



“*opinionway*”

Observatoire Permanent des Porteurs de Projet CCI Entreprendre en France - OpinionWay

Focus sur les franchises

Paris, le 16/03/2011

La franchise, un statut à découvrir par les créateurs

En 2010, sur l'ensemble des porteurs de projet de janvier à septembre, **5% ont l'intention de créer une entreprise de type franchise** en rejoignant une enseigne nationale mais 20% ne savent pas encore quel type de création envisager.

Les franchises attirent pour leur image et leur accompagnement

Ces porteurs de projet envisageant de créer une entreprise de type franchise souhaitent rejoindre un réseau **principalement pour profiter de l'image de l'enseigne** sur leur point de vente (63%) mais également pour **bénéficier des conditions commerciales avec des achats centralisés** et négociés (48%) ainsi que **de l'accompagnement et des formations** techniques délivrées par le franchiseur (46%). Parmi les autres avantages d'une franchise, ils citent une **communication** centralisée et des moyens marketing (43%), des **outils professionnels** et directement opérationnels (40%) ainsi que des bonnes **connaissances du marché** et des échanges possibles avec d'autres entrepreneurs permettant d'anticiper les difficultés du métier envisagé (36%). En revanche, seuls 6% évoquent les avantages en termes de **ressources humaines** permettant de faciliter les recrutements et de former les futurs collaborateurs.

Le secteur, la notoriété, la rentabilité et le coût d'entrée sont les principaux critères de choix d'une franchise

Pour les futurs créateurs qui souhaitent ouvrir une franchise, leurs principaux critères de choix d'un réseau de franchise sont d'abord **le secteur d'activité** (66%) et **la notoriété de l'enseigne auprès des consommateurs** (42%), ainsi que **la rentabilité** et la santé financière des entreprises actuellement dans le réseau (42%) et **le coût d'entrée** et les investissements à réaliser à l'origine de la création (33%). Enfin, les futurs candidats à la franchise s'interrogent sur le **niveau d'autonomie** laissée dans l'exploitation de leur entreprise (29%) et sur le **contact humain** avec les dirigeants du réseau et leurs équipes (21%).

A contrario, peu se soucient de **l'image de l'enseigne auprès des fournisseurs** et des professionnels du secteur (16%), des **types de contrats** proposés (16%) et de la possibilité de **s'impliquer dans les décisions régionales et nationales** au travers de commissions ou d'autres instances (5%) ou de l'âge et du profil des autres membres du réseau (2%).



“*opinionway*”

De fortes attentes en termes d'accompagnement des franchiseurs

Lors de la mise en œuvre de leur projet, ils attendent de la part du réseau choisi **un accompagnement complet** (55%), des **formations initiales** jusqu'à l'ouverture du point de vente (34%) et un **suivi technique dans l'élaboration du projet et du business plan** (32%), voire même la fourniture d'études de marché et des **comparaisons avec des entreprises « cousines » au sein du réseau** (26%). En revanche, ils n'attendent peu d'aides financières (16%) ou de propositions d'emplacement ou d'entreprises à reprendre (15%).

Des investissements et des embauches importantes

Les futurs créateurs de franchise ont des profils bien distincts des porteurs de projets en général. Ce sont davantage des **hommes** (62% contre 58% sur l'ensemble des porteurs de projet), **plus âgés** (42% ont plus de 40 ans contre 33% sur l'ensemble), **plus diplômés** (50% ont un niveau au moins à Bac+2 contre 41% sur l'ensemble et 18% sont cadres contre 9% sur l'ensemble des porteurs de projets) et ont davantage de **parents entrepreneurs** (40% contre 32% en moyenne).

Dans 58% des cas, ils envisagent de monter une franchise dans le secteur du **commerce** et peu dans les services aux particuliers ou aux entreprises. Enfin, ce qui distingue singulièrement ces futurs créateurs, c'est leurs **plus fortes capacité d'investissements** : en moyenne, ils sont prêts à investir personnellement 46 K€ (soit 2-3 fois plus que les porteurs de projets traditionnels) et dans 87% des cas, ils envisagent de compléter leur apport par un crédit. Enfin, les futurs franchiseurs sont des créateurs plus importants en termes de **futurs emplois** puisque 83% envisagent au moins un salarié (contre 67% parmi les autres porteurs de projets) et 60% avec au moins 2 salariés (contre 45% parmi les autres porteurs de projets).

Méthodologie :

Ce focus sur les porteurs de projet « envisageant de créer une entreprise de type franchise » a été réalisé auprès d'un échantillon de **475 personnes issues de l'échantillon de 9480 porteurs de projets** au sein de l'Observatoire Permanent des Porteurs de Projet de CCI Entreprendre en France cumulant **de mars à décembre 2010** des questionnaires auto-administrés dans toutes les CCI en France.