Toute la Franchise

3E TRIMESTRE 2026



BAROMÈTRE DE LA REPRISE EN FRANCHISE · 1RE ÉDITION · ÉDITION CANDIDATS

Reprendre une franchise.

Ce que valent les offres, ce qu'il faut vérifier, comment s'y préparer : ce que 352 candidats, 83 franchisés et 65 franchiseurs nous ont appris, et ce que cela change pour votre projet.

352
candidats à la franchise

83
franchisés en activité

65
franchiseurs / têtes de réseau

franchise expo PARIS

Fédération Française Franchise

Une étude Toute la Franchise

Étude réalisée au 3e trimestre 2026

ÉDITO

Reprendre une franchise, une opportunité qui se cherche.

Vous êtes nombreux à y penser : 82 % des 352 candidats à la franchise que nous avons interrogés se disent ouverts à la reprise d'une unité existante. Et les opportunités sont là : plus de huit réseaux sur dix (82 %) ont réalisé ou négocient au moins une reprise sur les douze derniers mois, et 30 % des franchisés interrogés comptent céder leur point à l'échéance de leur contrat.

Pourtant, 72 % des candidats ouverts à la reprise n'ont jamais consulté une offre. Pour cette première édition, réalisée au 3e trimestre 2026, Toute la Franchise a interrogé les trois acteurs de la transmission : candidats, franchisés et franchiseurs. Ce guide en retient ce qui compte pour votre projet : ce que valent les offres, ce qu'il faut vérifier et comment vous préparer.

82 %
des réseaux ont réalisé ou négocient au moins une reprise sur 12 mois

78 %
des franchiseurs : une unité reprise performe mieux ou autant qu'une création

1 sur 5
environ : la part des cessions liées à des difficultés de l'exploitant

72 %
des candidats ouverts à la reprise n'ont jamais consulté d'offre

En bref

01. Les opportunités existent
82 % des réseaux ont réalisé ou négocient au moins une reprise sur 12 mois, et 62 % s'attendent à voir partir au moins 10 % de leurs franchisés d'ici 5 ans.

02. Reprendre rassure, à juste titre
78 % des franchiseurs jugent qu'une unité reprise performe mieux ou autant qu'une création ; 5 % seulement « moins bien ».

03. Toutes les cessions ne se valent pas
Environ une cession sur cinq est liée à des difficultés. Demander pourquoi le franchisé cède est la première vérification.

04. Le prix se discute, le financement se prépare
Le prix d'achat est votre premier frein (55 %). Côté réseaux, c'est le financement qui bloque le plus de transmissions.

05. L'accompagnement se clarifie avant
Les réseaux se voient d'abord en facilitateurs (54 %) ; 24 % seulement des franchisés qui envisagent de céder se sentent pleinement accompagnés.

06. Le vrai frein, c'est la visibilité
Le prix arrive en tête de vos freins, mais 57 % des candidats qui hésitent ou veulent créer citent un problème d'accès aux offres.

Au sommaire

01	Le marché	Les opportunités de reprise existent	p. 3
02	La performance	Reprendre, c'est démarrer sur de l'existant	p. 4
03	Les motifs	Avant tout, demandez pourquoi il cède	p. 5
04	Le budget	Prix et financement	p. 6
05	L'accompagnement	Qui fait quoi, et avec qui	p. 7
	Vos freins	À l'épreuve des chiffres	p. 8

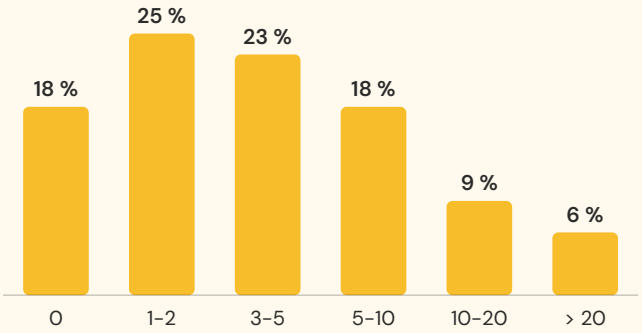
MÉTHODOLOGIE

Trois questionnaires en ligne administrés du 3 septembre au 26 octobre 2026 auprès de 352 candidats à la franchise, 83 franchisés en activité et 65 franchiseurs. Échantillons déclaratifs et auto-sélectionnés, non redressés : les résultats décrivent les répondants, pas l'ensemble du marché. Certaines questions ont été posées à une partie des répondants (les bases sont indiquées sous chaque graphique) ; sur les petits sous-groupes de franchisés, un répondant pèse 2 à 4 points. Franchisés et franchiseurs interrogés ne relèvent pas nécessairement des mêmes réseaux. Réponses libres lues une à une et classées par thème, verbatims anonymisés. Pourcentages arrondis à l'unité.

Les opportunités de reprise existent.

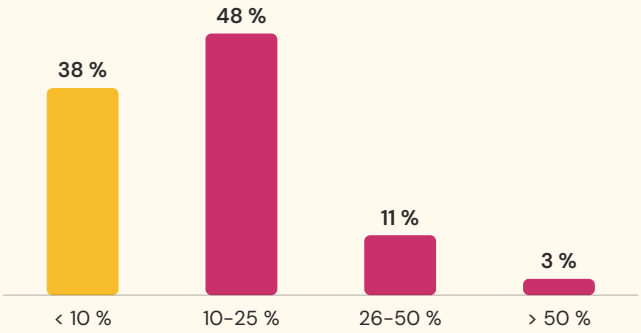
Les réseaux en réalisent déjà chaque année, et 62 % d'entre eux anticipent au moins 10 % de départs d'ici 5 ans, la retraite en tête.

Reprises réalisées ou en négociation par réseau, sur 12 mois



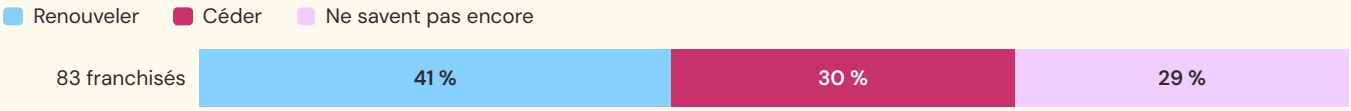
Base : 65 franchiseurs. Les tranches « 3 à 5 » et « 5 à 10 » se chevauchent dans le questionnaire.

Part de leurs franchisés susceptibles de partir d'ici 5 ans



Base : 65 franchiseurs. En rose : au moins 10 % de départs anticipés (62 % des réseaux).

Les franchisés, à l'échéance de leur contrat, comptent plutôt…



Base : 83 franchisés en activité.

- **82 % des réseaux** ont réalisé ou négocient au moins une reprise sur 12 mois ; un tiers (34 %) en compte au moins cinq. La création reste toutefois majoritaire : pour 71 % des réseaux, les reprises pèsent moins d'un quart des ouvertures.
- **62 % anticipent** le départ d'au moins 10 % de leurs franchisés d'ici 5 ans, et 14 % de plus d'un quart.
- **La retraite d'abord** : 41 % des réseaux la citent comme motif principal des cessions.
- **Des cédants décidés** : parmi les franchisés qui comptent céder, 60 % visent moins de 2 ans.

POUR VOTRE PROJET

La reprise n'est pas une niche. Posez la question dès vos premiers échanges avec une enseigne : combien de reprises sur 12 mois, combien de points susceptibles d'être cédés ?

Visez aussi les réseaux installés : **tous ceux de plus de 30 ans** ont eu au moins une reprise dans l'année, alors que **6 des 13 réseaux de moins de 10 ans** n'en ont eu aucune.



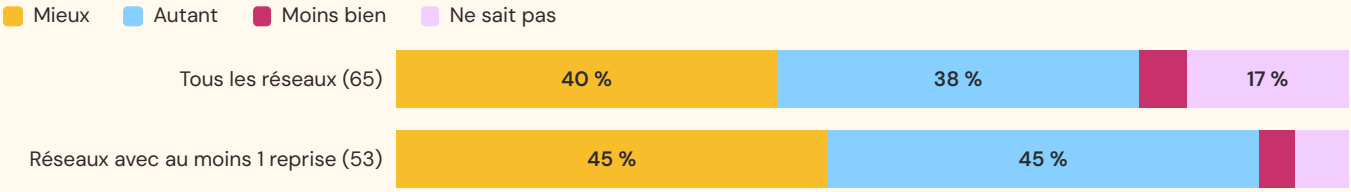


02 · LA PERFORMANCE

Reprendre, c'est démarrer sur de l'existant.

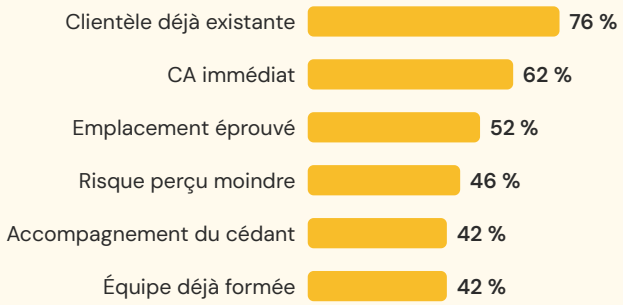
Ce qui vous attire dans la reprise, les réseaux le confirment : selon eux, une unité reprise performe au moins aussi bien qu'une création.

Les unités reprises performent-elles, comparées aux créations ? La réponse des franchiseurs



Base : 65 franchiseurs, dont 53 ont réalisé ou négocient au moins une reprise sur 12 mois. Tous réseaux : 5 % « moins bien ».

Ce qui attire les candidats dans la reprise



Base : 282 candidats qui veulent reprendre ou n'ont pas décidé, plusieurs réponses possibles.

Parmi les réseaux qui pratiquent la reprise, **91 % estiment que les unités reprises performent mieux ou autant** que les créations ; deux réseaux seulement répondent « moins bien ».

Plus le projet mûrit, plus l'humain compte : chez les candidats décidés à reprendre, l'accompagnement du cédant attire 50 % d'entre eux (37 % chez les indécis), l'équipe déjà formée 49 % (37 %).

> « On paye plus cher parce qu'on achète du bénéfice, mais on démarre plus vite. L'important est de trouver le point d'équilibre. »
>
> Candidat, veut reprendre

> « L'âge étant un critère à prendre en considération, il est plus pratique d'envisager une reprise plutôt qu'une création. »
>
> Candidat, veut reprendre

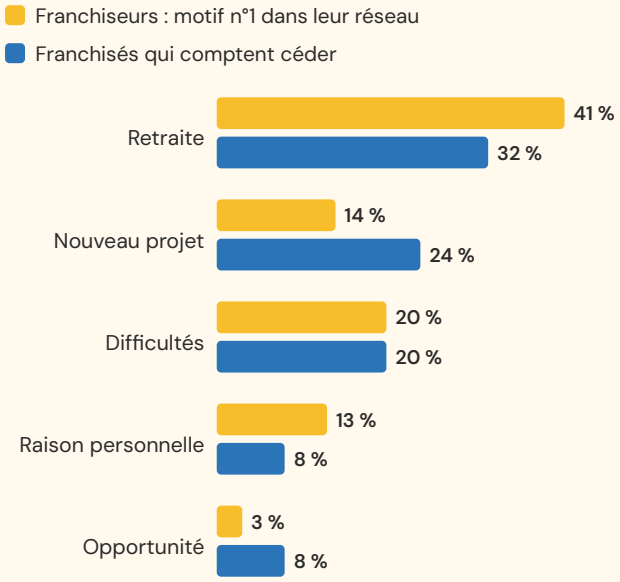
POUR VOTRE PROJET

L'argument de la sécurité est solide, mais il s'agit de l'avis déclaré des réseaux, pas d'une mesure comptable : il se vérifie dossier par dossier (historique de chiffre d'affaires, clientèle, emplacement). Demandez au franchiseur comment se comportent les unités reprises de son réseau par rapport aux créations : c'est lui qui détient cette information.

Avant tout, demandez pourquoi il cède.

La retraite domine, mais environ une cession sur cinq est liée à des difficultés. Le motif de la vente en dit long sur l'affaire.

Motif principal de cession



Bases : 64 franchiseurs ; 25 franchisés qui comptent céder (petit effectif : un répondant pèse 4 points).

Les deux regards convergent. **La retraite d'abord** : 41 % des réseaux la citent comme motif principal, comme 32 % des franchisés cédants. **Puis des difficultés dans environ un cas sur cinq** : 20 % côté réseaux comme côté cédants.

Les franchisés citent aussi souvent un nouveau projet (24 %) : céder est parfois une étape de parcours, pas seulement une fin de carrière.

Ce risque, les candidats le pressentent : « l'image à redresser » freine 22 % de ceux qui veulent créer ou n'ont pas encore décidé.

Ce que pointent les réseaux… et les candidats

" Le vendeur a souvent tendance à survaloriser son entreprise alors que son futur départ à la retraite a freiné ses investissements. "

Franchiseur

" Parfois, le bon fonctionnement de l'entreprise depuis des années repose sur le sachant qui est le gérant. "

Franchiseur

" Bien identifier les raisons pour lesquelles l'ancien franchisé doit céder son activité. "

Candidat, pas encore décidé

" L'entreprise en elle-même, qu'elle ne repose pas à 100 % sur l'ancien dirigeant et qu'il y ait de la récurrence. "

Candidat, pas encore décidé

POUR VOTRE PROJET

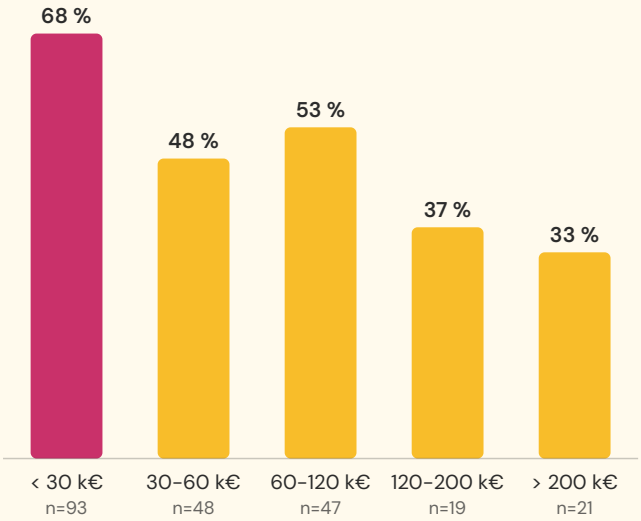
Trois vérifications découlent de ces réponses :

1. **Le motif réel de la cession** et, s'il s'agit de difficultés, leur cause : emplacement, gestion, marché local ?
2. **Les investissements récents**, surtout quand le départ en retraite approche : un point qui n'a plus été entretenu se paie après la reprise.
3. **Ce qui repose sur la personne du gérant** (clientèle, savoir-faire, équipe) et ce qui restera après son départ.

Le prix se discute, le financement se prépare.

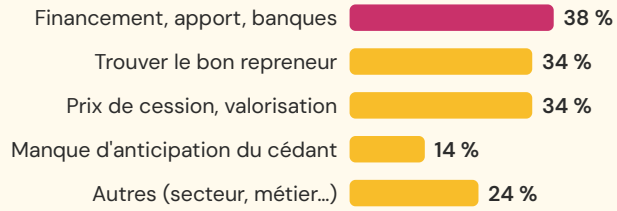
Le prix d'achat est votre premier frein. Côté réseaux, c'est le financement qui bloque le plus de transmissions.

Part des candidats qui citent le prix d'achat comme frein, selon leur apport



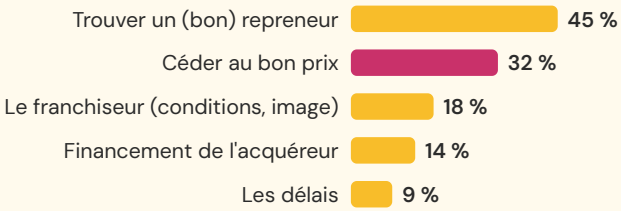
Base : 228 candidats qui veulent créer ou n'ont pas décidé, selon l'apport envisagé.

Principaux freins à la transmission cités par les franchiseurs



Base : 29 réponses libres exploitables sur 36, classées par thème ; une réponse peut relever de plusieurs thèmes.

Principale préoccupation des franchisés qui envisagent de céder



Base : 22 réponses libres exploitables sur 26, classées par thème.

Le prix est un désaccord de valeur, pas un frein à sens unique : 55 % des candidats qui veulent créer ou hésitent le jugent dissuasif, les cédants veulent « céder au bon prix » et les réseaux décrivent des cédants qui survalorisent.

> " Le prix de cession demandé, souvent lié au CA, en décalage avec le prix réel du marché. "
>
> Franchiseur

> " Nous accompagnons et challengeons la valorisation du cédant et de l'acheteur. "
>
> Franchiseur doté d'un dispositif de transmission dédié

> " Trouver les repreneurs et obtention de financement car banques de plus en plus frileuses. "
>
> Franchiseur

> " […] l'avantage d'avoir déjà un CA et une clientèle existante, ce qui est beaucoup plus facile à faire passer en banque. "
>
> Candidat, veut reprendre

POUR VOTRE PROJET

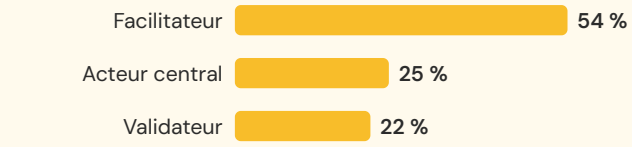
Montez votre plan de financement avant de vous positionner, sans compter sur le réseau pour le faire à votre place : sur 22 descriptions de dispositifs de transmission, une seule évoque des partenariats bancaires.

Faites objectiver le prix : plus d'un tiers des dispositifs dédiés décrits (36 %) incluent la valorisation, l'audit ou le dossier de vente. Demandez au franchiseur s'il intervient sur la valorisation, et sur quoi le prix demandé est fondé.

L'accompagnement se clarifie avant de signer.

Beaucoup de candidats comptent sur la transmission par le cédant. Les réseaux, eux, se voient surtout en facilitateurs : mieux vaut savoir tôt qui fera quoi.

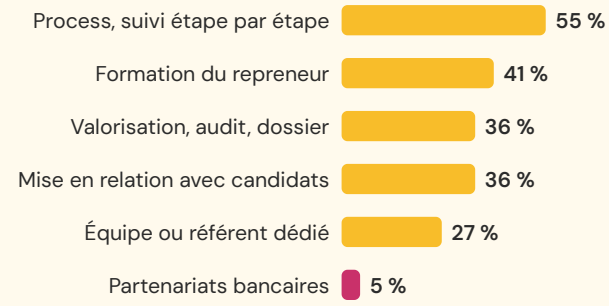
Dans une reprise, le franchiseur se voit plutôt…



Base : 65 franchiseurs.

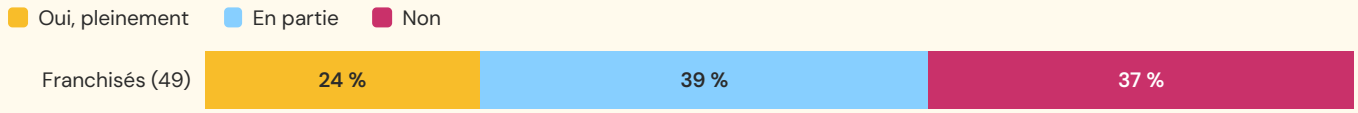
Côté candidats, l'accompagnement du cédant attire 42 % des candidats ouverts à la reprise (50 % des décidés), l'équipe déjà formée 42 %. À l'inverse, la reprise de l'équipe freine 30 % de ceux qui veulent créer ou hésitent.

Ce que contiennent les dispositifs de transmission dédiés



Base : 22 descriptions exploitables sur 24, réponses libres classées par thème.

Les franchisés qui envisagent de céder : « mon franchiseur m'accompagnerait activement »



Base : 49 franchisés qui comptent céder ou ne savent pas encore. Franchisés et franchiseurs interrogés ne relèvent pas nécessairement des mêmes réseaux.

61 %
de ces franchisés jugent la cession « compliquée »

40 %
des cédants ne maîtrisent pas pleinement les conditions contractuelles de cession

36 %
des cédants comptent faire appel à un expert en cession

POUR VOTRE PROJET

Faites préciser, avant de vous engager, ce que prévoient le cédant et le réseau : durée de passation avec le cédant, formation du repreneur, reprise de l'équipe. Et vérifiez avec le franchiseur les conditions contractuelles de la cession et de son agrément : 40 % des cédants reconnaissent ne pas les maîtriser pleinement.



VOS FREINS

Vos freins, à l'épreuve des chiffres.

Nous avons demandé aux candidats qui veulent créer ou n'ont pas encore décidé ce qui les freine dans la reprise. Voici ce que répondent, en creux, les franchisés et les franchiseurs.

55 %
Prix d'achat

Le désaccord existe des deux côtés : les réseaux décrivent des cédants qui survalorisent, les cédants veulent « céder au bon prix ». Le prix se discute, et le franchiseur peut aider à l'objectiver.

Voir p. 6

46 %
Difficile d'identifier les opportunités

C'est le vrai sujet, bien plus que le manque d'offres (23 %). Le point d'entrée, c'est le réseau : 86 % des franchiseurs interviennent dès la décision du cédant.

30 %
Reprise de l'équipe

Ce qui inquiète certains en attire d'autres : 42 % des candidats ouverts à la reprise sont séduits par une équipe déjà formée. Faites préciser qui reste.

Voir p. 7

29 %
Manque d'informations sur le processus

Vous n'êtes pas seul : 61 % des franchisés concernés jugent eux-mêmes la cession compliquée. Quand le réseau a un dispositif dédié, il porte d'abord sur le process (55 %).

Voir p. 7

23 %
Peu d'offres

82 % des réseaux ont réalisé ou négocient au moins une reprise sur 12 mois, et 62 % anticipent au moins 10 % de départs d'ici 5 ans.

Voir p. 3

22 %
Image à redresser

Le risque existe : environ une cession sur cinq est liée à des difficultés. Il se vérifie en demandant le motif réel de la cession.

Voir p. 5

Pourcentages : part des 228 candidats qui veulent créer ou n'ont pas décidé citant chaque frein, plusieurs réponses possibles. La question n'a pas été posée aux candidats déjà décidés à reprendre.

À RETENIR

En cumulant « difficile d'identifier les opportunités » et « peu d'offres », **57 % de ces candidats citent un problème d'accès aux offres**, et 69 % si l'on ajoute le manque d'information sur le processus. Pris isolément, le prix arrive en tête ; mais c'est d'abord la visibilité des offres qui manque.

Toute la Franchise



Trouvez votre franchise.

Toute la Franchise, le portail de référence de la franchise : comparez les concepts, découvrez les enseignes qui recrutent et demandez leur documentation, gratuitement.

2 000
concepts sur 30 sites dédiés
Kit Media 2026

350 000
visites par mois
Piano Analytics, 2025

70 000
candidatures validées par an
BO Icore, 2025

TROUVEZ VOTRE FRANCHISE →

toute-la-franchise.com

franchise expo PARIS

Fédération Française Franchise

Pour toute reprise des chiffres, merci de citer la source : « Baromètre de la reprise en franchise – 1re édition 2026 – Toute la Franchise / Franchise Expo Paris / Fédération Française de la Franchise ».