

# 2 | La franchise, la force du collectif en action

Ce qui incite les Français à fréquenter un commerce plutôt qu'un autre :



**71%**

La **proximité géographique** du magasin

**65%**

Des **offres tarifaires attractives**

**59%**

Une **relation client** humaine et amicale

**46%**

Des articles **fabriqués en France** ou **localement**

## | Franchisés



+11 pts en 1 an

**68%** chez les 18-34 ans

**52%** ont créé au moins un emploi dans l'année

**20%** ont créé 3 emplois ou plus

+6 pts en 1 an



**92%**

+4 pts en 1 an

sont satisfaits de la **qualité d'animation et d'accompagnement** de leur franchiseur

**89%** **97%** chez les 18-34 ans

estiment qu'**appartenir à un réseau de franchise** représente un **avantage pour innover ou s'adapter** aux nouvelles tendances du marché

**73%**

estiment **mieux résister à la crise** qu'un commerçant isolé

**86%**

ont l'intention de **rester dans le réseau** au terme de leur **contrat de franchise**

## | Franchiseurs

**98%** ont engagé des projets de transformation au cours des 12 derniers mois

**90%** ont fait **évoluer leur concept** (Process de vente, gamme, offre, design du point de vente)

**87%** ont développé des initiatives pour **animer le réseau** et **renforcer la dynamique collective**

**86%** ont renforcé les **formations** de leurs franchisés

**84%** ont lancé **des actions pour accroître la fréquentation** en magasin



**87%** **+7 pts en 1 an**

des franchiseurs ayant **fait évoluer** leur **concept** voient leur **chiffre d'affaires** progresser



dont **72%** **+8 pts en 1 an** dès la **première année**