



Imprimé avec des encres végétales sur du papier PEFC par une imprimerie détentrice de la marque Imprim'vert, label qui garantit la gestion des déchets dangereux dans les filières agréées. La certification PEFC garantit que le bois utilisé dans la fabrication du papier provient de forêts gérées durablement.



www.lesclesdelabanque.com
Le site d'informations pratiques sur la banque et l'argent

Entreprendre en franchise

LES MINI-GUIDES BANCAIRES
DES PROFESSIONNELS



FEDERATION
BANCAIRE
FRANCAISE

FBF - 18 rue La Fayette - 75009 Paris - cles@bf.fr

Juillet 2009



Sommaire

Ce mini-guide vous est offert par :



“Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de cette brochure est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française”.

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901

Directeur de la publication : Ariane Obolensky

Rédacteur en chef : Philippe Caplet

Imprimeur : Concept graphique.

ZI Delaunay Belleville - 9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis

Dépôt légal : juillet 2009

2	Entreprendre en franchise
4	Qu'est-ce que la franchise ?
6	Comment le contrat de franchise fixe-t-il les droits et devoirs de chacun?
10	Que contient le contrat de franchise ?
12	Quels sont les avantages de la franchise ?
14	Quels sont les inconvénients de la franchise ?
16	Bien se préparer pour entreprendre en franchise
18	Bien sélectionner son franchiseur
22	Le dossier d'information précontractuel
26	Quelles sont vos obligations réciproques ?
28	La signature du contrat de franchise

Entreprendre en franchise



Lorsque vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise, il existe un moyen de le faire en bénéficiant d'une marque déjà connue du public, d'une aide, d'un soutien logistique, d'une sécurité, d'une assistance.

Ce moyen s'appelle la franchise.

Qu'est-ce que la franchise ?



La franchise est une collaboration fixée entre deux entreprises qui n'ont pas de lien en capital.

D'une part, une entreprise, le franchiseur, propose un ensemble de services comme l'exploitation de sa marque, son enseigne, ses produits, une logistique, une aide, un savoir-faire, des conseils, une technologie, une communication, une publicité, etc...

D'autre part, un entrepreneur, le franchisé, exploite la marque et l'ensemble des services proposés par le franchiseur. En échange de ces services, le franchisé devra verser une rémunération au franchiseur, selon les conditions prévues dans un contrat fixant les termes de cette collaboration. Ce contrat s'appelle le contrat de franchise.

Comment le contrat de franchise fixe-t-il les droits et devoirs de chacun?



Le contrat de franchise est un contrat commercial passé entre le franchisé et le franchiseur.

Le franchiseur fournit, moyennant rétribution, un ensemble de services détaillés dans le contrat mais qui peut varier d'un franchiseur à l'autre.

Le franchisé verse d'abord un droit d'entrée, défini dans le contrat, afin de bénéficier des prestations liées à la phase de création et d'installation, puis paie au franchiseur une rétribution sur le chiffre d'affaires réalisé sous sa marque, toujours selon les accords stipulés dans ce contrat.

Le franchisé a le droit d'exploiter l'enseigne, la marque et le savoir-faire du franchiseur, bien qu'il n'en soit jamais propriétaire.

Selon le contrat de franchise il peut aussi profiter des produits, des services, de la plateforme logistique du franchiseur.

De son côté, le franchiseur doit une assistance et des services à son franchisé, tels que définis dans le contrat de franchise.

Il reste propriétaire de sa marque, de son enseigne et de son savoir-faire. Selon les contrats de franchise, le franchiseur peut aussi être redevable de services d'assistance et de dépannage sur place, de publicité, etc...

Que contient le contrat de franchise ?



Parmi les prestations que peut fournir le franchiseur à son franchisé, et en fonction des conditions du contrat de franchise, citons notamment :

Une aide à l'installation et au démarrage

- la préparation du dossier financier
- la formation initiale et continue
- le suivi d'aide au démarrage de l'activité
- la publicité de lancement

Un soutien commercial et logistique

- la notoriété d'une marque
- le savoir-faire
- l'étude de marché
- la livraison et le réapprovisionnement
- une plate-forme de distribution
- la publicité nationale

Une aide à la gestion

- une aide à la gestion des stocks
- une aide à la gestion de trésorerie
- une assistance technique
- une assistance commerciale
- une assistance juridique

Quels sont les avantages de la franchise ?



Un entrepreneur qui démarre son activité en franchise a souvent plus de chance de réussir qu'en restant isolé et indépendant, car l'entrepreneur bénéficie d'une aide, d'un soutien et de conseils qui peuvent parfois lui éviter de commettre les éventuelles erreurs de gestion d'une jeune entreprise.

Cependant, il n'existe aucune garantie de réussite dans le contrat de franchise et vous supportez les risques habituels d'une gestion de fonds de commerce, de la même manière qu'un indépendant.

Le franchisé reste propriétaire du fonds de commerce et de la clientèle, il peut donc en disposer et le céder librement.

Pour sa part, le franchiseur se réserve souvent la possibilité d'enlever ou de maintenir son enseigne en fonction des qualités d'exploitation de l'entrepreneur.

Quels sont les inconvénients de la franchise ?



L'investissement de départ lié à une création d'entreprise en franchise peut sembler plus élevé qu'une création en tant qu'entrepreneur indépendant et isolé.

Bien que les frais de création soient les mêmes (achat du fonds de commerce, travaux, stocks, ...), il existe un droit d'entrée à verser au franchiseur, au titre de son étude de marché, son assistance à la création, sa présence au démarrage de l'activité.

Mais cet appui évite à l'entrepreneur des dépenses qu'il aurait pu faire s'il s'était lancé seul.

Certains franchiseurs peuvent aussi avoir des exigences de travaux ou d'emplacement plus spécifiques qu'un entrepreneur indépendant.

En plus du droit d'entrée, il existe aussi une rétribution que doit verser le franchisé au franchiseur. Cette rétribution est calculée sur le chiffre d'affaires, et dure tant que l enseigne ou la marque est exploitée. Elle diminue un peu la marge de l'entrepreneur mais l'usage d'une marque connue facilite le développement du chiffre d'affaires.

Le sentiment de totale indépendance existe moins en franchise, puisque le franchiseur est justement là pour vous assister dans votre entreprise. De même votre approvisionnement doit souvent passer par votre franchiseur, qui peut, selon le contrat, vous imposer une exclusivité dans sa marque.

Bien se préparer pour entreprendre en franchise



Vous devez tout d'abord effectuer un travail personnel de recherche d'idée, de motivation pour entreprendre.

*Par quel secteur d'activité êtes-vous attiré ?
Quelles sont les contraintes que vous êtes prêt à accepter ?*

Vous devez réfléchir également à la forme d'entreprise que vous souhaitez.

S'agit-il d'une création ou d'une reprise ?

Commencez aussi à réfléchir aux moyens financiers dont vous pourriez disposer pour mener à bien votre projet.

Bien sélectionner son franchiseur



Contactez les franchiseurs qui correspondent le mieux à votre projet,

Comparez les offres de services et les conditions financières de chacun.

Ainsi, vous retiendrez le franchiseur qui correspond le mieux à vos souhaits.

Les salons professionnels peuvent vous aider dans votre démarche en vous faisant rencontrer des franchiseurs dans le secteur qui vous intéresse.

Vérifiez avec celui que vous souhaitez retenir que vous serez assisté dans vos différentes démarches, notamment en ce qui concerne :

- l'étude de marché,
- la concurrence,
- la fixation des prix des produits,
- la préparation de votre dossier financier,
- la présentation aux banques
- les conseils juridiques pour déterminer avec vous la meilleure forme de société à créer,
- les orientations vers les différentes étapes administratives de votre création.

N'hésitez pas à consulter les informations disponibles sur la qualité et le sérieux du franchiseur sélectionné, car vous allez signer avec lui un contrat de partenariat qui peut durer plusieurs années.

De même, avant de vous engager, n'hésitez pas à rencontrer plusieurs franchisés déjà en exercice dans l'enseigne que vous aurez choisie, afin de connaître leurs impressions sur ce franchiseur.

Le dossier d'information précontractuel



Une fois votre franchiseur sélectionné, vous recevez de sa part un Dossier d'Information Précontractuel (DIP).

Ainsi vous pourrez étudier avec lui, dans le détail, la faisabilité de votre projet, l'apport, le financement, la motivation, l'implantation,...

Ce dossier contient toutes les informations sur le franchiseur, telles que :

- un dossier sur la marque (présentation, notoriété, revues de presse, ...)
- une présentation du marché local et/ou national de cette marque de franchise
- l'état des implantations actuelles des franchisés de cette marque
- les perspectives de développement de cette marque de franchise
- les bilans et comptes de résultat des deux derniers exercices du franchiseur
- le plan de financement type, apport, financement, aides, ...
- le modèle du contrat de franchise, qui reprend les engagements du franchiseur
- éventuellement un contrat de réservation

Ce dossier vous permet de bien connaître le franchiseur et les conditions dans lesquelles fonctionnera votre relation, une fois le contrat signé.

Vous disposez d'un délai de réflexion minimum de 20 jours entre la remise de ce document et la signature définitive du contrat de franchise.

Quelles sont vos obligations réciproques ?



En signant tous deux le contrat de franchise, le franchiseur et le franchisé prennent chacun des engagements vis-à-vis de l'autre. L'étendue de ces obligations réciproques sont décrites clairement dans votre projet de contrat de franchise.

Citons quelques grands principes retenus dans la relation du franchisé avec son franchiseur :

- le franchisé est tenu de respecter les normes du franchiseur qu'il commercialise, ainsi que respecter les évolutions sur les produits commercialisés
- le franchisé doit verser une rétribution sur le chiffre d'affaires réalisé, s'approvisionner partiellement ou totalement auprès de son franchiseur, selon les termes du contrat

De son côté, le franchiseur est par exemple tenu à :

- une aide et des conseils aux moments de la création, de l'installation puis du démarrage de l'activité
- la mise à disposition d'une plateforme logistique qui assure les réapprovisionnements et les livraisons

La signature du contrat de franchise



Après avoir étudié l'ensemble de ces documents et posé toutes les questions nécessaires, vous pourrez signer le contrat de franchise, et régler le droit d'entrée, partiellement ou en totalité, selon les dispositions prévues au contrat de franchise ; vous êtes alors engagé.

De nouvelles étapes, souvent assistées par le franchiseur, peuvent alors commencer, comme :

- trouver l'implantation idéale (le local, la rue, le secteur, la région, ...)
- établir le business-plan (plan de financement, compte d'exploitation prévisionnel...)
- présentation de votre projet auprès des organismes bancaires
- rencontrer votre expert comptable pour lui soumettre votre projet financier
- rencontrer un avocat ou un conseil juridique pour lui soumettre vos questions d'ordre juridique

Ces étapes se déroulent souvent en parallèle. Pendant ce temps, les travaux d'installation avancent et vous rapprochent du jour où vous pourrez accueillir vos premiers clients.