



ADA LOCATION, FRANCHISEUR DEPUIS PLUS DE 40 ANS, DÉCRYPTE LES CLÉS D'UN MODÈLE EN CROISSANCE CONTINUE

Eclairage d'Edwin Prache, Directeur Général d'ADA Location

Alors qu'il générait 26.5 milliards d'euros de CA en 1996, le secteur de la franchise en génère désormais 89 milliards (2023), soit un essor de plus de 300 % en 30 ans¹. À l'approche du salon Franchise Expo 2026, ces indicateurs confirment la solidité structurelle du modèle.

Les services automobiles figurent aujourd'hui parmi les secteurs les plus dynamiques de la franchise, avec une croissance de 30,8 % de leur chiffre d'affaires en 2024. Edwin Prache, Directeur Général d'ADA Location, analyse les raisons d'un tel succès.

UNE FORMATION ACCÉLÉRÉE

Si la création d'une entreprise peut parfois s'apparenter à un parcours long et compliqué pour les entrepreneurs, la franchise permet de s'appuyer sur un modèle économique éprouvé, mais aussi de bénéficier de la notoriété d'une marque déjà implantée et connue du grand public.

"Chez ADA, ce constat est particulièrement juste. Grâce à une équipe entièrement dédiée, nous accompagnons les franchisés tout au long de leur projet : formation initiale, validation du site, aide à l'élaboration du business plan... En plus de pouvoir capitaliser sur la dynamique de nos agences ADA, nous leur partageons les bonnes pratiques et bien évidemment des outils capables de contribuer à leur réussite. Leur courbe d'apprentissage est ainsi largement raccourcie. Ils bénéficient immédiatement d'indicateurs et de retours d'expérience. C'est un gain de temps stratégique pour eux." **explique Edwin Prache, Directeur Général d'ADA.**

¹ [statistique d'évolution de la franchise](#)

Au-delà de cet accompagnement structuré et des moyens déployés par le réseau ADA, l'expérience des franchisés constitue un indicateur concret de la pertinence du modèle comme le souligne **Frédéric Bardollet, franchisé ADA Dijon/Longvic** :

"Faire partie d'un réseau de franchise, c'est avoir un accompagnement au quotidien face aux défis que l'on peut rencontrer dans la location de véhicules. C'est également une chance de pouvoir échanger régulièrement avec un réseau d'entrepreneurs qui partagent les mêmes enjeux que nous"

UNE PUISSANCE D'ACHAT ET DE NÉGOCIATION DIFFICILEMENT ACCESSIBLE POUR UN ENTREPRENEUR ISOLÉ

L'organisation en réseau confère une force de négociation importante, qui permet de rationaliser de nombreux coûts et donc de renforcer la rentabilité.

"Nos franchisés bénéficient notamment de tarifs négociés avec certains constructeurs ou réparateurs. Cela leur permet d'entretenir, d'élargir ou de renouveler leur flotte à des tarifs très compétitifs. Nous nouons de nombreux partenariats au niveau national. De manière plus générale, nos franchisés profitent de notre force de frappe sur tous les aspects : assurance, fournisseurs ou encore outils digitaux." **détaille Edwin Prache**

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ RAPIDEMENT

L'un des principaux atouts de la franchise est son caractère duplicable. Cette capacité à ouvrir plusieurs unités transforme progressivement les franchisés en chefs d'entreprise multisites.

"En moyenne, nos franchisés détiennent 2,8 agences. Des chiffres qui soulignent la capacité d'un réseau comme ADA à favoriser l'expansion des entrepreneurs. 30 % de leur activité est d'ailleurs liée au BtoB, un paramètre qui leur permet d'être plus résilients et moins dépendants de la saisonnalité inhérente à l'activité BtoC." **ajoute Edwin Prache**

“Nous gérons 11 agences ADA situées dans le Vaucluse, le Var, la Corse et les Bouches-du-Rhône. Avec le modèle de franchise, nous sommes engagés dans une démarche d’amélioration continue pour proposer la meilleure expérience possible à nos clients.” conclut Geoffrey Attal, Directeur commercial multi-franchisé ADA en PACA et Corse.

ADA EN CHIFFRES

- **1er réseau** de location de courte durée de véhicules en France
- **200** agences en franchise et **800** agences en licence de marque
- Les franchisés ont en moyenne **45 ans**
- Les franchisés détiennent en moyenne **2,8 agences**
- Les agences emploient en moyenne **2,5 salariés**
- Le parc moyen d’une agence est composé de **40 véhicules**
- **30 %** de l’activité des franchisés est issue du BtoB

.....

À propos d’ADA : ADA est un acteur de référence en France dans le secteur de la mobilité. Grâce à ses 1 000 agences, organisées exclusivement en franchises et en licences de marque, l’entreprise est présente dans la majorité des villes françaises de plus de 10 000 habitants. Avec l’appui de son important réseau d’entrepreneurs engagés, ADA se donne pour mission de démocratiser l’accès à la mobilité dans les territoires, en proposant des services de confiance à des prix compétitifs. ADA est une filiale du Groupe ROUSSELET.

www.ada.fr/qui-sommes-nous

Chiffres clés d’ADA :

- 2,3 M de jours de location de véhicules par an
- 1000 agences ADA et Point Loc