



Paris, le 23 novembre 2005

### **LE GROUPE BANQUE POPULAIRE ET LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE PUBLIENT LEUR ENQUÊTE ANNUELLE SUR LA FRANCHISE**

Pour la deuxième année consécutive, le GROUPE BANQUE POPULAIRE, la Fédération française de la franchise et l'institut CSA publient leur Enquête annuelle sur la franchise. Leur but : mesurer année après année l'évolution du paysage de la franchise en France.

L'enquête 2004 avait permis de « photographier le paysage ». L'étude, réalisée en septembre et octobre 2005 auprès de 133 franchiseurs et de 407 entreprises franchisées, affine le trait et fait ressortir quelques tendances à confirmer en 2006.

#### **UNE GRANDE STABILITÉ DU PROFIL DES FRANCHISÉS**

Fin 2004, on compte 835 réseaux de franchise actifs pour 37 000 franchisés. Une population stable (43 ans en moyenne, soit... 1 an de plus que l'an dernier) avec quelques tendances à confirmer : féminisation (35 % de femmes contre 33 en 2004), accroissement du chiffre d'affaires moyen (de 740 000 euros à 800 000 euros), augmentation du nombre de multifranchisés (les franchisés exploitent en moyenne 1,7 point de vente, contre 1,6 en 2004).

#### **UN RECOURS AUX MODES D'INFORMATION CLASSIQUES POUR CHOISIR SA FRANCHISE**

La pénétration d'Internet est encore assez faible. Les modes privilégiés restent ceux de la rencontre : les franchisés du réseau, les salons... mais aussi ceux de la presse.

#### **LES OUTILS D'ANIMATION ET DE DIALOGUE DANS LES RÉSEAUX PRENNENT UNE IMPORTANCE CROISSANTE DANS LA VIE DES FRANCHISÉS**

Plus des trois-quarts des réseaux en disposent, et les taux de participation des franchisés sont proches de 70 % pour les conventions, les réunions régionales, les rencontres avec les animateurs.

### **LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE FRANCHISÉE N'EST PAS SUFFISAMMENT PRÉPARÉE**

Les franchisés ne l'envisagent en moyenne que dans un horizon de 11 ans... Et cette opération pourtant cruciale pour la vie du réseau n'est préparée que par un quart des réseaux. Alors qu'un tiers au moins des franchiseurs est confronté à cette question, on constate une certaine impréparation quant à la mise en place des outils d'aide à la transmission d'entreprise.

### **LA FRANCHISE EST UNE STRATÉGIE CRÉATRICE DE RICHESSE ET D'EMPLOI**

Les franchiseurs interrogés ont vu leur réseau croître en moyenne de 6 unités dans l'année écoulée. Les franchisés interrogés ont, dans le même laps de temps, créé chacun en moyenne 1,8 emploi... Leurs équipes salariées sont en moyenne de 7,5 personnes. Près de 70 % des franchisés viennent du salariat, preuve s'il en est qu'ils savent prendre des risques.

### **LA FRANCHISE EST UNE STRATÉGIE PÉRENNE**

La durée moyenne du contrat de franchise est de 6 ans ; il est reconduit par 91 % des franchisés. Optimistes, les acteurs de la franchise le sont en très grande majorité : les franchiseurs à 95 %, les franchisés à 82 %.

### **LES FRANCHISÉS FONT DE PLUS EN PLUS CONFIANCE AU BANQUIER EN MATIÈRE DE FINANCEMENT**

Le banquier est de plus en plus consulté par le candidat à la franchise pour monter son dossier et choisir son enseigne (dans 28 % des cas en 2004 et 35 % en 2005). Le recours à l'emprunt est de 54 % du montant total de l'achat de la franchise. Cette année encore, le GROUPE BANQUE POPULAIRE conforte sa position de leader sur le marché des franchiseurs et des franchisés. C'est également en 2005 la première banque conseillée par un franchiseur à son franchisé.

L'étude complète peut être téléchargée sur le site [www.banquepopulaire.fr](http://www.banquepopulaire.fr) ou [www.franchise-fff.com](http://www.franchise-fff.com).

#### **CONTACTS PRESSE :**

GROUPE BANQUE POPULAIRE  
Victoria Eideliman tél : 01 40 39 60 56  
[victoria.eideliman@bfbp.banquepopulaire.fr](mailto:victoria.eideliman@bfbp.banquepopulaire.fr)

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE  
Anne-Sylvie Homassel tél : 01 53 75 30 70  
[a.homassel@franchise-fff.com](mailto:a.homassel@franchise-fff.com)

