

Paris, le 24 novembre 2016
Communiqué de presse

3^{EME} EDITION DU BAROMETRE SUR LES CANDIDATS A LA FRANCHISE

Toute La Franchise et Territoires & Marketing réitèrent la troisième édition du Baromètre sur les candidats à la franchise. Basée sur panel statistiquement robuste de plus de 1000 interviews, cette étude fait le point sur le parcours des candidats ainsi que les étapes les menant à la concrétisation de leur projet et leurs éventuelles difficultés et leurs éventuelles difficultés.

La troisième édition confirme le portrait du candidat à la franchise dessiné depuis 2014 :

- 1 sur 2 a entre 35 et 49 ans
- 2 sur 3 sont en couple
- 85% sont des « primo-accédants » et se lancent pour la première fois dans l'entrepreneuriat
- Tendance à la féminisation - +4pts vs 2015- qui se confirme

On retiendra par ailleurs de cette édition 3 grandes conclusions :

>> Redonner du sens à la valeur du travail

66% des candidats ont l'envie d'entreprendre pour devenir leur propre patron.

- 44% choisissent la franchise pour entreprendre avec un risque calculé
- Mais des valeurs ressortent aussi « bénéficier des atouts du franchiseur », « travailler en équipes » et « donner du sens au travail »

>> Sans surprise, Internet reste une étape incontournable de recherche

La recherche d'information se fait sur Internet pour 9 candidats sur 10.

- 37% d'entre eux se déplacent sur les salons et 26% se tournent vers la presse spécialisée pour recueillir les informations nécessaires à leur projet. Au moment de déposer une candidature, c'est Internet qui reste prédominant avec
- **70% des candidats qui passent par Internet plutôt que de déposer en direct.**

Les deux clefs d'entrée des recherches sont :

- **le secteur d'activité dans lequel se lancer pour 74% des candidats** et le mode de vie qui en découle
- **le montant de l'apport personnel** demandé pour **1 candidat sur 2**

Phase de recherche d'autant plus importante que **80% des candidats jugent le processus de candidature complexe**

>> **Dernières étapes : des difficultés de financement mal appréhendées en début de parcours**

- Pour quasiment **1 candidat en fin de parcours sur 2, la capacité d'emprunt auprès de la banque est une difficulté** – alors qu'elle n'est citée que par 1 candidat sur 4 en début de parcours.
- Tendance similaire pour **le montant de l'apport personnel au cœur des préoccupations d'1 candidat sur 3 en fin de parcours** – vs 1 candidat sur 4 en début de parcours.
- On note **l'émergence de nouvelles formes de financement, comme le crowdfunding, cité par 7% des candidats.**
- Une fois devenu franchisé, les candidats attendent de l'accompagnement sur de nombreux sujets, notamment en communication (94%), formation (93%), commercial (86%), animation (84%), finance (82%)

** Les sites cités par les candidats du panel interrogé : Toute La Franchise (82%), L'Observatoire de la franchise (51%), Franchise Magazine (26%), Les Echos de la franchise (21%), AC Franchise (15%)*

Le baromètre complet et son infographie sont disponibles en ligne :

[>> accédez au baromètre complet](#)

[>> accédez à l'infographie](#)

[>> accédez au communiqué de presse en PDF](#)

Méthodologie du baromètre :

Etude quantitative réalisée auprès d'un échantillon de 1084 candidats à la franchise et franchisés sur la France entière. L'échantillon a été interrogé par Internet du 22 septembre au 23 octobre 2016.

A propos de Toute La Franchise :

Toute La Franchise est le leader de la mise en relation sur internet entre franchiseurs et candidats à la franchise. Chaque mois, le site accueille plus de 360 000 visites pour plus d'un million de pages vues. *Toute La Franchise* présente près de 1800 concepts et transmet plus de 160 000 candidatures ciblées par an.

Découvrez toutes les opportunités de création d'entreprise, suivez toutes les actualités des enseignes. Egalement des services gratuits pour accompagner les porteurs de projet dans leur démarche d'entrepreneuriat et de développement d'enseignes.

www.toute-la-franchise.com

A propos de Territoires&Marketing :

Institut d'études de marché et de géomarketing pour la franchise, le commerce associé, le retail et la distribution.

Nous offrons une très large gamme d'études, d'outils et de prestations, pour développer votre enseigne, votre marque et vos produits en France et à l'International. Etude de marché d'implantation avec estimation de chiffres d'affaires. Etat Général de Marché. Etat Local de Marché. Etude de zonification. Etude Client Mystère. Satisfaction Client. Satisfaction Réseau.

Notre Président est membre du Collège des experts de la Fédération Française de la Franchise.

www.territoires-marketing.fr

Contact presse :

Sophie Lucas, Directrice du développement, *Toute La Franchise* : info@toute-la-franchise.com

Charlotte Boisson, Direction du développement, *Territoires&Marketing* : cboisson@territoires-marketing.fr