

5 | Cession-transmission : un enjeu clé pour la pérennité des réseaux

Franchisés



Parmi les franchisés de 55 ans et plus

48%

ont envisagé ou engagé des démarches pour préparer la transmission ou la cession de leur activité

Les scénarios envisagés pour la transmission du point de vente :



30% le céder à un autre franchisé du réseau

28% le vendre à un repreneur extérieur au réseau

23% le transmettre à un proche (famille, salarié ...)

40%

ont besoin d'aide ou d'accompagnement pour faciliter leur future transmission

21% des conseils juridiques ou administratifs

15% une mise en relation avec d'éventuels repreneurs

14% un accompagnement individuel par un expert ou un consultant

Franchiseurs



Pour **73%** des franchiseurs, la transmission ou reprise est un enjeu pour leur réseau

Pour **24%** c'est l'enjeu majeur

65%

rencontrent des difficultés pour assurer la transmission de certains points de vente

Les principaux freins à la reprise :

64% Trouver un repreneur (manque de candidats ou de profils adéquats)

50% Valorisation trop élevée du point de vente par le franchisé sortant

35% Obtenir un financement

31% Manque de préparation / d'anticipation du franchisé cédant

49%

ont mis en place des dispositifs pour accompagner la transmission au sein du réseau



81%

un accompagnement personnalisé du cédant

63%

un appui au repreneur dans le montage financier du projet

59%

des campagnes de communication ou de recrutement ciblées sur les repreneurs