sujets aussi transverses que l'indépendance du franchisé, l'animation et le transfert de savoir-faire, le développement des réseaux ou encore le pilotage de la data.



LA 3^{ÈME} ÉDITION ARRIVE EN 2025

ET POURQUOI PAS MOI ?

"ET POURQUOI PAS MOI ?",
LA CAMPAGNE DE COMMUNICATION DE LA FFF QUI DÉTONNE

A l'heure où les carrières professionnelles se construisent autour de la quête de sens et deviennent de vrais projets de vie, entreprendre est une option envisagée par 1 Français sur 4. Et pourtant, trop d'idées reçues et de barrières psychologiques, financières, matérielles... limitent encore le passage à l'action. Avec cette campagne décalée, la FFF souhaite démystifier ce statut et faire tomber les freins qui l'entourent encore, notamment par la mise en valeur des nombreux atouts du modèle de la franchise. Une campagne qui s'adresse au grand public, mais également aux institutionnels, pour changer les regards sur l'entrepreneuriat et la franchise ! jemelanceenfranchise.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 962 724 emplois directs et indirects en 2024, 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 **88,64 milliards d'euros en 2024**.

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, 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

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 ;

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'événement « 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 » et des « Assises 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



- 2 089** RÉSEAUX DE FRANCHISE
- 90 588** POINTS DE VENTE FRANCHISÉS
- 962 724** EMPLOIS DIRECTS ET INDIRECTS
- 88,64 M€** CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2024
- 90** SECTEURS D'ACTIVITÉ D'AVENIR
- 9** EMPLOIS GÉNÉRÉS PAR FRANCHISÉ

CÔTÉ FRANCHISEURS...



- 92%** DES FRANCHISEURS ONT INAUGURÉ AU MOINS UN POINT DE VENTE EN FRANCHISE AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS
- 9** POINTS DE VENTE OUVERTS EN MOYENNE EN FRANCHISE
- 71%** PRÈS DE 3 ENSEIGNES SUR 4 ONT PLUS DE 15 ANS D'ANCIENNETÉ

UN MODÈLE QUI SURPERFORME



- +0,3%** DU CA DES ENTREPRISES EN FRANCHISE
- +60** RÉSEAUX DE FRANCHISE EN 2024

LA FRANCHISE, UN MODÈLE D'ENTREPRENARIAT ACCESSIBLE À TOUS



- 52%** DES FUTURS CRÉATEURS D'ENTREPRISE ENVISAGENT DE LE FAIRE EN FRANCHISE
- 66%** DE CES FUTURS ENTREPRENEURS ONT ENTRE 18 ET 24 ANS
- 46%** DES FRANCHISÉS SONT DES FEMMES
- 76%** PRÈS DE 8 FRANCHISÉS SUR 10 SONT D'ANCIENS SALARIÉS

Des opportunités de carrières qui s'affranchissent du niveau de diplôme



- 34%** AVANT BAC / BAC OU BAC PRO
- 50%** BAC + 2 / 3
- 16%** BAC +4 OU AU DELÀ

UN SOUHAIT D'ENTREPRENDRE EN FRANCHISE MOTIVÉ...

- 9/10** DES FRANCHISÉS VOIENT L'APPARTENANCE À UN RÉSEAU DE FRANCHISE COMME UN AVANTAGE POUR INNOVER ET S'ADAPTER AUX NOUVELLES TENDANCES DU MARCHÉ
- 79%** DES FRANCHISÉS ESTIMENT MIEUX RÉSISTER À LA CRISE QU'UN COMMERÇANT ISOLÉ
- 87%** DES FRANCHISÉS RECOMMANDENT LE MODÈLE DE LA FRANCHISE

ANALYSE DES TENDANCES

Poids des secteurs pour les réseaux en 2024

Équipement de la personne :
344 enseignes

Restauration rapide :
302 enseignes

Services aux personnes :
294 enseignes

Alimentaire :
211 enseignes

Commerces divers :
173 enseignes



Poids des secteurs en nombre de points de vente franchisés en 2024

Alimentaire :
18 228 points de vente

Services auto :
11 333 points de vente

Services aux personnes :
10 070 points de vente

Équipement de la personne :
9 114 points de vente

Restauration Rapide :
8 953 points de vente

Contacts presse



Camille Plus
Camille Fievre
Peter Even

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



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

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
www.formation-franchise.com
www.mediation-franchise.com

