

Rejoindre un réseau de franchise : avantages et inconvénients



© 2023 Les Echos Publishing

La notoriété et l'expertise du franchiseur

Rejoindre un réseau de franchise vous permettra de bénéficier de la notoriété, des conseils et de l'assistance du franchiseur.

En préambule, rappelons qu'un franchisé est un distributeur qui propose à sa clientèle les produits ou les services d'un franchiseur, ce dernier lui apportant généralement son savoir-faire, son enseigne, sa marque et son assistance commerciale.

Ainsi, en rejoignant un réseau de franchise, vous bénéficierez de la notoriété du franchiseur en utilisant son concept, sa marque et son enseigne. Du coup, vous pourrez capter une clientèle qui connaît déjà cette marque et cette enseigne et qui lui fait confiance.

Vous profiterez également de la force de frappe du réseau (campagnes de publicité, mutualisation des moyens techniques et commerciaux, approvisionnement des produits, capacité d'innovation...) et de l'accompagnement du franchiseur au

quotidien (formations, conseils, aide à la gestion...).

Au final, vous pourrez espérer dégager des résultats financiers supérieurs à ceux d'un entrepreneur isolé exerçant la même activité, surtout en période de crise économique.

Important : lorsque vous êtes franchisé, vous demeurez propriétaire de votre entreprise et êtes pleinement responsable des pertes et profits générés par votre activité.

Des obligations et des coûts

En adhérant à un réseau de franchise, vous serez tenu à un certain nombre d'obligations envers le franchiseur et devrez lui verser une rémunération.

Être franchisé n'offre pas que des avantages. Car en signant un contrat de franchise, vous vous engagez à respecter un certain nombre d'obligations. Ainsi, vous serez tenu d'appliquer la stratégie commerciale du franchiseur, de respecter les normes du concept qu'il a développé et leur évolution et, bien entendu, de commercialiser les produits et/ou les services qu'il propose. Vous pourrez également être tenu par une exclusivité de vente ainsi que par une exclusivité d'approvisionnement. Le tout, pendant un certain temps, un contrat de franchise étant généralement conclu pour une durée de 3 à 10 ans selon les cas. À ce titre, à l'arrivée du terme prévu, vous n'avez pas de droit au renouvellement du contrat, sauf clause contraire.

À noter : vous devez aussi exploiter personnellement l'activité en franchise, sauf si le contrat vous autorise à céder votre franchise, généralement sous réserve de l'agrément du franchiseur. De même, en cas de décès, le contrat de franchise est résilié à moins que sa continuation au profit de vos héritiers soit prévue.

Et surtout, adhérer à un réseau de franchise a un coût. D'abord, en contrepartie du droit d'exploiter la marque et le concept du franchiseur, vous serez redevable d'un droit d'entrée dont le montant varie selon le franchiseur, sa renommée, les prestations qu'il propose ainsi que l'étendue et la situation de la zone concédée. Ensuite, en cours de contrat, vous devrez verser au franchiseur des redevances annuelles (des « royalties ») proportionnelles à votre chiffre d'affaires (généralement de 1 à 10 % du CA, selon les cas). Enfin, vous devrez payer une redevance publicitaire en rémunération des actions menées par le franchiseur en la matière.

À noter : en contrepartie du savoir-faire qu'il apporte au franchisé, le franchiseur est en droit de lui imposer, et ce sans que cela soit considéré comme une violation du droit de la concurrence, un certain nombre de contraintes telles que l'obligation de lui accorder un droit de préférence en cas de vente du fonds de commerce du franchisé, une obligation de non-concurrence ou encore l'obligation de respecter un mode d'exploitation déterminé (aménager le local conformément aux instructions du franchiseur, interdiction de transférer le magasin...). Attention toutefois, après l'expiration du contrat, les clauses de non-affiliation à un autre réseau ou de non-concurrence ne sont valables que si elles sont indispensables pour assurer la protection du savoir-faire transmis par le franchiseur et proportionnées à l'objectif qu'elles poursuivent.

Une information précontractuelle

Avant la signature du contrat, le franchiseur doit fournir au futur franchisé certaines informations obligatoires lui permettant de s'engager en toute connaissance de cause.

Le franchiseur est tenu à une obligation d'information à l'égard du franchisé. Ainsi, il doit fournir au futur franchisé un document d'information précontractuel (DIP) qui contient un certain nombre d'éléments relatifs :

- à l'identité du franchiseur : noms et prénoms du ou des dirigeants, dénomination commerciale de l'entreprise, nature de l'activité, adresse du siège social de l'entreprise ;
- à l'identité de l'entreprise : forme juridique, montant du capital social, date et numéro d'enregistrement de la marque, durée des licences, date de création de l'entreprise et ses évolutions pour les 5 années précédentes ;
- à la présentation du réseau : évolution du réseau sur les 5 dernières années, liste des entreprises du réseau, liste des entreprises qui ont quitté le réseau durant l'année précédente avec indication des motifs, présence d'autres franchisés sur le territoire d'implantation ou précision d'une exclusivité territoriale ;
- aux informations sur le marché : état général du marché, état local du marché, perspectives de développement et les objectifs ;
- aux résultats de l'entreprise : comptes annuels pour les 2 derniers exercices ;
- aux clauses du contrat proposé : durée, conditions de renouvellement, de résiliation, de cession, montant des investissements nécessaires et leur nature, indication d'une éventuelle exclusivité territoriale et ses modalités.

Ce document permet ainsi au franchisé de s'engager dans la franchise considérée en toute connaissance de cause. À ce titre, le franchisé dispose d'un délai de réflexion minimum de 20 jours entre la remise de ce document et la signature définitive du contrat de franchise.

Attention : en cas de non-respect par le franchiseur de cette obligation d'information, le franchisé peut demander la résiliation du contrat de franchise.