

A06 / Devenir franchisé

[Découvrir la franchise et les réseaux contractuels](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Qu'est-ce qu'un **réseau contractuel** ?

C'est un réseau de professionnels, commerçants, artisans, prestataires de services ou professions libérales qui sont liés par un contrat, d'où le terme de réseau contractuel.

La franchise est le type de réseau contractuel qui a le plus de poids économique. C'est un contrat par lequel un franchiseur met à disposition de son franchisé une marque et son enseigne, un concept, des savoir-faire. En contrepartie, le franchisé verse soit un droit d'entrée, soit des redevances annuelles, soit les deux.

[Choisir son type de réseau contractuel](#)

Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats

Une licence de marque, c'est quoi ?

Je suis tête de réseau, je mets à disposition d'un commerçant indépendant une marque.

Une concession, on y ajoute la distribution de produits dans un cadre exclusif ou quasi exclusif avec souvent une notion de territoire.

Dans la franchise, il y a 4 fondamentaux :

- mise à disposition d'une enseigne comme dans la licence de marque,
- collection de produits ou services comme dans la concession,
- on y ajoute assistance
- et on y ajoute surtout le savoir-faire. C'est le savoir-faire qui caractérise la **franchise**, la communication du savoir-faire initial et l'actualisation du savoir-faire pendant la durée du contrat.

[Evaluer la proportion d'entreprises franchisées rentables d'un réseau](#)

Rodolphe Galy-Dejean - Conseil en franchise - Meilleursfranchiseurs.fr

La franchise, c'est un système de distribution de produits ou de services, basé sur une étroite collaboration entre des entreprises financièrement et juridiquement indépendantes : le franchiseur d'un côté et le **franchisé** de l'autre.

Cette collaboration est basée sur un contrat qui a pour but de définir les conditions dans lesquelles le franchiseur autorise le franchisé à exploiter son concept, à vendre ses produits, à utiliser son enseigne, à bénéficier de son savoir-faire.

[Rédiger son contrat de franchise](#)

Olivier Gast - Conseil expert en franchise internationale - Gast International Luxembourg

Pour qu'il y ait un **contrat de franchise**, il faut qu'il y ait 3 éléments :

- concession d'une licence de marque ;
- transfert de savoir-faire, de concept ;
- relation continue entre franchiseur et franchisé.

Le contrat de franchise est un contrat complexe car il y a beaucoup de choses à dire. Il y a la protection du savoir-faire, les relations continues, les relations fournisseurs, les royalties, les conditions financières, les conditions d'indépendance.

[Entreprendre dans un réseau](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Vous allez bénéficier d'une assistance au démarrage et tout au long de votre vie professionnelle dans le réseau, qui sera plus ou moins importante selon les **réseaux**. La connaissance technique du métier, de la gestion et du management des équipes est un peu moins nécessaire. Le sens commercial est lui nécessaire. Ce qui va primer, ce sont vos qualités personnelles, vos capacités à vous adapter à un réseau et à vous remettre en cause.

[Devenir franchiseur](#)

[Maité Debeuret - Spécialiste en entrepreneuriat féminin - EntrepreneurE.fr](#)

Quand on devient franchiseur, on a la responsabilité de la réussite de l'autre. Ce qui est formidable en franchise, c'est que c'est du win-win entre **entrepreneurs** : nous, on amène un concept, on amène une idée et, dans les magasins, au lieu d'avoir des responsables de magasin, on a des entrepreneurs qui payent pour le savoir-faire, pour avoir une assistance.

[La complémentarité franchiseur / franchisé dans la réussite d'un réseau de franchise](#)

[Laurent Hirgorom - Expert franchise, consultant en accompagnement de porteurs de projets - LHP Conseil](#)

La responsabilité du franchiseur, c'est la réussite de ses franchisés. Il est donc tenu de les préparer au mieux à leur quotidien et à leurs responsabilités futures, en les formant à la fois sur les aspects de techniques de vente et également sur le profilage de leurs futurs clients.

Les franchisés sont tenus de respecter le cahier des charges et les pratiques de l'enseigne qu'ils viennent de rejoindre. L'animation de réseau est absolument déterminante et est au cœur du succès de la **relation franchiseur-franchisé**.

[Devenir master franchisé d'une chaîne étrangère](#)

[Jean-Paul Zeitline & Nicolas de Belilovsky - Consultants spécialisés en création, organisation et développement de réseaux – Progressium](#)

Le rôle du **master franchisé**, c'est de représenter une franchise sur un territoire donné. Son principal rôle, c'est un rôle de développement. Le développement en master franchise, c'est le recrutement de franchisés.

Il est dépositaire du savoir-faire du franchiseur international et, par ce biais-là, il a obligation de formation et de transmission du savoir-faire.

C'est également un franchiseur local.

Son autre responsabilité vis-à-vis des franchisés, c'est la réflexion sur l'adaptation du concept aux contraintes locales ou aux spécificités locales pour son marché.

[Rechercher un réseau](#)

[Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com](#)

Première démarche qui est d'obtenir des informations un petit peu livresques sur les réseaux : vous pouvez aller sur les sites officiels de la **Fédération Française de la Franchise FFF**, du commerce associé, du commerce spécialisé. Ensuite allez voir votre chambre de commerce ou votre chambre de métiers suivant le secteur dans lequel vous êtes. Vous devez lire des magazines spécialisés, aller au Salon de la Franchise annuel à Paris.

2ème étape : des informations très pratiques par l'observation. Regardez les centres-villes, les galeries marchandes, les zones commerciales et voyez la présence des chaînes qui vous intéressent et puis contactez des membres du réseau.

[Les nouvelles tendances de la franchise de commerce](#)

[Serge Camguilhem - Consultant et formateur en stratégie, organisation et développement commercial - Alteem](#)

Tout d'abord l'alimentaire : l'accès à la franchise est peut être un peu **plus facile** et on a besoin de manger tous les jours.

Les commerces divers sous toutes ses formes, que ce soit la réparation des talons jusqu'à des fonctionnalités d'aide à la personne.

Et le troisième : les services à la personne avec beaucoup de personnes âgées, le troisième âge et le quatrième âge ont une part très importante dans notre économie, de nouveaux concepts d'aide un peu plus à domicile.

[Créer, reprendre ou intégrer une franchise](#)

[Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com](#)

Il faut certainement beaucoup plus d'expérience en matière de **reprise** qu'en matière de **création** et, à un degré moindre, en matière de franchise.

Les capitaux que l'on a à disposition : il va falloir plus de capitaux en matière de reprise qu'en matière de franchise, qu'en matière de création.

La vitesse d'exécution : en matière de reprise, ça va très vite ; en matière de franchise, relativement vite aussi ; en matière de création, c'est beaucoup plus long.

Il faut faire un diagnostic personnel sur chacun de ces éléments avant de se lancer.

[Rédiger son DIP - Document d'information précontractuel](#)

[Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats](#)

Le DIP, c'est le Document d'Information Précontractuel. C'est un document qui doit être établi avant la signature du contrat : on n'est pas du tout dans le domaine contractuel, on est dans le domaine de l'exécution d'une obligation par la tête de réseau vis-à-vis d'un candidat.

[Sélectionner un réseau](#)

[Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com](#)

Il s'agit de rentrer dans le détail pour les réseaux que vous avez sélectionnés.

La première démarche, ça va être rentrer dans le détail du DIP, enquêter sur les informations aux niveaux juridique, financier, sur les entrées et sorties dans le réseau. Il s'agit de le faire en indexant le DIP puis en allant sur le terrain et en posant des questions.

[Fixer les conditions financières d'entrée dans le réseau](#)

[Jean-Pierre Gouzy - Expert-comptable, Conseil en organisation des réseaux - Cabinet Gouzy](#)

Ce ticket d'entrée pour pouvoir accéder au réseau, la **RIF Redevance Initiale Forfaitaire**, c'est le droit d'accès au concept mis au point par le franchiseur et un nombre plus ou moins conséquent de prestations de services qui sont mises à disposition du franchisé.

On peut citer :

- la formation initiale, autant la formation théorique que la formation pratique ;
- l'assistance dans la sélection d'un emplacement ;
- des outils permettant au franchisé une étude de marché spécifique ;
- des modèles types d'agencements ou le référencement d'un agenceur ;
- l'assistance dans la communication de démarrage ;
- l'assistance physique au lancement du site ;
- la mise à disposition de l'enseigne qui appartient au franchiseur ;
- des outils spécifiques à la gestion du point de vente, des packs informatiques, des packs internet.

[Rédiger son contrat de franchise](#)

[Olivier Gast - Conseil expert en franchise internationale - Gast International Luxembourg](#)

La première partie du contrat : ce sont les **obligations du franchiseur** avec : la concession de la marque, la preuve que la marque a bien été protégée, la définition du savoir-faire, la formation initiale, l'assistance initiale qu'on apporte au candidat franchisé.

Deuxième partie : ce sont les obligations du franchisé, ce sont les interfaces des obligations du franchiseur.

Le franchiseur s'engage à former le franchisé donc à lui transmettre le savoir-faire ; le franchisé s'engage à être formé et à prendre, respecter le savoir-faire.

La troisième partie : ce sont les clauses générales, d'indépendance, d'agrément, d'intuitu personae, de résiliation du contrat, etc.

[Négocier les clauses juridiques de votre contrat de franchise](#)

[Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com](#)

Vous devez respecter les facteurs clés de succès d'une négociation :

- être relativement ferme ;
- toujours négocier à 2 : faites-vous accompagner par un avocat qui connaisse bien les réseaux, d'un expert-comptable qui connaisse bien les réseaux.

[Les spécificités du business plan du franchisé](#)

[Stéphane Leblond - Consultant spécialisé en franchise - RBMG](#)

Il faut distinguer un business plan d'un prévisionnel financier.

Un **business plan** va être un document complet qui va intégrer à la fois la partie financière d'un prévisionnel et également d'autres parties, notamment une présentation de la stratégie du projet ou de l'entreprise, et également une présentation marketing, une analyse du marché.

Le business plan est organisé autour d'un triptyque :

- la présentation et l'analyse du marché
- puis la présentation du porteur de projet ou de l'entreprise
- et une présentation financière.

[Les spécificités du business plan du franchisé](#)

Jean-Pierre Gouzy - Expert-comptable, Conseil en organisation des réseaux - Cabinet Gouzy

A quel moment le franchisé doit-il établir son business plan ?

A partir du moment où le projet devient tangible. Le projet est tangible bien souvent à partir du moment où on a trouvé le local.

[Conclure un bail commercial](#)

Christine Molaye - Avocat en droit des affaires

Le **bail commercial**, c'est le contrat de location qui concerne les locaux qui sont utilisés pour un fonds de commerce ou un fonds artisanal qui revêt une importance particulière car, de l'emplacement de ce fonds, va dépendre le développement de sa clientèle et sa pérennité.

Quels sont les éléments clés de ce bail commercial ?

En premier lieu, il y a la durée, la destination du bail commercial, ensuite les charges, les clauses qui exonèrent la responsabilité du bailleur et toutes les clauses relatives à la cession du bail.

[Valorisation du droit au bail](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Pour qu'il y ait **droit au bail**, il faut qu'il y ait bail commercial, le bail 3-6-9.

En cas de rupture du bail par le bailleur, le preneur a droit à une indemnité d'éviction et les baux commerciaux protègent le commerçant qui exerce dans ce local.

En cas de cession d'activité, le droit au bail a une vraie valeur. Le droit au bail constitue un des éléments du fonds de commerce.

[La complémentarité franchiseur/ franchisé dans la réussite d'un réseau](#)

Laurent Hirgorom - Expert franchise, consultant en accompagnement de porteurs de projets - LHP Conseil

Il y a des enseignes qui ont développé des techniques de vente extrêmement pointues, un véritable savoir-faire en matière de techniques de vente. Avec **formation** préalable du franchisé et puis, tout au long du contrat de franchise, un véritable accompagnement.

[Animer son réseau de franchisés](#)

Hacène Habi - Conseil en franchise, développement et animation - GDH Franchise Développement

Jusqu'où va le rôle de l'**animateur** ?

Il doit faire fonctionner le réseau : la courroie de transmission d'informations du haut vers le bas et du bas vers le haut, à la fois la formation et l'assistance. Il a un vrai rôle d'assistance : si un franchisé a un problème, il appelle son animateur.

[Faire respecter son contrat de franchise](#)

Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats

C'est important pour le franchiseur de faire respecter son contrat de franchise pour 2 raisons :

- dans les rapports entre le franchiseur et le franchisé : je suis franchiseur, j'ai pris un franchisé et il est évident que s'il ne paie pas les redevances, je dois pouvoir mettre en place des mécanismes pour l'obliger à payer les **redevances**.

- C'est important également vis-à-vis du réseau car, si vous avez un franchisé qui ne respecte pas ses obligations, les standards du réseau, ça peut avoir des répercussions sur le consommateur qui se situe à 40 km du point de vente. A partir de là, lui-même va avoir une mauvaise image de marque et le franchisé de la ville d'à côté va en souffrir.

[Formaliser son concept de franchise](#)

Hacène Habi - Conseil en franchise, développement et animation - GDH Franchise Développement

Pour développer un réseau, il y a trois critères :

- il faut trouver la bonne personne, un bon profil qui a une **âme d'entrepreneur**. Tout le monde ne l'a pas. L'homme est au cœur des choses.
- ensuite, il y a l'emplacement. Les emplacements, on arrive à les trouver mais après c'est le prix. Un emplacement, cela peut être générateur de 50 à 70% du chiffre d'affaires.
- les financements, c'est l'autre grand souci. Les financements dépendent de l'apport personnel, quand le candidat a un apport la banque suit.

Accédez à la vidéo [L'essentiel de Devenir franchisé](#) // 16:57