



DES ENTREPRENEURS PASSIONNÉS VOUS DONNENT LES CLÉS DE LEUR SUCCÈS !

CONFÉRENCES ET PORTES OUVERTES AVEC
DES FRANCHISÉS DANS LES VILLES DE :

- Bordeaux
- Châlons-en-Champagne
- Clermont-Ferrand
- Lorient
- Lyon
- Marseille
- Metz
- Montpellier
- Nantes
- Orléans
- Paris
- Toulouse
- Tours
- Valenciennes

10 - 23
OCTOBRE
2016

DOSSIER DE PRESSE

**ENTREPRENDRE
EN FRANCHISE,
POURQUOI PAS VOUS ?**

**ENTREPRENDRE
EN FRANCHISE,
POURQUOI PAS VOUS ?**

**10 - 23
OCTOBRE
2016**

La Fédération française de la franchise

Depuis sa création en 1971, la FFF a une ambition : faire de la franchise le meilleur outil de développement du commerce moderne. Avec près de 160 réseaux adhérents sélectionnés sur leur engagement à respecter le code de déontologie européen de la franchise, représentant 45% des franchisés français, la FFF est une interface essentielle entre pouvoirs publics, créateurs de réseaux, entrepreneurs et investisseurs.



ÉDITO



Michel Bourel

Président de la Fédération française de la franchise

Avec l'opération « *Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?* » la Fédération française de la franchise propose pour la 7^{ème} année consécutive un rendez-vous national et régional pour répondre aux questions des porteurs de projet et les aider à concrétiser leur désir d'entreprendre. **Rappelons-le, la franchise est un modèle performant, contribuant au dynamisme de l'économie française. Depuis plus de 40 ans, les chiffres**

ne cessent de progresser. En 2015, nous comptabilisons plus de 69 000* points de vente en franchise pour un chiffre d'affaires de près de 54* milliards d'euros.

Pour cette nouvelle édition, l'événement s'allonge dans la durée, s'intitule désormais « *Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?* » et conserve son

objectif principal de susciter des vocations d'entreprendre en franchise. **En effet, franchisés, franchiseurs et acteurs incontournables de la franchise se réunissent du 10 au 23 octobre 2016 dans 14 villes de France pour répondre aux questions des candidats à l'entrepreneuriat grâce à des rencontres, des échanges et des conférences organisées en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie.** Ces temps de discussion sont très importants pour amorcer un projet et orienter les personnes dans la bonne direction en répondant clairement à leurs questions, qu'elles soient liées au choix du secteur d'activité, au mode de financement ou encore à la ville d'implantation... Il est primordial de répondre à toutes leurs interrogations avec des professionnels de la franchise avant qu'ils se lancent. C'est en cela que le rendez-vous « *Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?* » accompagne les candidats dans la construction de leur avenir professionnel en franchise.

Cette 7^{ème} édition - parrainée à nouveau par le Secrétariat d'Etat en charge du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire - est le deuxième temps fort du calendrier de la franchise après le salon international Franchise Expo Paris.

Nos fidèles partenaires Banque Populaire, LCL, Fiducial et GAN Assurances seront à nos côtés pour susciter de nouvelles envies d'entreprendre et faire de notre opération, un tremplin pour de belles réussites professionnelles !

* Chiffres Fédération française de la franchise 2015

Et si un jour j'entreprenais ? : qui ne s'est pas posé une fois cette question ? Envie de devenir un chef d'entreprise, de se lancer de nouveaux défis, de vivre de sa passion...mais comment y parvenir ?

QU'EST-CE QUE LA FRANCHISE ?

La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de 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 le concept du franchiseur.

Le franchiseur entretient et développe l'image de la marque, et met à la disposition du franchisé une gamme de produits, de services et/ou de technologies qu'il a conçus, mis au point, agréés ou acquis. Il lui transmet en parallèle tout son savoir-faire par le biais d'une formation initiale et continue, afin de lui permettre d'acquérir les compétences et le professionnalisme indispensables à l'exploitation de son affaire.

CE MODÈLE OFFRE DE NOMBREUX AVANTAGES :

- pour les entrepreneurs en franchise, c'est un moyen d'entreprendre plus rapidement en optimisant les chances de succès car il permet de bénéficier de la réputation d'une enseigne, du savoir-faire, d'un suivi et d'une assistance, et de la force du réseau,
- pour les entreprises franchiseurs, la franchise permet d'abord d'accélérer le développement de leur enseigne mais aussi de bénéficier de la motivation des entrepreneurs franchisés et de l'effet « réseau ».

LA FRANCHISE EN QUELQUES CHIFFRES

LA FRANCHISE EN FRANCE :



69 483
franchisés*



1 834
réseaux*



Plus de
600 000
salariés*



Près de 54 milliards
d'euros de chiffre
d'affaires*

LE PROFIL DU FRANCHISÉ :



40%
de femmes
en franchise**



47 ans**
âge moyen



43% des franchisés ont
ouvert leur premier point de
vente entre 18 et 34 ans**



32 120€
revenu annuel
net moyen**



56%
des franchisés
ont un bac +2**



77% des franchisés déclarent
mieux résister à la crise
qu'un commerçant isolé**



75% des franchisés
exerceraient avant une activité
professionnelle salariée**

* Chiffres FFF 2015

** Chiffres Enquête annuelle 2015 FFF/Banque Populaire/CSA

S'INFORMER SUR SON PROJET DE CRÉATION EN FRANCHISE AVEC L'OPÉRATION « ENTREPRENDRE EN FRANCHISE, POURQUOI PAS VOUS ? »

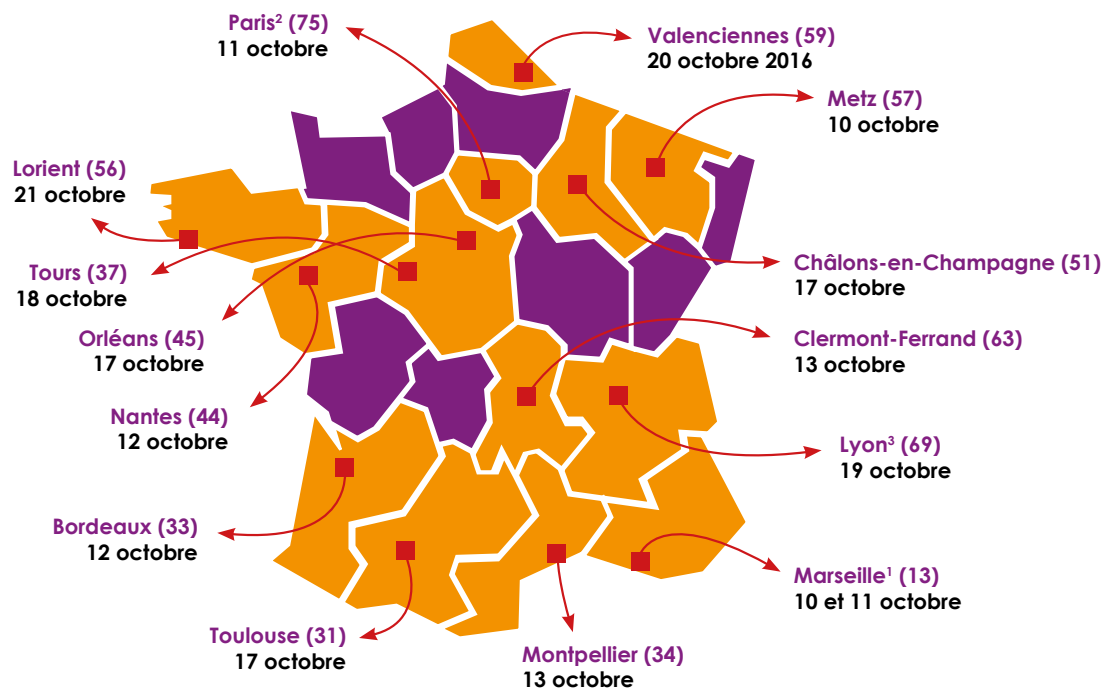
L'entrepreneuriat en franchise s'adresse à tous : hommes, femmes, jeunes, seniors, salarié(e)s en reconversion ou tout simplement à toutes les personnes qui souhaitent donner un nouvel élan à leur avenir professionnel. Le rendez-vous « **Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?** » **organisé par la Fédération française de la franchise du 10 au 23 octobre, a été créé pour informer le grand public au modèle de la franchise et donner les clés aux porteurs de projet pour se lancer dans l'aventure.**

Cette manifestation, à la fois nationale et locale, se déroule désormais sur 2 semaines et se tiendra dans **14 villes de France**. A cette occasion, deux formats de rendez-vous sont proposés au grand public afin de découvrir la création d'entreprise en franchise et susciter des vocations d'entreprendre :

- **des conférences animées par la FFF, organisées en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)** de chaque ville participante afin de présenter les fondamentaux du modèle et répondre aux questions du grand public.
- **des rencontres avec des « ambassadeurs »** qui ont créé leur entreprise en franchise et qui pourront témoigner de leur parcours dans l'entrepreneuriat et donner leurs conseils avisés. Ces réseaux qui ouvriront leurs portes au grand public sont tous adhérents à la Fédération française de la franchise. Ces rencontres permettront aux porteurs de projet de prendre exemple sur ceux qui se sont déjà lancés.

Plus d'informations sur www.entreprendre-franchise.com

CARTE DE FRANCE DES CONFÉRENCES



Dans le cadre de :



NOS PARTENAIRES, DES ACTEURS DE L'ACCOMPAGNEMENT ET DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE EN FRANCHISE

La Banque Populaire, LCL, Fiducial et Gan Assurances soutiennent à nouveau cette opération et apportent ainsi leurs expertises professionnelles pour accompagner les porteurs de projet en franchise.

L'opération est placée sous le parrainage du **Secrétariat d'Etat en charge du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire**. Des partenaires institutionnels (**CCI Entreprendre, le MEDEF, Agence France Entrepreneur, APEC**), des associations d'accompagnement et de sensibilisation à l'entrepreneuriat (**Réseau Entreprendre, 100 000 entrepreneurs, Moovjee**), le **Club des Managers de Centre-Ville** et la **fête des entreprises « J'aime ma boîte »**, des médias (**L'Express, RTL, Franchise Magazine, L'Officiel de la franchise**), **L'Observatoire de la franchise** ainsi que les salons **Franchise Expo Paris, Top Franchise Méditerranée** et le **Forum Franchise de Lyon** sont présents aux côtés de la FFF dans cette opération.



Florence Soubeyran
Responsable pôle franchise
BANQUE POPULAIRE
BPCE



Christophe Humbert
Responsable Pôle Franchise et Commerce Associé
LCL

Pourquoi selon-vous la franchise a-t-elle un temps d'avance par rapport à d'autres formes entrepreneuriales ?

La franchise est un modèle économique qui permet à un indépendant d'entreprendre plus sereinement et d'optimiser ses chances de succès car il bénéficie de la marque, de l'expérience d'une enseigne et d'un concept éprouvé. Le franchisé va bénéficier de la transmission d'un savoir-faire spécifique par le franchiseur au cours de la formation initiale, de la puissance de la marque, des services apportés par l'enseigne, de sa dynamique d'innovation et enfin de l'intelligence collective qui fait la force d'un bon réseau de franchise. Car, outre un concept pertinent, rentable, en constante évolution pour s'adapter ou anticiper les envies des consommateurs, la qualité des rapports humains fait sa dynamique et l'état d'esprit réseau fait sa réussite.

Entreprendre en franchise ne convient pas forcément à tous les profils, il faut respecter le concept et la stratégie, laquelle incombe à la tête de réseau, et avoir envie de réussir ensemble en contribuant aux échanges au sein du réseau.

Mon conseil : Ne pas sous-estimer l'investissement en temps et énergie requis par la création d'une entreprise et ses impacts sur votre entourage proche, dont le soutien est primordial.

A qui s'adresse la franchise ? Quel est le profil des porteurs de projet ?

Beaucoup de candidats à la franchise sont en reconversion professionnelle, il s'agit de salariés qui recherchent un projet entrepreneurial au sein d'une structure qui saura les accompagner (formation, assistance...), avec un concept qui a fait ses preuves et en bénéficiant de la notoriété d'une enseigne. L'adaptabilité, la flexibilité, le sens du management et du contact humain sont des qualités essentielles dont doit faire preuve le candidat.

Afin de mettre toutes les chances de son côté, l'entrepreneur doit avoir défini un véritable projet professionnel, longuement réfléchi, mûri, construit en cohérence avec son parcours, et qui s'inscrit sur le long terme.

Mon conseil : Aller à la rencontre du franchiseur et de franchisés en activité doit permettre au porteur de projet de connaître l'ambiance du réseau et d'appréhender au mieux son futur quotidien. Programmez 5 à 10 visites auprès de franchisés : ils vous feront part de leur expérience. En plus des conseils de l'expert-comptable et d'un avocat spécialisé, ces informations vous permettront de vous lancer en étant bien préparé !



Eric Luc
Directeur des
partenariats
et de la franchise
FIDUCIAL



Eric Lievin
Responsable
des partenariats
franchise et démarches
affinitaires
GAN ASSURANCES

Quelle est la clé d'une relation franchiseur-franchisé réussie ?

Si le savoir-faire et la marque sont essentiels au succès d'un réseau, la relation qui lie le franchiseur au franchisé l'est tout autant. Il existe des liens contractuels bien sûr, mais une relation de confiance réciproque doit être instaurée rapidement pour travailler « en toute franchise ». Si le franchiseur pilote le réseau et est censé donner les directives, il doit le faire en toute transparence et concertation.

L'évolution permanente du réseau est la deuxième clé de réussite : croissance du nombre de franchisés, développement de services et produits innovants, adaptation aux nouvelles exigences du marché (technologies...).

Enfin, cette réussite peut se mesurer par le taux de renouvellement des contrats de franchise mais aussi par la participation des franchisés aux conventions, commissions de travail, organisées par le réseau.

Mon conseil : Futurs franchisés : quelle belle aventure vous attend ! Prenez le temps de la réflexion, faites-vous accompagner mais surtout décidez seul... Et lancez-vous !

Pourquoi la franchise est-elle un choix judicieux pour se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Entreprendre en franchise c'est avant tout pouvoir bénéficier d'un savoir-faire, d'un concept, d'une marque déjà installée et qui a fait ses preuves, ce qui est considérable de nos jours. La création d'entreprise est un vrai pari et pour lequel se faire connaître au lancement de son activité est difficile. C'est aussi et surtout un accompagnement à la fois logistique mais aussi commercial et de gestion, avec un franchiseur qui détient la recette pour développer le concept qu'il a créé.

La franchise permet donc d'entreprendre en étant indépendant mais accompagné dans son démarrage. Elle apporte ce gain de temps pour se concentrer pleinement à son développement tout en respectant bien sûr le concept de l'enseigne.

Mon conseil : Lors de la création en franchise, il convient d'anticiper l'assurance de sa future entreprise et donc de son nouvel outil de travail. En effet, la prévention de ses risques est primordiale pour assurer une continuité à son activité en cas de sinistre éventuel et rester serein.



PAROLES DE FRANCHISÉES

A travers cette nouvelle édition d'« **Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?** », des ambassadeurs franchisés témoigneront de leur parcours et de leur quotidien de chefs d'entreprise. En effet, ce sont les mieux placés pour présenter leurs activités et les avantages du modèle. Ce partage d'expérience avec le grand public est la clé pour comprendre la pluralité des secteurs et susciter des vocations d'entreprendre auprès du grand public ! Car il est motivant de prendre exemple sur ceux qui ont d'ores et déjà réussi !



Marine Delaigue,
franchisée SOLVIMO à Lyon (69)

Après un début de carrière en tant que commerciale dans l'événementiel, j'ai décidé d'entamer une reconversion professionnelle en intégrant le réseau SOLVIMO en 2005. Tout d'abord négociatrice dans un premier temps, je suis devenue directrice d'agence en 2008, que j'ai fini par reprendre en 2013 avec une collaboratrice. Pour moi, la franchise est un modèle qui permet de gagner du temps. Au lancement, on bénéficie de l'image et de la réputation de l'enseigne, ce qui aide beaucoup par rapport à un commerçant isolé. De plus, tous les savoir-faire ont déjà été testés par le franchiseur, on est sûr de ce que l'on fait, on envisage l'avenir avec plus de sérénité. La relation franchiseur-franchisé est une association, voire un mariage, il faut avoir les mêmes valeurs pour s'entendre ! Même si nous sommes de véritables chefs d'entreprise, il faut savoir appliquer les méthodes de travail du franchiseur, respecter les process et faire des compromis qui nous permettront à terme d'aller plus vite et de voir plus loin.

Mon conseil pour quelqu'un qui souhaite entreprendre en franchise : définissez bien votre secteur d'activité avant de vous lancer et surtout, allez à la rencontre des franchisés de l'enseigne choisie, eux seuls sont à même de vous parler de leur quotidien et du réseau. 




SOLVIMO est un réseau d'agences immobilières franchisées créé en 2001 qui comptabilise 140 points de vente et propose ses services en matière de transaction, location et gestion.



Aurélie Vincent,
franchisée ÉRAM à Nantes (44)

Auparavant esthéticienne à mon compte durant 5 ans, mon mari a fait la rencontre d'un franchisé qui nous a encouragé à nous renseigner sur la franchise. Nous nous sommes rendus à Franchise Expo Paris en 2009, afin de discuter avec plusieurs enseignes, obtenir des informations sur le modèle, les différents secteurs, l'aspect financier... Puis nous avons rencontré un développeur qui nous a donné envie de nous lancer. Nous connaissions bien l'enseigne dont le siège social est tout proche de chez nous. Nous avons rencontré le franchiseur, à qui il fallait prouver que notre projet était viable et que nous étions motivés ! Nous avons ouvert avec mon mari notre première boutique ÉRAM en 2012. Le magasin a très bien démarré et le franchiseur était satisfait de nos résultats. Il nous a donc proposé d'ouvrir un deuxième point de vente, ce que nous avons fait en 2014.

Si je peux donner un conseil à quelqu'un qui souhaiterait sauter le pas : choisissez de préférence une enseigne déjà bien implantée et qui a un savoir-faire reconnu. L'emplacement est très important également, étudiez bien votre environnement avant de vous installer. Enfin, ayez l'envie de vous investir, et croyez-y ! Même si ce n'est pas toujours facile, il en ressort une grande satisfaction ! 



ÉRAM est une entreprise française, créée en 1927. Elle s'adresse à toute la famille, et propose des chaussures et accessoires modé au meilleur prix. Elle dispose de plus de 300 points de vente en France et à l'étranger.

POINT DE VUE DE LA CCI DE NANTES



Crédit photo: Ymla44

Jean-Luc Cadio

Vice-président CCI
Nantes St-Nazaire, en
charge du commerce



La CCI Nantes St-Nazaire contribue à développer l'esprit d'entreprendre et de ce fait soutient le modèle de la franchise qui présente de nombreux avantages. Car devenir franchisé, c'est se mettre à son compte mais pas tout seul. Cela permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en étant accompagné dans son projet et d'optimiser ainsi ses chances de réussite, en profitant de l'expérience, du savoir-faire et de la notoriété d'une enseigne. La franchise est un modèle qui se développe bien, d'ailleurs les villes de Nantes et Saint-Nazaire comptent chacune 8% de commerces franchisés. C'est un booster pour l'économie locale !

C'est pourquoi depuis 2011 la CCI Nantes St-Nazaire accompagne l'opération « Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ? » et propose chaque année aux développeurs d'enseignes et commerçants l'évènement Visio-Commerce : une journée pour découvrir de nouvelles opportunités d'implantations commerciales, en centre-ville, alternativement à Nantes et à Saint-Nazaire, ainsi que dans des stations balnéaires du littoral.

ÉCLAIRAGE



Rose-Marie Moins

Directrice Promotion
et Professionnalisation,
Fédération française de
la franchise

Chaque année les futurs franchisés s'interrogent de manière récurrente sur les exclusivités contractuelles (approvisionnement, zone géographique...) et sur les conditions de fin de contrat (cession du fonds de commerce, non concurrence...). Leur part de liberté et leur rayon d'action au sein de leur future entreprise font également partie des sujets importants sur lesquels ils ont besoin d'être rassurés. Ils sont souvent désarmés devant la multitude de réseaux en France et par la difficulté à établir les critères de choix du bon franchiseur.

C'est pourquoi nous constatons un engouement pour notre opération et que nous accueillons en moyenne 1000 participants à chaque édition.

S'il fallait donner un seul conseil, ce serait de choisir un secteur qui vous intéresse et vous attire et un franchiseur qui vous plaise de par sa personnalité et son fonctionnement. Il faut donc bien s'entourer avant de prendre toute décision et écouter les conseils des différents spécialistes (avocat, banque, expert-comptable...).

En complément de l'évènement « Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ? », opération d'information et de sensibilisation sur les fondamentaux de la franchise, organisée principalement en province, tous ces sujets sont décryptés et analysés de manière objective, claire et experte lors de la formation « devenir franchisé » de l'Académie de la franchise® de la FFF.

Plus d'informations sur www.franchise-formation.com



TOP FRANCHISE MÉDITERRANÉE, EN OUVERTURE D'« ENTREPRENDRE EN FRANCHISE, POURQUOI PAS VOUS ? »



Provence-Alpes-
Côte-d'Azur est
la 5^e région la plus
dynamique en franchise
en 2015, d'après le
baromètre de la franchise
dévoilé en mars dernier
par Territoires & Marketing
et Reed Expositions
France, en partenariat
avec la Fédération
française de la franchise.

Plus d'informations sur
www.topfranchisemed.fr

3^{ème} Temps fort du calendrier de la franchise, Top Franchise Méditerranée se renouvelle cette année en intégrant en ouverture les 10 et 11 octobre, l'opération « Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ? ». Le salon, organisé par la **CCI Marseille Provence, la Fédération française de la franchise** et **Reed Expositions France** se déroulera au Palais de la Bourse et fera la part belle à **115 exposants, 20 conférences et plus de 35 secteurs d'activités différents !** Pour la 14^{ème} année consécutive, le grand public pourra venir à la rencontre des professionnels du secteur – partenaires, experts, franchiseurs, banque - pour s'informer et construire son projet en franchise.

Parmi les enseignes présentes, de nombreux secteurs d'activités seront représentés : l'hôtellerie - restauration (Courtepaille, Del Arte...) le commerce spécialisé (Cash Converters, Happy...) le bâtiment (Daniel Moquet Signe Vos Allées) les services aux entreprises et aux personnes (Aquila RH, Générale des Services...) ou encore le commerce alimentaire (Cavavin, Leonidas, Vival...). Les visiteurs pourront aller à la rencontre d'enseignes françaises et internationales (Italie, Espagne, Etats-Unis ou encore Belgique).

Ces deux jours seront ponctués de nombreuses conférences afin d'apporter des réponses aux questions que le grand public se pose, telles que : Chef d'entreprise, quel statut social choisir ? Quelle orientation, quels accompagnements et financements sont disponibles dans votre région ? Comment convaincre son banquier ? Comment réussir son étude de marché ? Comment internet et les nouvelles technologies peuvent booster votre activité ? Quelles sont les aides à la création d'entreprise quand on est demandeur d'emploi ?

Trois nouveaux sujets seront également au programme :

- **Speed dating** : 5 franchiseurs se présentent en 5 minutes - le lundi 10/10 de 14h à 15h
- **Réussir son étude de marché** : comment s'y prendre ? - le lundi 10/10 de 18h15 à 19h15
- **Paroles de franchisés** : témoignages de franchisés qui se sont lancés avant 30 ans - le mardi 11/10 de 10h30 à 11h30



FORUM FRANCHISE DE LYON

19 OCTOBRE 2016

La 8^{ème} édition du Forum Franchise se déroulera mercredi 19 octobre 2016 au Centre de Congrès de Lyon. Exposants et conférences.

www.lyon-franchise.com

Informations pratiques sur les dates,
horaires et lieux des conférences sur :

www.entreprendre-franchise.com

 www.facebook.com/FederationFFF

 twitter.com/Franchise_FFF

[#EF2016](https://twitter.com/Franchise_FFF)



www.entreprendre-franchise.com
www.franchise-fff.com