

1 | La franchise, un tremplin pour se lancer dans l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat continue de susciter un intérêt marqué auprès des Français. Près d'un tiers d'entre eux (30%) déclarent souhaiter créer leur entreprise, une aspiration particulièrement forte chez les plus jeunes : **45% des moins de 25 ans**.

Dans ce contexte, **la franchise apparaît comme un modèle particulièrement attractif**. Parmi les Français envisageant de se lancer, plus de la moitié (51%) déclarent qu'ils pourraient le faire en franchise. Cette appétence est encore plus marquée chez les 18-24 ans, dont près de deux tiers (65%) envisagent ce modèle.

Un modèle perçu comme sécurisant

Si la franchise séduit autant, c'est avant tout en raison de **l'environnement sécurisant** qu'elle propose aux futurs entrepreneurs. Les principaux atouts perçus du modèle reposent sur **l'accompagnement et les moyens mis à disposition pour développer son activité** (52%, +3 points en 1 an), devant la notoriété de la marque (48%) et la capacité à limiter les risques financiers (42%).

La perspective d'une meilleure rentabilité demeure également un élément structurant, citée par près d'un tiers des futurs créateurs (31%). À l'inverse, l'acquisition d'un savoir-faire et l'apprentissage d'un nouveau métier, bien que toujours présents, apparaissent cette année comme des critères moins déterminants (28%, -13 pts en 1 an).

Au-delà des considérations économiques, **la franchise répond aussi à des attentes plus personnelles**. Pour un quart des futurs créateurs, elle représente une opportunité de **redonner du sens à leur vie professionnelle** (26%), en offrant davantage de liberté, d'autonomie ou de maîtrise du lieu de vie. Elle constitue également, pour 24%, un levier facilitant un changement de carrière.

Un déclencheur de la création d'entreprise

Au-delà de l'intention, la franchise joue un rôle décisif dans l'acte d'entreprendre. **Plus d'un tiers des franchisés déclarent qu'ils n'auraient pas créé leur entreprise sans ce modèle (35%)**, confirmant ainsi son rôle de levier d'activation de l'entrepreneuriat.

Une fois le cap franchi, l'adhésion au modèle est très forte : 92% des franchisés recommandent aujourd'hui la franchise, un taux en progression de +4 pts en 1 an.

1 | La franchise, un tremplin pour se lancer dans l'entrepreneuriat

Une diversité de profils au cœur du modèle de la franchise

La franchise se distingue par sa capacité à accueillir des profils variés, tant sur le plan sociodémographique que professionnel.

Les femmes représentent ainsi 40% des franchisés. Après une progression observée les années précédentes, cette proportion retrouve un niveau proche de celui mesuré en 2023, illustrant néanmoins une féminisation durable du modèle.

La diversité des parcours scolaires est également marquée. Parmi les nouveaux franchisés, 35% ont un niveau de diplôme inférieur ou égal au baccalauréat (CAP, BEP, Bac pro ou Bac), 44% sont titulaires d'un Bac +2 ou +3, et 21% d'un diplôme de niveau Bac +4 ou plus. Cette répartition souligne **la capacité de la franchise à s'adresser à des profils très hétérogènes.**

Les secteurs d'activité reflètent cette même diversité. Une majorité des franchisés évolue dans le commerce (55%), couvrant notamment l'alimentation, l'équipement de la maison et de la personne ou les commerces spécialisés, tandis que 45% exercent dans les services (CHR, coiffure, esthétique, automobile, immobilier, services aux particuliers et aux entreprises).

Lors de la création de leur entreprise en franchise, **les niveaux d'investissement mobilisés** sont variés. Parmi les franchisés ayant 10 ans ou moins d'ancienneté, 37% ont investi moins de 100 000 € pour se lancer, 23% entre 100 000 € et 200 000 €, et 40% plus de 200 000 €.

La franchise, un puissant levier de reconversion professionnelle

La franchise constitue par ailleurs **une opportunité majeure de reconversion professionnelle.** La majorité des franchisés étaient auparavant salariés, une proportion en nette progression (85%, +8 pts en 1 an).

Cette dynamique s'accompagne d'une **mobilité sectorielle significative.** Ainsi, **42% des franchisés ont changé de secteur d'activité** en se lançant en franchise. Parmi eux, 28% ont opéré une reconversion totale, une proportion particulièrement élevée chez les franchisés plus seniors (38% chez les 50-64 ans). Parallèlement, 14% ont choisi de rester dans un secteur proche de leur activité précédente, une option en nette progression (+7 pts en 1 an).

Un ancrage territorial fort, au service du développement local

L'implantation des franchises s'inscrit dans une **logique d'ancrage territorial.** Près de six franchisés sur dix (**59%**) **ouvrent leur point de vente dans le même département que leur activité précédente**, une tendance encore plus prononcée chez les moins de 35 ans (71%). Plus largement, 82% des franchisés ont ouvert leur point de vente dans la même région que leur précédente activité.

Deux régions concentrent les principales ouvertures récentes : le Sud-Est (26%) et l'Ouest (26%), suivis du Nord-Est (20%), du Sud-Ouest (13%) et de l'Île-de-France (15%).

1 | La franchise, un tremplin pour se lancer dans l'entrepreneuriat

La franchise se développe sur l'ensemble du territoire : 10% des points de vente sont situés dans des communes de moins de 2 000 habitants, 30% entre 2 000 et 20 000 habitants, 30% entre 20 000 et 100 000 habitants et 30% dans des zones urbaines de plus de 100 000 hab. Ce maillage confirme le rôle de la franchise dans **la dynamique économique locale**.

Une dynamique de développement portée par des franchiseurs engagés

Malgré un contexte économique contraint, **le modèle demeure dynamique**. Ainsi, **85% des franchiseurs ont ouvert au moins un point de vente en franchise au cours des 12 derniers mois**. Ce niveau demeure élevé, bien qu'en retrait par rapport au point haut mesuré en 2024 (92%), et **comparable à celui observé en 2023 (84%)**. En revanche, les franchiseurs ayant développé leur réseau ont ouvert davantage de points de vente : en moyenne 12 nouvelles implantations, contre 9 l'année précédente.

En matière de développement des réseaux, le principal enjeu des franchiseurs demeure la sélection des nouveaux franchisés (82%), et pour 45% d'entre eux, il s'agit même de l'enjeu prioritaire. Pour y répondre, **près de deux tiers privilégient le recrutement parmi les salariés du réseau (63%)**, même si cette pratique recule légèrement par rapport à l'an dernier (70% en 2024).

Une fois les franchisés intégrés, **l'accompagnement constitue un pilier central du modèle**. Près de sept franchiseurs sur dix favorisent le **coaching ou le parrainage des nouveaux entrants (69%, +6 pts en 1 an)**, et 86% renforcent la formation des franchisés. Cette logique s'étend aux salariés des points de vente : 85% des franchiseurs déclarent que le personnel des franchises bénéficie d'une formation initiale sur l'enseigne.

Au-delà du développement, les franchiseurs sont également attentifs à la pérennité de leurs réseaux. Parmi les enjeux identifiés figurent notamment l'accompagnement à la transmission des points de vente, considéré comme important par plus de la moitié des franchiseurs (54%), ainsi que la capacité à identifier de bons emplacements, citée par 45% d'entre eux.

Au fil des résultats, la franchise apparaît comme un cadre d'accompagnement structuré dans la durée, qui facilite l'entrée dans l'entrepreneuriat et soutient le développement des projets sur l'ensemble des territoires.