

3^{ÈME} EDITION DU BAROMÈTRE SUR LES CANDIDATS À LA FRANCHISE (2016)

ENVIE D'ENTREPRENDRE

Toute La Franchise et Territoires & Marketing

Étude 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 9 octobre 2016.

85% sont des "primo-accédants" et se lancent pour la première fois dans l'entrepreneuriat



Un milieu de la franchise qui déclenche de plus en plus de vocations : l'entrepreneuriat est devenu accessible



32% des candidats sont des "finisher" (fin de parcours franchise)



98% des candidats commencent leur recherche d'information sur Internet
En moyenne un postulant dépose 2,63 candidatures

La franchise à la pointe de la digitalisation

Le leadership confirmé de Toute La Franchise

8 candidats sur 10 pour l'utilisent pour leur recherche

Prise de contact enseigne : une grande confiance accordée aux candidats pour les sites web spécialisés



44% en direct



Estimation du temps avant ouverture
6 à 12 mois en majorité

Niveau de complexité de l'ensemble des démarches à effectuer

80% des candidats pensent que la démarche est complexe



le top 3 des difficultés rencontrées par les candidats "finisher" (en fin de parcours)

- Pour 1 candidat sur 3, le problème majeur est celui du **financement**
- Pour 1 candidat sur 3, c'est la **recherche du local**
- Pour 1 sur 5, les **critères de sélection des enseignes vis à vis des candidats**

Les difficultés de financement

Le problème du financement vient majoritairement du montant de l'apport demandé

Sur les difficultés de financement, sous-estimation de la difficulté de l'emprunt bancaire par les "starter" vs les "finisher"



7% des répondants envisagent le recours à une solution de crowdfunding

À propos

