



(/membre/jeansamper)

# Les bases de la franchise en 9 questions

Futur ou jeune franchiseur, voici les bases à maîtriser dans tous les cas avant de vous lancer dans des investissements en franchise et d'entraîner des franchisés. Il n'y a rien de génial dans ce qui suit, simplement 9 points essentiels à connaître et maîtriser à 100 %.

## 1 - Qu'est-ce que la franchise ?

La franchise est un système de commercialisation de produits, de services ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, qui sont le franchiseur et les franchisés.

D'un côté, le **franchiseur accorde à ses franchisés le droit d'exploiter une entreprise** en conformité avec le concept du franchiseur et impose l'obligation d'en respecter les normes. Pourquoi le fait-il ? Le plus souvent parce que cela lui permet de prendre plus vite des parts de marché, de se développer plus vite, de financer ce développement, d'acquérir un pouvoir de négociation plus grand, une notoriété plus forte, d'augmenter la puissance de ses services centraux en les amortissant sur un réseau plus grand, etc..

De l'autre, le **franchisé peut**, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, **utiliser une formule qui marche** à savoir l'enseigne et/ou la marque, le savoir-faire, les méthodes commerciales et techniques, les procédures...

Pourquoi devient-on franchisé ? Pour reproduire une formule qui marche et limiter ses risques.



Il n'existe pas de contrat de franchise type. Chaque collaboration fait l'objet d'un contrat spécifique dans lequel les engagements et les devoirs de chaque partie sont précisés.

## 2 - Quelle est la durée d'un contrat de franchise ?

Les **contrats de franchise sont conclus pour une durée déterminée** qui doit être suffisante pour que le franchisé puisse amortir son investissement, rembourser ses crédits bancaires et faire du bénéfice. Généralement, la durée est fixée entre trois ans (si l'investissement est faible et vite rentabilisé) et sept ans (surtout lorsque la banque est sollicitée pour un prêt plus long que 5 ans). Mais elle peut atteindre quinze/vingt ans dans le cas de certaines franchises plus « lourdes », comme l'hôtellerie. La moyenne raisonnable d'un contrat de franchise, en fonction de l'investissement initial, est d'ailleurs estimée à cinq ou sept ans dans la plupart des cas.

## 3 - Qu'est-ce que le DIP ?

En France, en Belgique et en Tunisie : **Le DIP pour document d'information précontractuelle est un document qui doit être remis à tout candidat à la franchise** au moins 20 jours (30 en Belgique) avant la signature du contrat. La présentation de ces DIP était très variable, allant du DIP symbolique de quelques pages à un important document rempli de tableaux, de graphiques, de photos et d'articles publicitaires mais il faut se conformer aux points que les lois et décrets de chaque pays ont listés...

Le DIP reprend une série d'informations permettant au futur franchisé de se lancer dans l'aventure de la franchise en toute connaissance de cause.

En Algérie, au Maroc et en Afrique sub-saharienne cette obligation légale n'existe pas et c'est vraiment dommage car un DIP permet de sécuriser l'information préalable due au candidat et donc d'avoir des franchisés dont le consentement est plus profond.

Le DIP doit impérativement contenir les informations suivantes définies par le décret d'application de la loi Doubin (en France. La loi Laruelle remplit le même rôle en Belgique et en Tunisie c'est la loi sur la modernisation du commerce qui s'applique). La [loi Doubin \(http://ac-franchise.com/page/la-loi-doubin-pour-bien-informer-les-partenaires\)](http://ac-franchise.com/page/la-loi-doubin-pour-bien-informer-les-partenaires) est désormais incorporée dans le code civil sous l'article L 330. Le contenu du DIP français contient au moins l'identité et l'expérience des dirigeants, la liste complète des franchisés du réseau et de ceux qui ont quitté le réseau, l'étude de marché nationale et locale et certains engagements fixés par décret. Les contenus belges et tunisiens sont proches du contenu français qui les a inspirés.



## 4 - A quoi engage ce DIP ?

Après le délai de réflexion de 20 jours (30 en Belgique), **le franchiseur et le franchisé peuvent décider l'un comme l'autre de signer ou pas le contrat de franchise**. La loi relative à l'information précontractuelle prévoit qu'aucune obligation ne peut être prise et qu'aucune rémunération ne peut être demandée ou payée avant le délai de 20 ou 30 jours suivant la délivrance du DIP.

## 5 - Royalty et droit d'entrée... quid de la rémunération des franchiseurs ?

La **royalty - ou redevance - est un paiement régulier, forfaitaire ou proportionnel, du franchisé au franchiseur**. Elle correspond au droit d'utilisation et d'exploitation du concept et de l'enseigne et aux services apportés par le franchiseur pendant toute la durée du contrat de franchise. Si elle est proportionnelle, elle représente un pourcentage sur le chiffre d'affaires qui permet de lier le franchiseur et le franchisé en fonction des résultats de ce dernier. Si elle est forfaitaire elle peut être calculée sur différents éléments comme la surface, le nombre de chaises, le nombre de chambres...ou tout simplement être une somme fixe, identique pour tous et payée mensuellement.

Le droit d'entrée - ou RIF ou redevance initiale forfaitaire - est le paiement le plus souvent effectué à la signature du contrat de franchise. Il donne accès à l'entrée dans le réseau, au savoir-faire du franchiseur et à tous les services que le franchiseur rend pour aider le créateur d'entreprise à entrer dans le réseau et à se former. Il comprend donc le droit d'accès à l'enseigne qui sert à amortir le coût de mise au point du concept mais aussi **le coût de la formation, de l'assistance** et des sommes investies pour le recrutement et le choix du local, etc..

## 6 - Comment se calcule le droit d'entrée d'une franchise ?

Le montant du **droit d'entrée par un franchiseur doit couvrir en théorie le coût du lancement de la franchise** (étude, manuel, contrat...), le coût lié à la promotion de l'enseigne et au recrutement de candidats (salons, site Internet...) à répartir selon le nombre de franchises prévues sur un certain nombre d'années. Ce montant est bien entendu lié à ce que propose le franchiseur en termes d'assistance, de formation, de suivi... On oublie souvent, hélas, d'y ajouter une part du coût de la mise au point du concept.



## 7 - Qu'est-ce qu'une unité pilote ?

Pour prétendre avoir un savoir-faire et le dupliquer via des franchises, le **franchiseur doit faire preuve de créativité et d'innovation** mais il doit surtout justifier d'une expérience réussie. Dans ce cadre, l'unité pilote, dans laquelle le franchiseur teste son concept, est donc un élément central du réseau de franchise même si dans la plupart des pays les lois n'imposent pas d'avoir une unité pilote. Elle est considérée comme un laboratoire dans lequel le concept, la technique, les méthodes et procédures du franchiseur sont expérimentés, mis à l'épreuve et améliorés.

Le bon fonctionnement et le résultat positif de cette unité sont des garanties d'un développement réussi du franchiseur et de ses franchisés. Si aucune règle ni loi ne définit la durée nécessaire pour prouver la rentabilité d'une unité pilote, il faut néanmoins avoir au moins le bilan d'une ou deux années dans un ou plusieurs pilotes pour que l'analyse soit pertinente et éviter d'engager les franchisés dans une voie aléatoire.

## 8 - Le franchisé doit-il permettre au franchiseur de suivre ses résultats ?

La communication au **franchiseur des chiffres d'un franchisé est une des bases du système** de collaboration entre franchisés et franchiseur. De ces résultats dépendront les ajustements nécessaires et l'assistance de l'enseigne au franchisé. Cette transmission se fait désormais automatiquement par Internet dans les réseaux bien organisés.

Certains **réseaux de franchise donnent une liste de comptables référencés à leurs franchisés** mais l'imposition d'un comptable est plutôt rare. A noter toutefois que certaines franchises intègrent dans leur savoir-faire transmis le suivi d'un plan comptable et l'utilisation d'un logiciel spécifique.

## 9 - Le franchiseur peut-il imposer un chiffre d'affaires minimum ?

Dans certains pays (pas en Tunisie par exemple) le montant du chiffre d'affaires d'une franchise peut faire l'objet **d'une clause dans le contrat de franchise avec différentes conséquences** : rupture de contrat ou indemnités ou pénalités diverses en cas de non réalisation. Mais attention à la rédaction d'une telle clause.





()

[#formation \(/recherche?terms=formation\)](#)

[#devenir franchiseur \(/recherche?terms=devenir%20franchiseur\)](#)

[#dip \(/recherche?terms=dip\)](#) [#royalty \(/recherche?terms=royalty\)](#)

[#pilote \(/recherche?terms=pilote\)](#)

♡ () 1 ()



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



[\(/membre/pierregreen\)](#)










**[PierreGreen \(/membre/pierregreen\)](#)** Demande poste Re...

N'est-il pas risqué de prévoir un CA minimum ? N'est-ce pas une forme de confirmation d'un prévisionnel minimum par le franchiseur ? S'il n'est pas atteint risque-t'on de se voir reprocher d'avoir incité à un prévisionnel irréaliste ?

♡ () Répondre • 22/03/2018



# Recommandations d'article

<p> (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) 06 avril 2023</p> <p>Article</p> <p><b><u>La transmission du savoir-faire en franchise</u></b></p> <p>(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p> <p>5   (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p>	<p> (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)</p> <p>Article</p> <p><b><u>Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9</u></b></p> <p>(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9)</p> <p>  (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9)</p>	<p> (/article/nouveautés-dans-la-jurisprudence-debut-2023) 15 février 2023</p> <p>Article</p> <p><b><u>Nouveautés dans la jurisprudence début 2023</u></b></p> <p>(/article/nouveautés-dans-la-jurisprudence-debut-2023)</p> <p>  (/article/nouveautés-dans-la-jurisprudence-debut-2023)</p>
---	--	---

