

BAROMÈTRE WEFRANCHIZ 2025



TunisieBooking



prodatā

L'Évolution de la Franchise en Tunisie

Les points forts:

- Emergence de success-stories nationales.
- Maturité croissante du marché.
- Forte confiance dans les enseignes tunisiennes.

Les défis de l'industrie:

Des attentes croissantes envers leurs franchiseurs.

Des partenariats plus équilibrés et plus transparents.

C'est une dynamique constructive, qui nécessite un effort de uplifting de la part des enseignes et plus de communication.



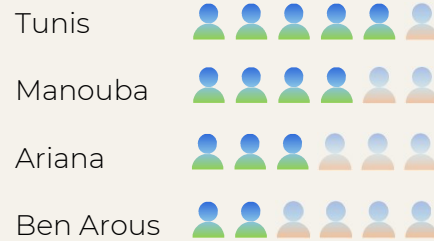
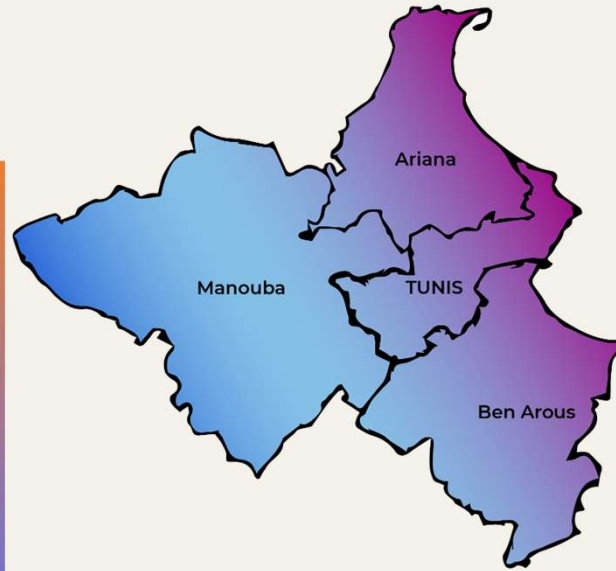
559 répondants
dans le Grand Tunis



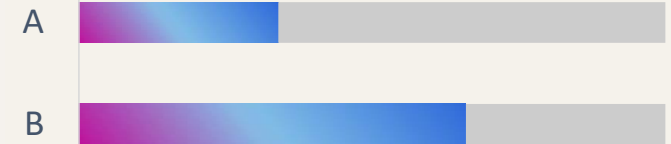
47,9%



52,1%



CSP



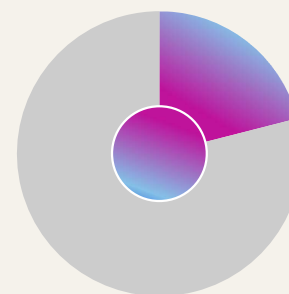
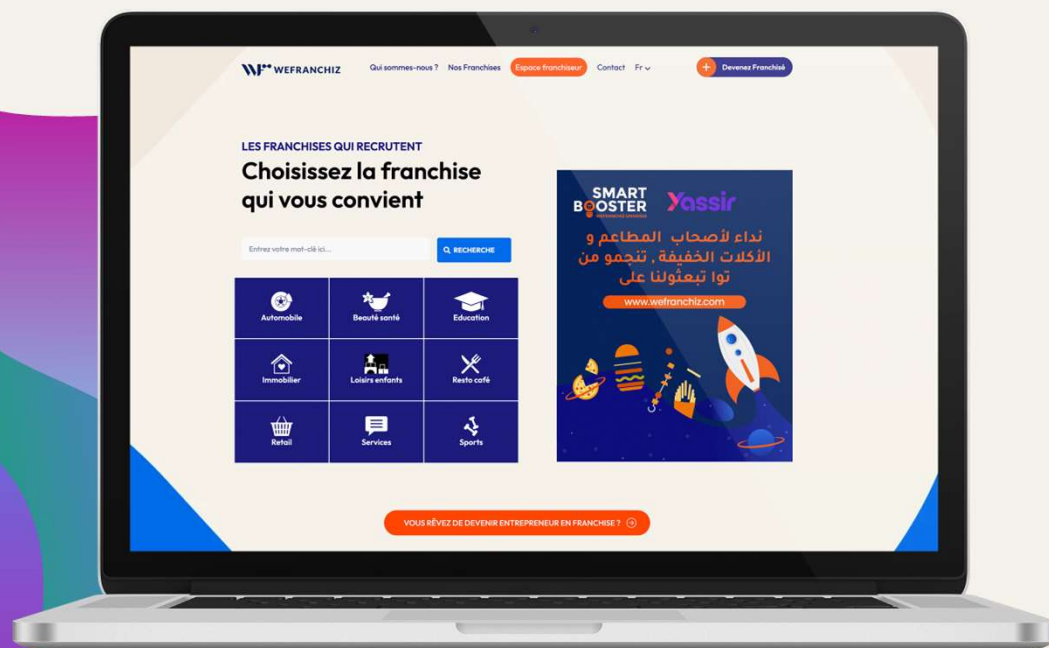
9/10

ont des études supérieures,
métier libéral

Connaissance de la plateforme « wefranchiz.com »

100% SATISFAITS SERVICE

559 individus



21,1%

105 individus
Connaissent
« wefranchiz.com »

Cette performance a été récompensée en 2024 par le Arab Franchise Show « *Innovation in Franchise* »,



En une année, plus de **50 000** utilisateurs et une centaine d'enseignes référencées.

12 millions de vues sur les réseaux sociaux en 2024.

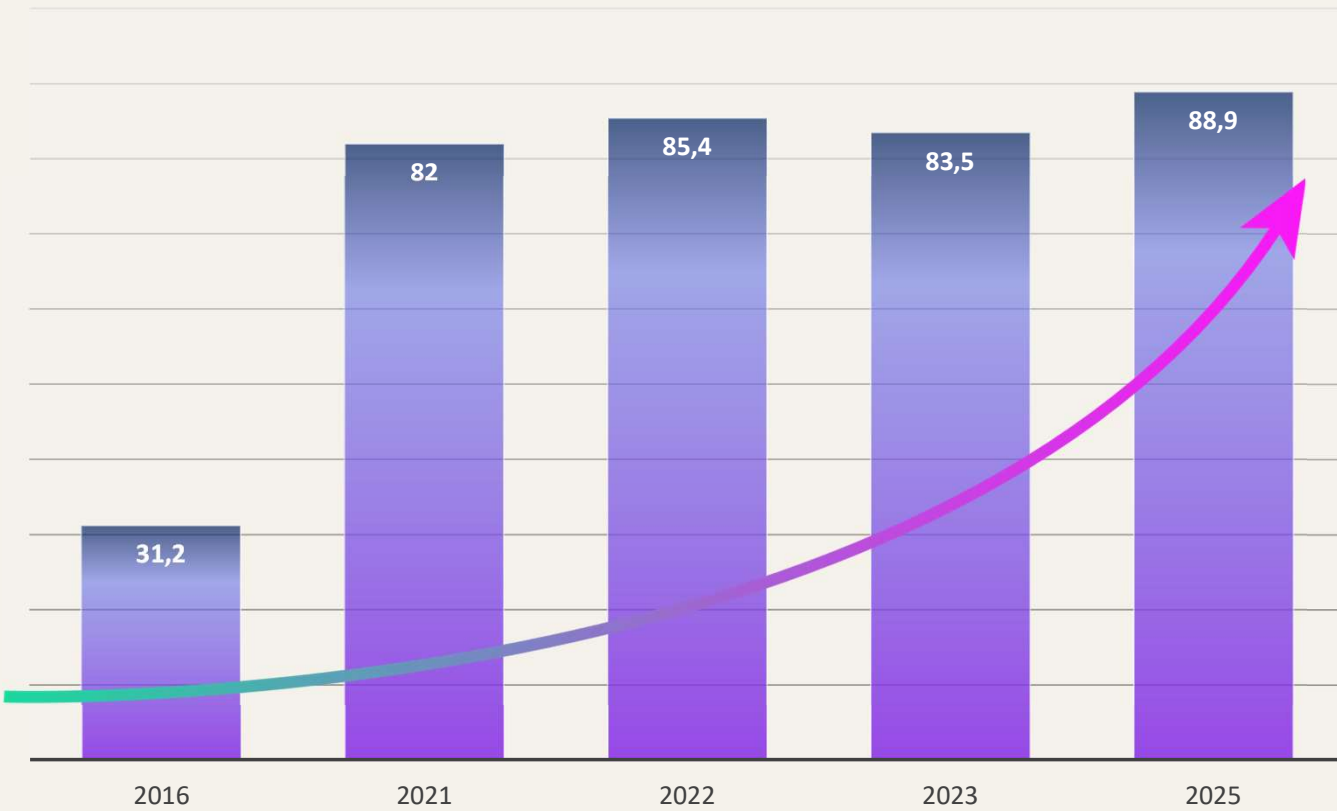


Partenariats avec:

- les Chambres de Commerce Régionales
- Le CEPEX
- Express FM (Zoom Franchise)
- Africa Franchise Center



Connaissance du concept de franchise en assistée



Croissance annuelle de 15%.

Les avantages perçus de la franchise et évolution

1

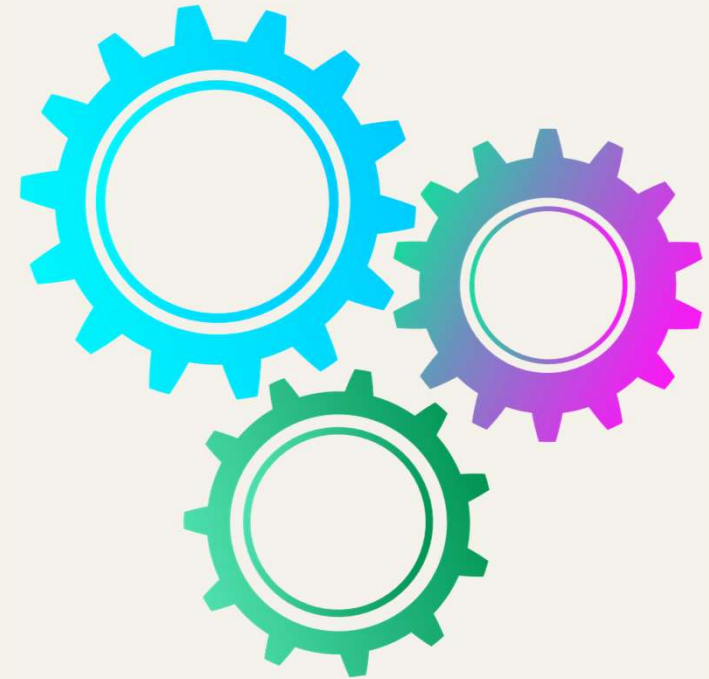
Image de marque & marketing (37%)
reste l'aspect le plus cité car une
franchise bien établie garantit
immédiate et une base de clientèle
existante.



Les avantages perçus de la franchise et évolution

2

Les franchisés cherchent également à minimiser les erreurs en citant la transmission d'un **modèle opérationnel efficace** et éprouvé, un « effet réseau et le soutien du franchiseur » qui réduisent les incertitudes et favorisent la rentabilité.

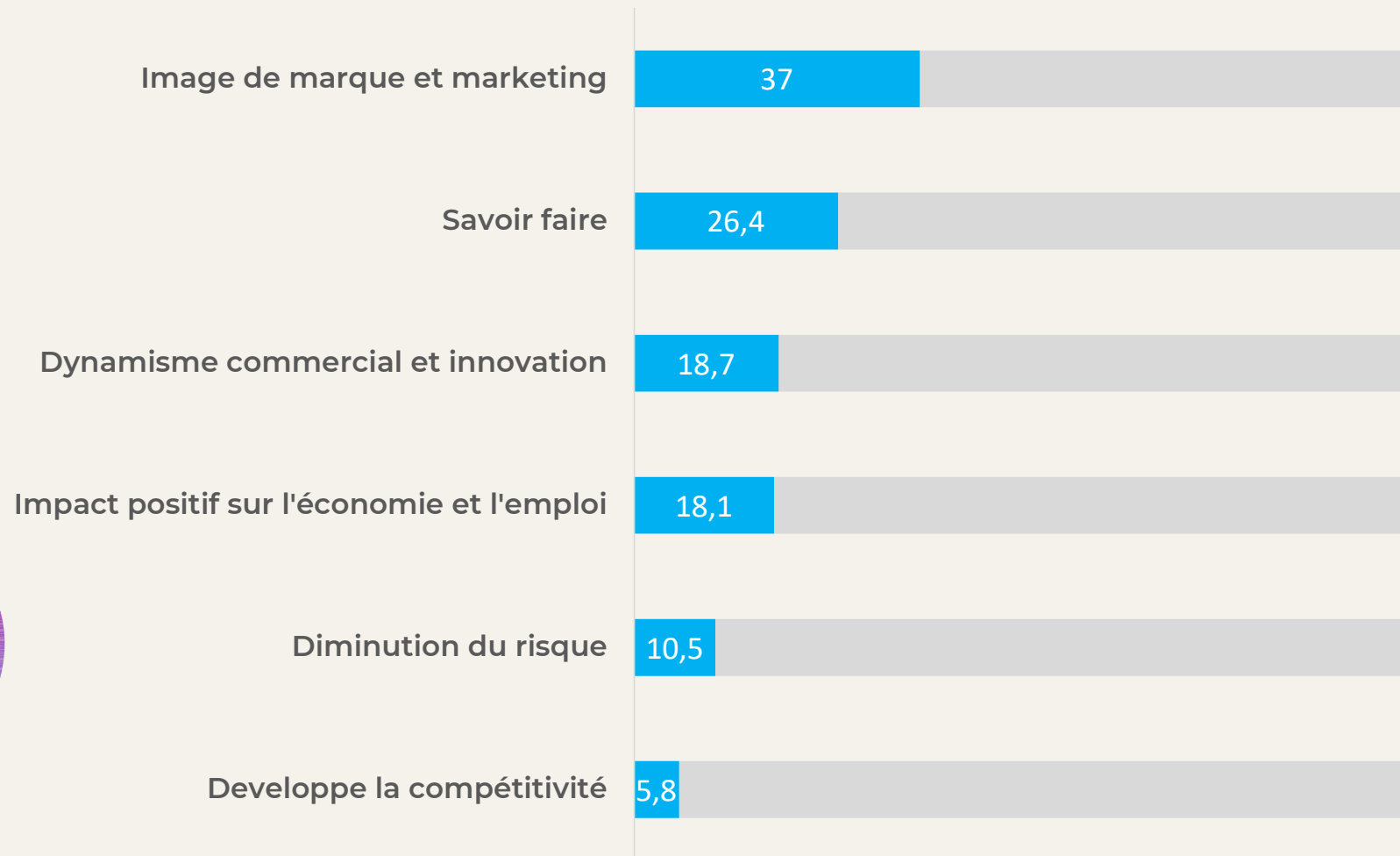


Les avantages perçus de la franchise et évolution

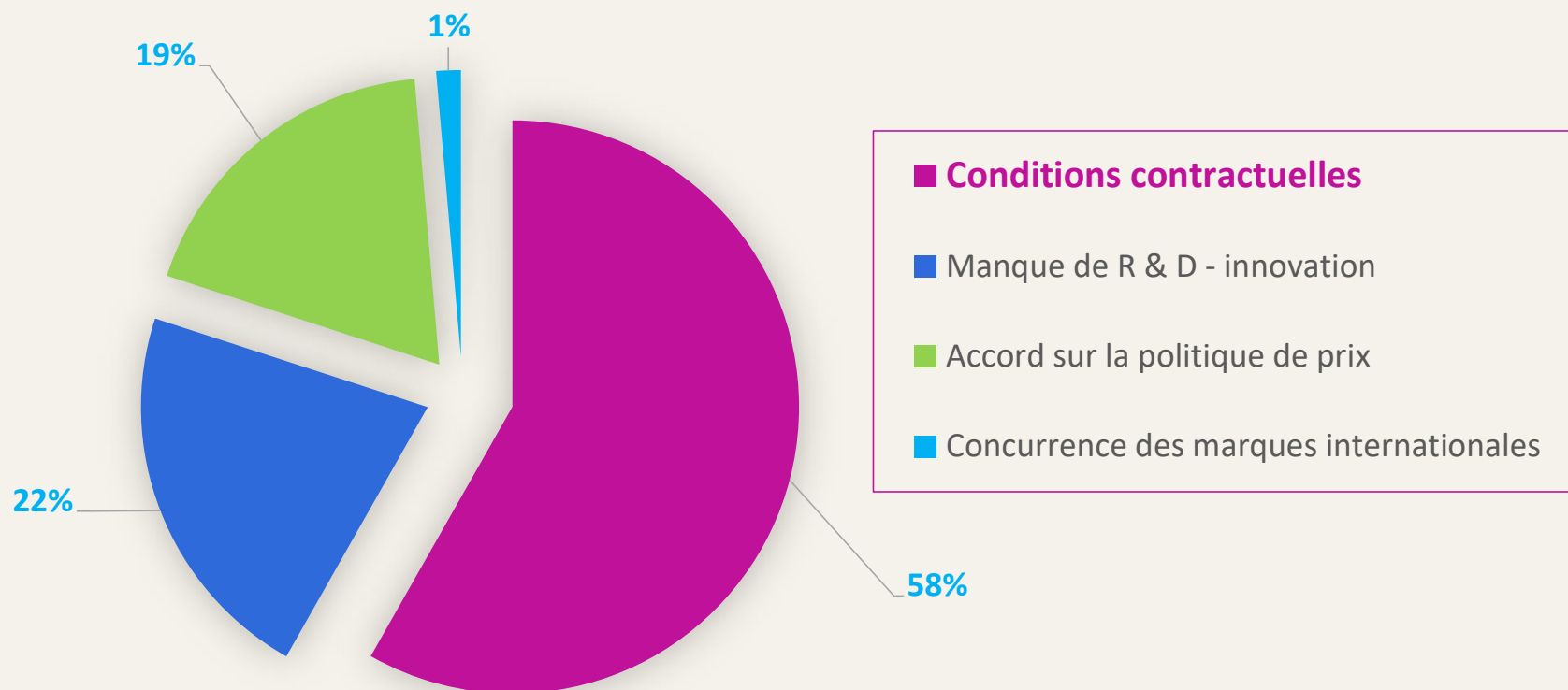
3

Dynamisme commercial & innovation affiche une forte (18,7% en 2025, contre 10,9% en 2023) car les franchisés recherchent des concepts innovants et un accompagnement stratégique pour s'adapter aux évolutions du marché.



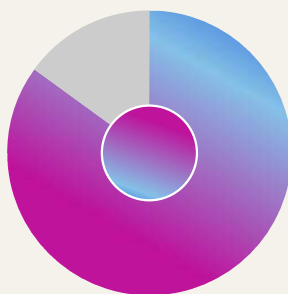


Perception des freins à la franchise



Besoin de communication de la part des franchisés, besoin de mettre en avant les success stories et les plus de transparence dans les conditions commerciales

Les montants estimés d'investissement

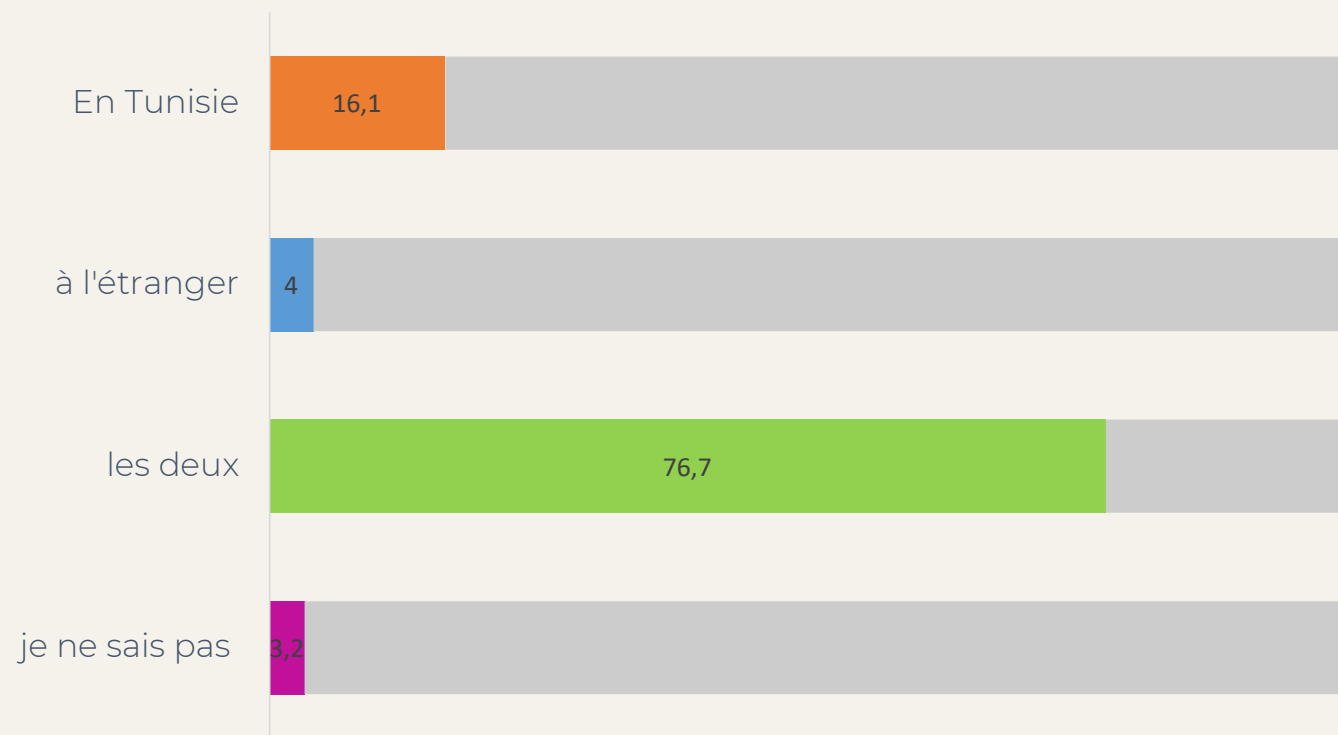


85%

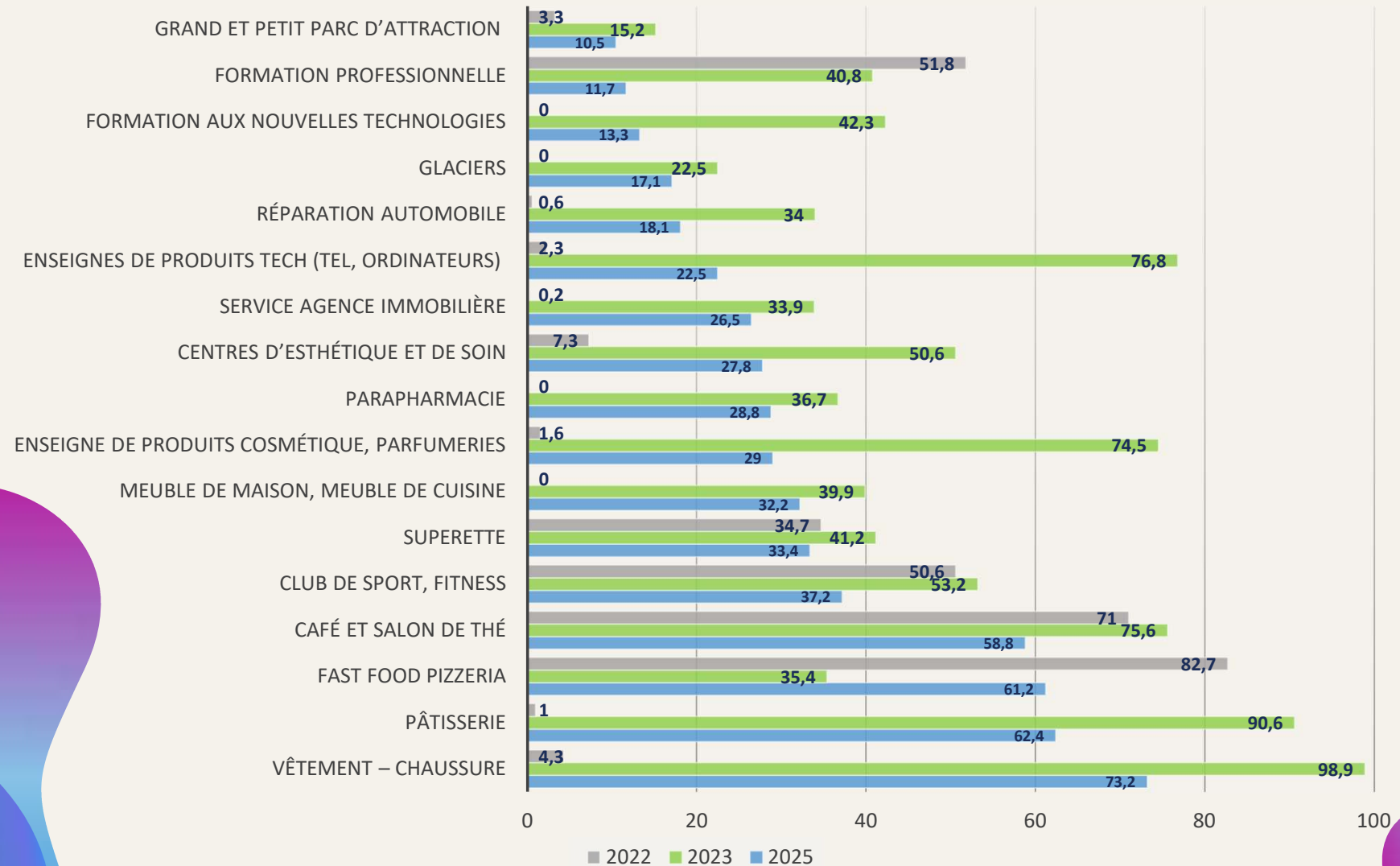
**des répondants incapables
d'estimer un investissement type:**

1. Un contexte général de ressources limitées
2. Des difficultés perçues de financement de ce type de projets
3. Un besoin clair de solutions financières spécialisées franchise
4. Une orientation marquée vers des modèles à faible capitalisation

Confiance dans les enseignes Tunisiennes



Les secteurs perçus comme les plus adaptés à la franchise



Secteurs en croissance

1. Vêtement chaussure
2. Pâtisserie
3. Parc d'attraction
4. Meubles de maison et cuisines
5. Glaciers

Nouveaux métiers en réseaux

- Réparation automobile
- Agences Immobilières
- Formations aux nouvelles technologies
- Parapharmacie



SECTEURS IN & SECTEURS OUT



Enseigne de produits techs citées mais pas de réseaux en Tunisie

Enseigne de produits avec service



Hotels

Universités

formation professionnelle



Karim A.
Cadre Sup'
(42 ans)
Candidat à la
Franchise

Karim est un cadre supérieur dans le secteur financier, travaillant au sein d'une entreprise privée. Marié et père d'un jeune garçon, il aspire à un équilibre entre sa vie professionnelle et personnelle. Aujourd'hui, Karim envisage de passer au statut d'auto-entrepreneur, inspiré par son frère, opticien prospère, qui gère avec succès deux points de vente. Karim souhaite collaborer avec une grande enseigne reconnue dans le secteur du tourisme, un domaine qu'il perçoit comme stratégique et porteur d'avenir en Tunisie. Il recherche une opportunité lui permettant d'allier sa passion pour ce secteur avec une structure qui lui offre un soutien opérationnel et une notoriété immédiate.

Malgré son enthousiasme, Karim fait face à deux obstacles majeurs :

1. Une capitalisation limitée : Il s'inquiète de ne pas pouvoir mobiliser les fonds nécessaires pour un investissement initial conséquent.
2. Le manque de flexibilité : Il redoute que l'encadrement rigide d'une franchise limite sa capacité à gérer son business selon ses propres termes.

Ses besoins clés :

- Un modèle de franchise avec un investissement initial accessible, ou des solutions de financement adaptées.
- Une enseigne qui lui garantit une notoriété forte et une assistance opérationnelle, surtout qu'il ne maîtrise pas tous les process, tout en lui offrant une marge de manœuvre suffisante pour personnaliser son activité.



Ismail K.

27 ans

Candidat à la
Franchise

Ismail est un jeune étudiant en master scientifique, originaire de la banlieue sud de Tunis. Il vit encore chez ses parents, deux cadres supérieurs travaillant dans l'administration publique. À 24 ans, Ismail rêve de construire son avenir et de se lancer dans l'entrepreneuriat. Mais plutôt que de partir de zéro, il a trouvé dans le modèle de la franchise une solution qui lui semble adaptée : une structure prête à l'emploi, un encadrement solide et une transmission de savoir-faire qui lui permettraient de démarrer dans la vie professionnelle avec sérénité.

. Il a commencé par des recherches sur des sites internationaux pour mieux comprendre le fonctionnement des franchises, puis il a découvert la plateforme tunisienne WeFranchiz.com, où il a pu identifier des opportunités locales. Passionné et curieux, il ne manque pas une occasion d'apprendre : il a suivi avec assiduité l'émission « Zoom Franchise » sur Express FM, où il a découvert des témoignages et des conseils précieux d'entrepreneurs franchisés.

. Il cherche un projet qui reste à taille humaine, adapté à son budget encore limité. Bien qu'il soit ambitieux, il sait qu'il ne pourra pas se lancer seul. Heureusement, ses parents partagent sa vision : ils le soutiennent dans sa démarche et prévoient même de le rejoindre dans l'aventure une fois à la retraite. Mais Ismail ne cherche pas simplement un contrat de franchise, il veut intégrer un réseau qui offre un véritable accompagnement. Il a besoin de conseils pour choisir le bon emplacement, d'un soutien pour monter un business plan solide, et surtout d'une aide pour négocier avec les banques afin d'obtenir un financement adapté. En tant que novice dans le domaine, il compte aussi sur le transfert de savoir-faire, une formation pratique et un soutien marketing de l'enseigne pour attirer ses premiers clients et faire croître rapidement son business.



Amani Ben C.

Diplômée,
36 ans

Candidate à la
Franchise

Amani est une jeune femme mariée et mère de deux enfants. Diplômée en langues vivantes, elle n'a pas pu orienter sa carrière professionnelle comme elle le souhaitait. Aujourd'hui, Amani souhaite prendre un nouveau départ. Soutenue par son époux lui-même commerçant, elle envisage de se lancer dans l'entrepreneuriat en optant pour une franchise. Son objectif est de sécuriser un revenu stable tout en jouissant de l'indépendance qu'offre le statut d'entrepreneur.

Elle a sollicité l'aide de sa famille pour constituer un capital de départ, montrant sa détermination et son engagement.

Amani compte sur la franchise pour lui fournir un soutien opérationnel et les outils nécessaires pour développer son affaire. Elle attend également de l'enseigne qu'elle lui offre une formation pratique et adaptée pour surmonter ses lacunes en gestion d'entreprise.

Sa principale crainte est de ne pas recevoir suffisamment d'aide de la part de l'enseigne. Elle a besoin d'être rassurée sur l'encadrement et le suivi offert. Le risque financier reste une inquiétude, malgré le soutien de sa famille pour le capital initial.

Ses besoins clés :

- Une franchise dans un secteur qu'elle maîtrise et qui correspond à ses intérêts (ex. pâtisserie).
- Une structure de franchise qui met l'accent sur l'accompagnement personnalisé et l'encadrement continu.
- Un modèle qui garantit un équilibre entre vie personnelle et professionnelle.

La notoriété des réseaux

Voici les éléments à retenir pour le baromètre 2025 :



1. Gourmandise 14.7% est numéro 1. **C'est une remontée des enseignes de restauration**. En 2023 ou la marque n'était citée qu'à 4.8%.



2. **Plus importante progression**: MLIHA de 1.8% de notoriété à 7.4% (entre dans top 10 des enseignes Tunisiennes).



3. **Barista double sa performance de 4.8% à 13.2%** en devenant le leader en Tunisie dans le segment restauration et café.



4. Hamadi Abid **confirme sa position de leader** dans le segment des réseaux habillement en Tunisie.

Recommandations aux franchiseurs: + de confiance en vos capacités à l'excellence

- **Communiquer** davantage sur leur image et notoriété pour alimenter encore plus leur notoriété et renforcer leur image.
- Miser sur **l'innovation** et l'accompagnement commercial pour rester compétitives.
- Structurer un **savoir-faire unique** et démontrable pour attirer les entrepreneurs hésitants.

Recommandations aux franchisés

- Choisir une enseigne qui allie notoriété et flexibilité.
- S'assurer que le **franchiseur apporte un soutien actif** en innovation et en développement commercial.
- Anticiper le **besoin en capital** et s'assurer de la viabilité de son plan d'investissement

Recommandations générales

- Accent sur les **micro-projets**
- ROI en 2 ans max
- Des formules de financement adaptés type BTS
Travailler sur **l'information financière** dans
l'industrie de la franchise
- Proposer des **offres commerciales transparentes** et
complètes

QUESTIONS & DISCUSSION

