

Pourquoi la franchise attire les entrepreneurs ?

#2

- Les Français restent attirés par l'entrepreneuriat, y compris dans le contexte de crise sanitaire : comme l'année dernière, 28% aimeraient créer leur entreprise, dont 4 sur 10 envisagent de le faire en franchise.
Les plus jeunes sont les plus entrepreneurs : 43% des moins de 35 ans souhaitent se mettre à leur compte. Parmi ceux qui envisagent de créer leur entreprise, le modèle de la franchise séduit plus les hommes (43%) que les femmes (35%).
- Les profils de franchisés sont variés et proviennent d'horizons différents. 51% sont diplômés de niveau Bac +2 ou plus et 23% ont le niveau Bac.
La grande majorité était déjà en activité avant de se lancer en franchise : 72% étaient salariés (la plupart dans le secteur privé), 21% étaient à leur compte et seulement 6% étaient inactifs (dont 4% d'étudiants).
Les implantations en franchise sont par ailleurs **réparties sur l'ensemble du territoire, même si elles se concentrent davantage dans l'Ouest (25%) et le Sud-Est (27%)**. Enfin, elles exercent majoritairement dans le secteur du commerce (55% vs. 45% dans les services).
- La première raison invoquée dans le choix de la franchise est **l'accompagnement et les moyens mis à disposition** pour développer l'affaire (45%), devant le fait de bénéficier de la notoriété d'une marque connue (41%) et de limiter les risques financiers (29%). Pour la tranche des 18-34 ans, il est tout aussi important de limiter les risques financiers (39%) que de bénéficier d'un accompagnement pour se développer (40%).
Enfin, le caractère rassurant de **la marque est plus décisif pour les femmes (49%)** que pour les hommes (34%).
- Quand les franchisés rejoignent leur réseau, ils bénéficient d'une formation initiale mise en place par le franchiseur : **36 jours de formation en moyenne** avant l'ouverture du premier point de vente. La durée de la formation initiale est en tendance **un peu plus longue pour les franchises de services** (39 jours vs. 34 jours dans le commerce).
- Lors de la création de leur entreprise, **les franchisés sollicitent des experts pour se faire accompagner** : 70% ont recours à un comptable ou expert-comptable, 58% consultent un banquier et 41% demandent conseil à un notaire, un avocat ou un juriste. **Dans le secteur du commerce, la banque est le premier partenaire** qui accompagne les franchisés dans leur projet (73%).
- Les banques accompagnent les franchisés dans leurs besoins de financement : **84% ont souscrit un emprunt bancaire** (et/ou au crédit-bail) pour financer la création de leur entreprise, une proportion en hausse sensible (+19 pts) par rapport aux années précédentes. Ce prêt bancaire vient en complément de leurs apports personnels pour 70% des franchisés.
62% des franchisés estiment que présenter un dossier en franchise a joué en leur faveur dans l'obtention de leur financement bancaire, et particulièrement dans le secteur du commerce (67% vs. 54% dans les services).