Fédération Française Franchise

50 ans

FICHE D'IDENTITÉ
2022

Dès sa création en 1971, la Fédération Française de la Franchise s'est imposée comme référence, notamment en contribuant à l'élaboration du Code de déontologie européen de la franchise qui précise les bons usages et la bonne conduite des utilisateurs de la franchise en Europe.

50 ans plus tard, la Fédération continue d'être l'ambassadrice de ce modèle. Elle en fait la promotion, le défend et représente les intérêts de ses acteurs (environ 2000 réseaux) auprès de futurs franchiseurs et franchisés, des pouvoirs publics et des différents décideurs économiques tant en France qu'à l'échelle européenne. Résolument tournée vers l'avenir, la Fédération Française de la Franchise oeuvre au quotidien pour le développement et la pérennité du modèle.

Le mot de la Déléguée générale

Véronique Discours-Buhot

« Depuis sa création, la Fédération Française de la Franchise a largement contribué à l'essor de la franchise et ainsi, au développement de l'économie nationale. Flexible en limitant les risques liés à l'entrepreneuriat, la franchise est un modèle d'avenir et un atout pour l'économie française : créatrice d'entreprises et d'emploi, revitalisation des territoires, vecteur du lien social… Ce 50ème anniversaire de la FFF démontre un élément principal : la franchise a traversé le temps et démontré qu'elle est une véritable opportunité pour la reconversion, qu'elle est accessible à tous, qu'elle offre également la possibilité d'une mobilité géographique dans une multitude de secteurs d'activités et un cadre sécurisant pour créer son entreprise. Un modèle collaboratif où l'intelligence collective prend tout son sens à l'heure où les entrepreneurs sont en quête de modèles efficients. La franchise a encore de beaux jours devant elle. »

NOS MISSIONS

1 PROMOUVOIR LE MODÈLE DE LA FRANCHISE

La Fédération Française de la Franchise a pour première mission de promouvoir la franchise. Elle s'adresse à la fois aux franchiseurs en activité comme aux futurs franchiseurs - tous chefs d'entreprise désireux de développer leur réseau - mais aussi aux (futurs) franchisés - tous candidats à la création d'entreprise – pour leur faire connaître les avantages et exigences d'un tel modèle. La FFF a créé Franchise Expo Paris il y a 40 ans afin de permettre aux porteurs de projet de rencontrer les enseignes développées en franchise. Elle participe par ailleurs à de nombreuses manifestations dans toute la France pour en faire la promotion et s'appuie sur la réussite et les témoignages de franchiseurs et franchisés pour valoriser le modèle.

2 DÉFENDRE LES INTÉRÊTS ET PÉRENNISER LE MODÈLE

Auprès des pouvoirs publics et des différents décideurs économiques, la FFF agit pour que la franchise soit prise en compte dans les orientations du commerce national et que son expansion soit encouragée et favorisée.

3 FÉDÉRER L'ÉCOSYSTÈME FRANCHISEURS, FRANCHISÉS, PARTENAIRES, INSTITUTIONNELS, FINANCIERS, COLLECTIVITÉS LOCALES

4 CRÉER LES OUTILS ET L'ENVIRONNEMENT PROPICES AU DÉVELOPPEMENT ET À LA PERFORMANCE DES RÉSEAUX DE FRANCHISE

La Fédération Française de la Franchise a mis en place depuis sa création de nombreux services pour accompagner ses membres à être toujours en phase avec l'évolution du marché :

- La FFF organise des réunions, des ateliers, conférences et colloques, ainsi qu'une veille juridique et presse, etc.
- L'organisation d'évènements phares réunissant l'ensemble des acteurs du monde de la franchise :
  Franchise Expo Paris, colloques, campagnes de communication...

La Fédération Française de la Franchise place la formation au coeur du processus de professionnalisation et de développement de la franchise. Créée en 2009, l'Académie de la franchise est l'organisme de formation de la FFF spécialisé 100% franchise et poursuit son objectif d'accompagnement aux futurs franchisés et (futurs) franchiseurs afin qu'ils acquièrent une plus grande maîtrise des métiers de la franchise et réussissent leurs projets. L'Académie propose une dizaine de formations qui permettent à tout réseau quel que soit son stade d'évolution, de trouver la formation adaptée à son besoin et à celui de ses collaborateurs qu'ils soient animateurs, directeurs de réseau, juristes, développeurs, etc.

Afin de favoriser la résolution d'éventuels conflits au sein des réseaux de franchise, la FFF a créé la Médiation Franchiseur-Franchisé (M2F) complémentaire aux deux voies déjà existantes, la justice d'État et la justice arbitrale. En 2011, la FFF a créé une Chambre de Médiation Franchise-Consommateurs (MFC) chargée de traiter des différends opposant les consommateurs à des franchisés et/ou franchiseurs.

LA FRANCHISE, CRÉATRICE D'ACTIVITÉS ET DE RICHESSE

La franchise est un mode de collaboration entre deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement (le franchisé et le franchiseur). C'est une méthode qui permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en optimisant ses chances de succès et à un franchiseur d'asseoir son développement commercial sur un réseau de chefs d'entreprise impliqués sur leur marché local. Présente dans presque tous les secteurs d'activité, la franchise est un modèle qui a fait ses preuves et sur lequel chacun trouve son avantage. C'est un véritable gage de la réussite des entrepreneurs !

LES AVANTAGES... **POUR LE FRANCHISÉ**

- Le franchisé est propriétaire de son entreprise et est juridiquement indépendant
- Le franchisé bénéficie de l'image de marque et de la réputation de l'enseigne par rapport aux consommateurs
- Le franchisé bénéficie d'un système de gestion commerciale conçu et expérimenté par le franchiseur, d'où économie de temps et réduction du risque financier
- Le franchisé bénéficie de l'avantage compétitif par synergie économique et par l'innovation apportée par le franchiseur
- Le franchisé accède par la formation et les conseils et l'assistance permanents à une maîtrise professionnelle supérieure aux commerçants isolés
- Le franchisé bénéficie d'une meilleure rentabilité des capitaux investis par rapport au commerçant isolé grâce à leur optimisation et économies d'échelle permises par la standardisation des opérations

LES AVANTAGES... **POUR LE FRANCHISEUR**

La franchise apporte à l'entreprise du franchiseur une combinaison de moyens commerciaux et financiers :

- Financement privilégié d'un réseau commercial
- Limitation de la capacité de réaction de la concurrence grâce à la conquête rapide d'un marché, aux effets financiers de la coalition économique du réseau, et à l'occupation du territoire par des emplacements de premier ordre
- Valorisation de la marque et la fidélisation de la clientèle

De 1983 à aujourd'hui, la franchise a acquis sa maturité. La force de la franchise, c'est la puissance du collectif, entre le franchiseur et le franchisé, une alliance entre deux chefs d'entreprise indépendants qui coopèrent pour développer leur entreprise. Au niveau local et national, **la franchise représente un modèle commercial clé pour le développement de l'économie française qui contribue à la création d'emplois, à la professionnalisation du commerce et des commerçants, à la dynamisation des centres-villes et plus généralement à l'attractivité du territoire.**

Oui, la franchise crée des entreprises

79 134 franchisés ont créé leur entreprise. Elle constitue un formidable outil de reconversion professionnelle et est accessible à tous les âges et contribue ainsi à la lutte contre le chômage.

Oui, la franchise créé et sauvegarde des emplois

Un franchisé emploie en moyenne 9 salariés en équivalent temps plein. Et puisqu'une franchise permet de développer un réseau, des emplois indirects sont aussi créés chez le franchiseur et les fournisseurs.

Oui, la franchise participe à la modernisation du commerce

L'hôtellerie, l'alimentaire, le bio, les fleuristes en sont des exemples. En effet, les franchiseurs font évoluer leur concept et leur savoir-faire pour répondre aux attentes de leurs franchisés et de leurs clients.

Oui, la franchise sauve des entreprises

De plus en plus de commerçants traditionnels viennent à la franchise afin d'assurer leur avenir. Ils se donnent ainsi, tout en restant indépendants, les moyens modernes pour se développer et pérenniser leur modèle.

Oui, la franchise dynamise l'activité locale des villes et centres-villes

33% des implantations en franchise se font dans les villes de moins de 20 000 habitants. Les magasins sont à la fois en centre-ville, périphérie et centres commerciaux.

LA FRANCHISE EN CHIFFRES

1965 RÉSEAUX DE FRANCHISE

79 134 POINTS DE VENTE FRANCHISÉS

795 441 EMPLOIS DIRECTS ET INDIRECTS

68,8 MILLIARDS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL

36 ans AGE MOYEN DES FRANCHISÉS

4 franchisés sur 10
SONT DES FEMMES

76 % ÉTAIENT SALARIÉS AVANT DE SE LANCER EN FRANCHISE

1 franchisé sur 2
A CHANGÉ DE SECTEUR PAR RAPPORT À SON ACTIVITÉ PRÉCÉDENTE

9 franchisés sur 10
RECOMMANDENT LE MODÈLE DE LA FRANCHISE

Taille de la ville d'implantation (hors Ile-de-France) :

37% ONT MOINS DE 20 000 HABITANTS

30% ONT ENTRE 20 000 ET 100 000 HABITANTS

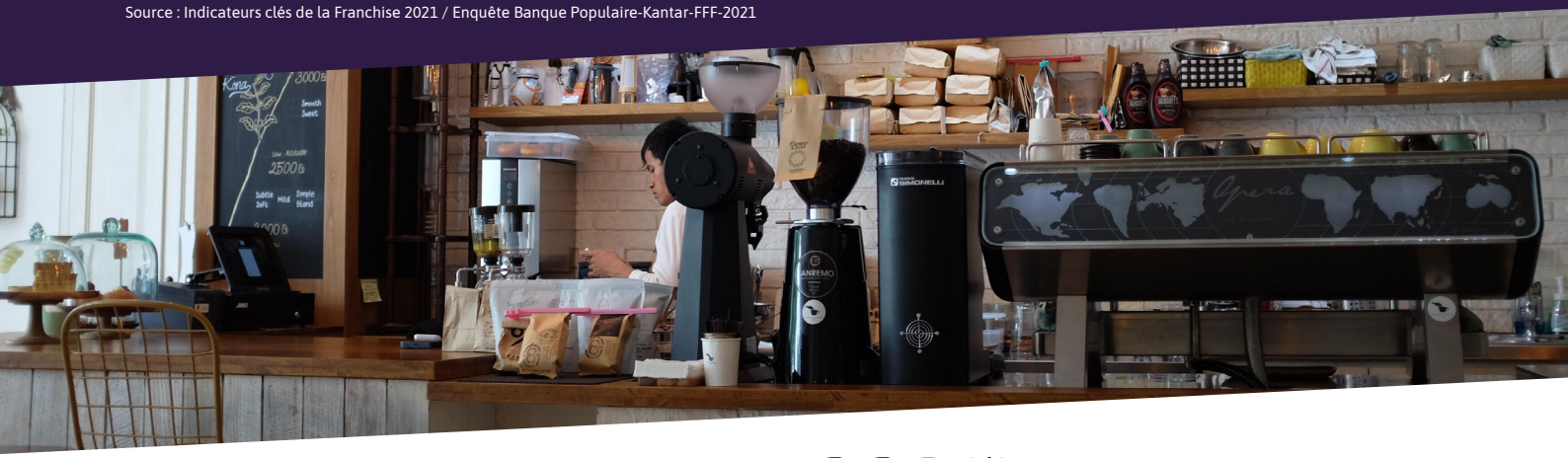
33% ONT PLUS DE 100 000 HABITANTS

45%
DES FRANCHISÉS CHOISISSENT LA FRANCHISE POUR BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT ET DE MOYENS POUR DÉVELOPPER LEUR AFFAIRE

6 franchisés sur 10
UTILISENT LES SALONS POUR SÉLECTIONNER LES NOUVEAUX FRANCHISÉS

23 ans
ANCIENNETÉ MOYENNE DES ENSEIGNES

Source : Indicateurs clés de la Franchise 2021 / Enquête Banque Populaire-Kantar-FFF-2021



Contacts médias :

MONET+ASSOCIÉS

Peter Even, Margot Cariou et Charlotte Petitprez
TeamRPFranchise@monet-rp.com
Tél : 02 53 35 50 20

Fédération Française Franchise

29 boulevard de Courcelles 75008 Paris
www.franchise-fff.com
www.formation-franchise.com
Franchise Expo Paris : www.franchiseparis.com