



Rigoureux et Créatif
Précis et Imaginatif

FICHE CONSEIL

La franchise
Ce qu'il faut savoir

Tour d'horizon et points de vigilance sur vos obligations



Nos fiches conseils ont pour objectif de vous aider à mieux appréhender les notions

• **comptables** • **fiscales** • **juridiques** • **sociales** • **de gestion**



Annœullin
03 20 58 92 92

Gravelines - Dunkerque
03 28 23 19 24

Lens
03 21 78 55 68

Orchies
03 28 77 87 97

Seclin
03 20 90 04 02

Wasquehal
03 20 81 92 81



L'essentiel sur...

Il existe de nombreuses formules de commerce organisé, notamment celui de la franchise, qui est le plus connu par le quidam, mais aussi le plus répandu.

Il faut savoir que les nouvelles entreprises liées à un réseau d'enseignes représentent 6% des créations d'entreprises en France.

On les retrouve principalement dans les secteurs du commerce (40 %), de l'immobilier (13 %), des services aux entreprises (13 %) et des activités financières (11 %).

En effet, ce réseau de commerce organisé est considéré comme étant le plus abouti, et est souvent considéré par les créateurs d'entreprise comme « étant un système de réitération de la réussite ».

Il apparaît donc comme la façon la plus sûre de se lancer dans l'aventure de l'entreprise.

Néanmoins il faut se poser un certain nombre de questions avant de s'engager dans un réseau de franchise et notamment, en tout cas dans un premier temps, vérifier qu'il correspond bien à vos attentes.

Puis il faut s'assurer que le réseau de franchise auquel on souhaite adhérer présente toutes les sécurités tant sur le plan juridique que technique.

C'est souvent parce que le candidat au réseau de franchise est souvent un néophyte « du monde des affaires » que la loi Doubin du 31 décembre 1989 est notamment venue le protéger et lui permettre avant tout engagement, de se faire une idée précise de l'enseigne qu'il compte rejoindre.

Cette loi n'a pas vocation à régler les rapports entre les partenaires ; seul le contrat commercial signé par les parties fera loi entre celles-ci, bien entendu dans le respect du droit commercial.

Nous allons donc voir pourquoi un futur entrepreneur fait appel au réseau de franchise et quelle est sa réelle définition.

Mais aussi quelle est la réglementation attachée à ce système de commerce organisé et ce qu'il faut attendre du contrat de franchise ainsi que de la relation pré-contractuelle.



Entreprendre en franchise

1. Définir son projet professionnel

Avant de faire le choix du réseau de franchise comme moyen d'exercer son activité commerciale, il est nécessaire de s'interroger sur son réel projet professionnel afin de s'assurer que la franchise est le réseau le plus adapté à celui-ci.

Pour que l'aventure soit réussie, il apparaît comme nécessaire voire même obligatoire pour le créateur de poser sur le papier son projet professionnel.

Pour cela le candidat au réseau de franchise doit s'obliger à répondre à un certain nombre de questions, qui doivent être liées à ses besoins, au marché, à l'activité mais aussi à sa personnalité :

- ▶ Pourquoi est-ce que j'envisage de rejoindre le réseau ?
- ▶ Quel est mon but ?
- ▶ Quels sont mes besoins ?

Il est également nécessaire de vérifier la compatibilité du projet économique avec le réseau.

En effet, l'adhésion au réseau va engendrer des frais parfois plus importants qu'une installation hors réseau, car le créateur va devoir satisfaire à un cahier des charges précis.

Il faut donc savoir si les moyens financiers dont dispose le créateur vont lui permettre d'adhérer à un réseau de franchise. Il faut aussi s'interroger sur l'intérêt d'engager certains frais dans le cadre du développement de l'activité.

Ces questions répondent à une logique purement économique, cependant la question essentielle que le candidat doit se poser en priorité est celle relative à l'adéquation du réseau à sa personnalité.

Chaque réseau est par définition « communautaire ». Il a ses propres valeurs, son fonctionnement et son organisation.

Il faut donc adhérer d'emblée au concept car tous ces éléments vont constituer le « cadre » du travail du créateur.

Celui-ci doit donc savoir s'il est possible pour lui de s'appliquer des contraintes professionnelles dans l'exercice de son activité professionnelle qui ne seraient pas prises par lui-même mais qui lui seraient imposées par le réseau.

Il est donc primordial, pour la bonne réussite du projet professionnel que le créateur prenne le temps de la réflexion, analyse ses motivations et ses objectifs sans oublier ses contraintes et capacités personnelles.

Il doit également garder à l'esprit que devenir chef d'entreprise suppose non seulement de connaître son métier mais aussi avoir de bonnes notions en matière de gestion, de marketing, et de management.

C'est donc en cela aussi que le réseau de franchise peut aider les futurs entrepreneurs, car la franchise c'est aussi rompre l'isolement, profiter de la notoriété d'une marque connue et bénéficier de l'expérience et du savoir-faire d'autres entrepreneurs.

Maintenant que le candidat à l'adhésion au réseau a défini son projet professionnel, il peut s'interroger plus en profondeur sur ce qu'est la franchise.



2. Qu'est ce que la franchise ?

Le code de la déontologie européen de la franchise donne la définition suivante de la franchise :

« La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. »

Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou de services, le savoir-faire et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet. »

L'accord de franchise est donc un contrat de distribution qui associe une entreprise, propriétaire d'une marque ou d'une enseigne, le franchiseur, à un ou plusieurs commerçants indépendants, les franchisés.

La franchise n'est pas définie par un statut juridique particulier ; il s'agit d'une relation contractuelle qui comporte un certain nombre d'obligations tant pour le franchiseur que pour le franchisé :

- ▶ Le franchiseur doit :
 - Avoir mis au point et exploité avec succès un concept pendant une période raisonnable et dans au moins une unité pilote avant le lancement du réseau.
 - Etre titulaire des droits sur les signes de ralliement de la clientèle : enseigne, marques et autres signes distinctifs.
 - Donner à ses franchisés une formation initiale et leur apporter continuellement une assistance commerciale et/ou technique pendant toute la durée du contrat.
- ▶ Le franchisé doit, quant à lui :
 - Consacrer ses meilleurs efforts au développement du réseau de franchise et au maintien de son identité commune et de sa réputation.
 - Fournir au franchiseur les données opérationnelles vérifiables afin de faciliter la détermination des performances et les états financiers requis pour la direction d'une gestion efficace. Le franchisé autorisera le franchiseur et/ou ses délégués à avoir accès à ses locaux et à sa comptabilité à des heures raisonnables.
 - Ne pas divulguer à des tiers le savoir-faire fourni par le franchiseur ni pendant ni après la fin du contrat.

Il y a aussi des obligations communes aux deux parties :

- ▶ Agir de façon équitable dans leurs relations mutuelles. Le franchiseur avertira le franchisé par écrit de toute infraction au contrat et lui accordera, si justifié, un délai raisonnable pour la réparer.
- ▶ Résoudre leurs griefs et litiges avec loyauté et bonne volonté, par la communication et la négociation directes.

Il faut également que le futur entrepreneur sache quel est le type de franchise qui lui conviendra. En effet, un arrêt de la Cour de justice des communautés européennes du 28 janvier 1986 « affaire Pronuptia » vient distinguer trois types de franchises :

- ▶ **Les contrats de franchise de service**, en vertu desquels le franchisé offre un service sous l'enseigne, le nom commercial voire la marque du franchiseur, et en se conformant aux directives de ce dernier ".
- ▶ **Les contrats de franchise de production**, en vertu desquels le franchisé fabrique, lui-même, selon les indications du franchiseur, des produits qu'il vend sous la marque de celui-ci ".
- ▶ **Les contrats de franchise de distribution**, en vertu desquels le franchisé se borne à vendre certains produits dans un magasin qui porte l'enseigne du franchiseur ".



La réglementation liée à la franchise

1. Le Document d'Information Pré-contractuelle (D.I.P)

La loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989, dite loi Doubin, et son décret d'application n° 91-337 du 4 avril 1991 imposent aux franchiseurs et, plus généralement, à toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi exclusivité pour l'exercice de son activité, de fournir, 20 jours au moins avant la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause.

Ce D.I.P, parfois dénommé "document Doubin", doit comporter les informations suivantes :

- ▶ L'adresse du siège de l'entreprise et la nature de ses activités
- ▶ Le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou le numéro d'inscription au répertoire des métiers, ainsi que la date et le numéro d'enregistrement ou du dépôt de la marque
- ▶ La ou les domiciliations bancaires de l'entreprise
- ▶ La date de la création de l'entreprise avec un rappel des principales étapes de son évolution, y compris celle du réseau d'exploitants
- ▶ Une présentation du réseau d'exploitants
- ▶ L'indication de la durée du contrat proposé, des conditions de renouvellement, de résiliation et de cession, ainsi que le champ des exclusivités

Par ailleurs, un autre document doit préciser la nature et le montant des dépenses et des investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque que la personne destinataire du projet de contrat devra engager avant de commencer l'exploitation.

Il est à noter enfin que les dispositions prévues par la loi du 31 décembre 1989 sont d'ordre public. En conséquence, elles s'appliquent même si le siège du franchiseur est situé à l'étranger.

2. Le contrat de franchise

Le contrat de franchise doit organiser au mieux la relation contractuelle entre le franchiseur et le franchisé afin d'éviter toute interprétation du juge.

Pour cela le contrat de franchise doit être en conformité avec le droit national, le droit communautaire mais aussi avec le code de déontologie.

Nous vous conseillons de vérifier qu'un certain nombre de clauses sont prévues au contrat de franchise.

3. Les principales clauses sont les suivantes

Les clauses générales :

- ▶ Les parties au contrat,
- ▶ L'objet du contrat,
- ▶ La marque et l'enseigne,
- ▶ La durée,
- ▶ Le lieu d'exécution du contrat.



Les obligations du franchiseur :

- ▶ La transmission du savoir-faire,
- ▶ La mise à disposition de l'enseigne,
- ▶ L'assistance technique,
- ▶ La publicité,

Les obligations du franchiseé :

- ▶ Le respect des normes du franchiseur,
- ▶ La confidentialité,
- ▶ Le paiement des droits d'entrée et de la redevance (notamment modalités de calcul),
- ▶ Les modalités de règlement des marchandises,
- ▶ La clause de non concurrence pendant la durée du contrat.

Les clauses relatives aux exclusivités :

- ▶ La zone de distribution exclusive,
- ▶ Les modalités de l'exclusivité d'approvisionnement.

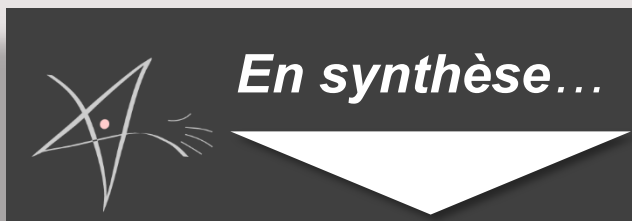
Les clauses relatives à la fin du contrat :

- ▶ Les clauses relatives à la résiliation anticipée du contrat,
- ▶ Les clauses relatives au renouvellement du contrat,
- ▶ Les clauses relatives à la transmission de la franchise,
- ▶ Le devenir des stocks,
- ▶ Les clauses de non-concurrence,
- ▶ Les clauses d'arbitrage.

Trigone
CONSEIL



Recommandations



En synthèse...

Créer son entreprise en adhérant à un réseau de franchise peut permettre au futur créateur de se lancer dans son projet de création d'entreprise en étant accompagné et rassuré.

La franchise lie le franchiseur au franchisé et restreint de ce fait la liberté de décision.

Une réflexion doit donc être menée par le futur créateur afin de déterminer si ce mode d'entrepreneuriat correspond bien à son profil et à ses attentes.

Nous espérons que cet article vous aura éclairé sur les points essentiels de la franchise, et que vous vous sentirez plus armé lors des différents salons de la franchise, ou sur votre réflexion sur l'opportunité ou non d'exercer votre métier dans le cadre d'un réseau de franchise.

Il n'existe pas de contrat de franchise type, ni de « droit à la franchise », chaque contrat de franchise est donc à étudier avec l'aide d'un professionnel.

Nous nous tenons donc à votre entière disposition pour réfléchir ensemble à la meilleure façon d'entreprendre.

CONSEIL