



(/membre/jeansamper)

Lexique de la franchise



()

L'auteur de ce guide (Jean Samper) a déjà publié le lexique de la franchise sur ac-franchise.com. Suivez le lien ci-dessous. Vous y trouverez les définitions suivantes.

Bible

Document essentiel et confidentiel contenant la partie du savoir-faire du franchiseur qui est transmise au franchisé et lui est utile dans l'exploitation de son affaire. Constitué de chapitres pratiques, c'est le guide du franchisé dans son quotidien. De plus en plus, elle est sous forme partielle de CD, DVD, Intranet, vidéos et pas uniquement sur papier. Elle est normalement restituée par le franchisé en cas de départ du réseau. La bible d'une franchise comprend généralement plusieurs volumes dont un manuel opératoire ou d'exploitation, un manuel d'identité visuelle, un guide des produits....dans lesquels sont répartis les chapitres suivants :



- La présentation du concept, du franchiseur et du réseau
- Le marché et la situation du réseau sur ce marché
- Comment créer et lancer son unité franchisée
- Comment s'informer, s'approvisionner, gérer les relations fournisseurs, respecter l'assortiment référencé
- Comment faire fonctionner la franchise, la gérer, vendre, merchandiser....
- Comment recruter, former, animer, gérer le personnel
- Les obligations concernant l'image du réseau (logos, décor des magasins, emballages...)

Cessation du contrat

Fin de la relation contractuelle entre les parties quelle qu'en soit la cause (arrivée du terme, accord des parties, résiliation ou rupture du contrat).

Clause de non-concurrence contractuelle

Un contractant renonce à exercer une activité concurrente pendant la durée du contrat.

Clause de non-concurrence post-contractuelle

Un contractant renonce à exercer une activité concurrente après la durée du contrat dans une zone donnée et pendant une durée donnée.

Convention

Assemblée de tous les adhérents d'un réseau en franchise, concession, coopérative ou autre. La convention est importante pour la cohésion du réseau autant que pour l'échange d'informations et la fixation des orientations et objectifs du réseau. Elle est souvent annuelle et nationale.

Concession

Forme de collaboration entre des entreprises juridiquement indépendantes. Le concédant autorise le concessionnaire à utiliser sa marque comme enseigne (ou à côté de son enseigne principale) et à diffuser ses produits ce qui est le but principal de cette collaboration. Il est fréquent, mais non obligatoire, que le concessionnaire bénéficie d'une exclusivité géographique. Il est encore plus fréquent et normal que le concessionnaire soit tenu d'acheter tout ou partie de son assortiment au concédant. Le concédant n'est pas tenu de transférer un savoir-faire, de prester des services et de donner assistance au concessionnaire ce qui constitue la différence principale avec la franchise.



Compte d'exploitation (prévisionnel ou non)

Document détaillant et totalisant l'ensemble des dépenses, recettes en vue d'en mesurer la rentabilité. On parle de compte d'exploitation prévisionnel quand ce document est établi avant la période concernée et non après.

Commission affiliation

Il s'agit d'une convention passée entre le fournisseur (commettant) et son distributeur (commissionnaire affilié) spécifiant que le commerçant devient dépositaire de la marchandise. Il ne l'achète pas, n'en devient pas propriétaire et n'a donc pas de stock à financer. Le plus souvent, il ne passe pas les commandes mais reçoit un assortiment mis à jour avec rapidité et pertinence grâce à une informatisation de tous les points de vente qui permet au commettant de savoir assez exactement ce qui va se vendre, ce qu'il doit mettre en fabrication et ce qui doit être envoyé à chaque magasin précis. Le commissionnaire affilié est rémunéré par le fournisseur commettant par un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé. Ce pourcentage varie suivant les réseaux ; il est souvent de 30 à 45 % du CAHT dans le textile qui pratique de plus en plus ce système pour sa rapidité de réaction à la mode et la baisse des coûts qu'il permet. En fin de saison, la marchandise est reprise ou soldée sur place par le fournisseur mais le plus souvent il reste moins de marchandise qu'ailleurs car les approvisionnements sont plus fins et le commettant fait varier les prix en cours de saison pour qu'il ne reste pas grand chose à solder. La commission affiliation suppose une marque/enseigne commune et un assortiment commun. On parle de commission affiliation en franchise quand il y a en plus transfert de savoir-faire et assistance permanente de la part du commettant.

Commerce organisé

Regroupe tous les types d'organisation en réseau, succursalistes, concessionnaires, franchises, coopératives, chaînes volontaires, etc.

Commerce associé

Regroupe la franchise, les chaînes volontaires, les coopératives et toute autre forme de réseau à vocation commerciale dans lequel des entreprises juridiquement indépendantes se regroupent sous une enseigne commune alors que le commerce organisé y ajoute les réseaux succursalistes ou filialisés c'est-à-dire appartenant à une même entité juridique.



Code de déontologie européen

Texte rédigé par la fédération européenne de la franchise qui s'est inspiré du code de déontologie préalablement créé par la fédération française de la franchise et qui définit des principes et des règles pour les franchiseurs. Les adhérents à la Fédération française de la franchise s'engagent à le respecter de même que ceux des autres associations nationales membres de la fédération européenne de la franchise. En cas de litige, les tribunaux peuvent s'appuyer sur ce texte pour trancher et ne s'en privent pas car il est l'expression raisonnable des professionnels de la franchise regroupés dans leurs associations professionnelles.

Centrale de référencement

Structure qui sélectionne des fournisseurs chez qui les adhérents de la centrale, qu'ils soient franchisés, coopérateurs ou autre, sont autorisés et/ou tenus contractuellement de s'approvisionner. Dans le respect des listes et conditions référencées l'adhérent achète directement au fournisseur qui le facture et encaisse.

Centrale d'achat

Structure qui va plus loin que la centrale de référencement car elle achète pour ses adhérents pour obtenir les prix de revient des achats les plus intéressants puis leur revend. L'adhérent achète à la centrale d'achat ou par la centrale qui lui facture et encaisse.

Distribution sélective

Les distributeurs sélectionnés peuvent vendre des produits du fournisseur qui les a choisis sans que la convention n'établisse d'exclusivité territoriale ni d'exclusivité d'achat. Cet agrément repose sur les critères de sélection du fournisseur.

Droit d'entrée ou redevance initiale forfaitaire (RIF)

Somme à payer en général pour adhérer à un réseau. Son montant varie parfois selon la notoriété de l'enseigne mais correspond surtout à ce que le nouvel adhérent trouve comme avantages à l'entrée, c'est-à-dire le plus souvent le pouvoir d'attraction de la marque sur les clients et les services apportés par le franchiseur pour l'aide à l'ouverture. La fourchette est large, souvent de 5K€ à 30K€.



Enseigne (bannière au Québec)

Dénomination qui sert à identifier un établissement commercial. Par extension, nom du réseau dont toutes les unités portent la même dénomination.

État du marché

Constat des éléments caractérisant le marché de l'activité envisagée. La loi Doubin requiert que le franchiseur inclut un état du marché dans le document d'information pré-contractuel.

Étude de marché

Va plus loin que l'état du marché. Outre le constat, l'étude de marché est une analyse dynamique et prospective du marché et de ce qui le caractérise.

Exclusivité territoriale

Territoire géographique concédé contractuellement en exclusivité à un franchisé, concessionnaire ou adhérent... Attention, cette exclusivité peut porter sur :

- L'utilisation de l'enseigne (le franchiseur s'engage à ne pas implanter d'autres points de vente sous l'enseigne mais il ne s'interdit pas de vendre ses produits dans des magasins qui ne sont pas sous son enseigne)
- La vente des produits sous la marque (le franchiseur s'engage à ne pas diffuser ses produits dans d'autres magasins)

Exclusivité d'approvisionnement

L'adhérent franchisé, concessionnaire ou autre ne peut s'approvisionner qu'auprès du franchiseur ou concédant ou des fournisseurs référencés.

Exclusivité d'exercice d'une activité

L'adhérent franchisé, concessionnaire ou autre ne peut exercer d'autre activité que celle prévue au contrat.

Fédération de la Franchise

En France elle regroupe environ 160 réseaux de franchise souvent importants sur les 2000 existants et assure la promotion et la défense de la franchise auprès des pouvoirs publics et des acteurs de la vie politique et économique. Elle promeut le respect du Code de déontologie européen. Dans d'autres pays elle inclut aussi des franchisés.



Fonds de commerce

Ensemble des éléments corporels (matériels, outillage, marchandises) et incorporels (droit au bail, nom, enseigne, brevets et marques, clientèle et achalandage) qui, appartenant à un commerçant ou à un industriel et réunis pour lui permettre d'exercer son activité, constitue une universalité juridique et un meuble incorporel soumis à des règles particulières. (Cornu, Vocabulaire juridique).

François Doubin

Ancien ministre, il est à l'origine de la loi Doubin sur l'information précontractuelle.

Franchising

Terme anglais équivalent à franchisage, l'action de franchiser.

Franchisage

C'est le nom qui est donné à la Franchise dans les manuels scolaires mais le langage courant et professionnel a adopté le mot Franchise et non franchisage sauf au Québec.

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. Pour qu'il y ait franchise, il est nécessaire de trouver 4 éléments distinctifs :

- Des signes de reconnaissance de la clientèle (dont une enseigne)
- Une collection de produits et/ou de services
- Un transfert de savoir-faire du franchiseur au franchisé
- Une assistance permanente du franchiseur au franchisé

Franchise sociétaire

Le franchiseur prend une participation minoritaire dans le capital du franchisé.

Franchise corner

Une partie seulement d'un point de vente est soumis au contrat de franchise. L'activité franchisée est une partie des activités de l'exploitant dans ce point de vente.



Franchise de distribution

Son but est la distribution par le franchisé des produits sélectionnés par le franchiseur, fabriqués par lui ou par les fournisseurs référencés.

Franchise de service

Le franchisé a pour activité la fourniture de services au client final.

Franchise industrielle ou franchise de production

Le franchisé fabrique des produits qu'il vend selon les préconisations du franchiseur et sous la marque de celui-ci.

Franchiseur

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. Le Franchiseur possède un savoir-faire testé et éprouvé qui lui a permis de réussir sur son marché. Son objectif est souvent de développer plus vite son réseau qu'il ne pourrait le faire seul. Le Franchiseur apporte en continu une assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre d'un contrat de franchise écrit.

Franchisé

Le Franchisé peut, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, utiliser l'enseigne et/ou la marque, le savoir-faire, les méthodes commerciales et techniques, les procédures etc. Le Franchisé est donc un chef d'entreprise qui veut s'entourer de compétences et refuse l'aventure irréfléchie.

Franchise corner ou «shop in shop»

Concept en franchise de portée limitée à une partie d'un commerce. La mise en oeuvre de cet espace ainsi que les produits ou services qui sont offerts à la clientèle sont définis contractuellement.

Immixtion et Ingérence

Deux concepts proches définissant une intervention dans les affaires d'autrui. Le franchiseur doit se garder de toute immixtion ou ingérence dans les affaires de ses franchisés. Il audite, conseille, contrôle mais doit laisser le franchisé agir, quitte à lui reprocher ses écarts ensuite.



Information précontractuelle

Voir Doubin et Loi Doubin.

Intuitu personae

Expression latine signifiant « en considération de la personne » employée pour caractériser les opérations dans lesquelles la personnalité de l'une des parties est tenue pour essentielle en raison de ses aptitudes particulières, de la nature de service attendu d'elle. (Cornu, Vocabulaire juridique).

Location-gérance

Le propriétaire d'un fonds ou l'exploitant d'un fonds de commerce ou artisanal en concède totalement ou partiellement la location à un gérant qui l'exploite à ses risques et périls.

Loi Doubin

La loi Doubin du 31 décembre 1989 et son décret d'application 1er avril 1991 précisent les obligations d'informations pré-contractuelles qui incombent aux entreprises qui mettent contractuellement à la disposition d'une autre entreprise un nom commercial, une marque ou une enseigne sous condition d'exclusivité totale ou partielle pour l'exercice de l'activité ce qui va au-delà de l'approvisionnement. Cette loi concerne toute forme de réseau dont la franchise et son but est de permettre aux parties de se décider en pleine connaissance de cause.

Mandat de gestion

Contrat par lequel une entreprise donne mandat à une autre entreprise, de gérer son activité.

Manuel de procédures

Partie de la bible consignant les outils et procédures du savoir-faire transmis au franchisé.

Marque

Représentation écrite, graphique ou autre permettant de distinguer le produit ou le service qui bénéficie des autres produits ou services du marché.



Master franchise

Franchisé qui détient par contrat l'exclusivité d'une franchise pour un territoire donné (régional ou national) avec l'autorisation et le devoir de sous-franchiser et de développer le réseau. Il agit donc comme le franchiseur vis-à-vis des franchisés dans le territoire qui lui a été concédé. A lui de respecter les obligations qui incombent à un franchiseur. A lui aussi de bénéficier des droits du franchiseur dont les droits d'entrée et les royalties. Il reverse une partie de ses ressources au franchiseur principal en échange de ces droits. La Master Franchise est une pratique courante à l'exportation même si cela est souvent plus compliqué qu'on ne le pense.

Multi-franchisé

Voir pluri-franchisé plus bas.

Pilote

Unité appartenant au franchiseur (ou au Master franchisé le cas échéant, notamment à l'export) dans laquelle il a testé et mis au point son concept et continue à le faire et à l'améliorer. On ne peut réellement parler d'enseigne en franchise, s'il n'y a au minimum un centre pilote car il est la base d'acquisition du savoir-faire. il est même recommandé de disposer de plusieurs unités franchises pendant plusieurs années si possible avant de franchiser. On parle souvent de la règle des 3X2 soit 3 unités pilotes exploitées pendant 2 ans, mais ce n'est nullement une obligation légale, simplement du bon sens.

Pluri-franchisé

Un franchisé qui exploite des unités affiliées à des réseaux de franchises différents. Ne pas confondre avec le Multi-franchisé qui exploite plusieurs unités affiliées à un même réseau.

Préemption

Droit d'acquérir, de préférence à tout autre acheteur, un bien vendu par son propriétaire, dans un délai donné, aux prix et conditions de la vente projetée.

Publicité locale

Ensemble des opérations de communication et de promotion locales, le plus souvent initié par le franchisé, en principe dans le respect du cahier des charges de l'enseigne. Le budget incombe généralement au franchisé.



Publicité nationale

Ensemble des opérations de communication et de promotion nationales, initié par le franchiseur, au profit du réseau de franchise. très souvent, le franchisé alimente ce budget par un % sur ses affaires appelé redevance publicitaire.

Redevance ou royalty

Contrepartie financière dues par le franchisé au franchiseur en fonction des termes du contrat de franchise.

Refus d'agrément

Droit du franchiseur de ne pas retenir ou sélectionner le candidat franchisé ou toute personne que ce dernier envisagerait de se substituer.

Règlement d'exemption

Texte de la communauté européenne donnant les principes permettant aux entreprises concernées de s'exempter partiellement de la réglementation de la communauté européenne en matière de concurrence de telle manière que le commerce associé puisse exister légalement. La conformité à la lettre du règlement conduit à une présomption de licéité des pratiques.

Réseau de franchise mixte

Réseau de franchise comportant des unités en propre et en franchise.

Savoir faire

Le savoir-faire est un ensemble d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci. Il est secret, substantiel et identifié.

Dans ce contexte :

- « secret » signifie que le savoir-faire n'est pas généralement connu ou facilement accessible tel qu'utilisé et décrit.
- « substantiel » signifie que le savoir-faire doit inclure des informations indispensables pour l'acheteur aux fins de l'utilisation, de la vente ou de la revente des biens ou des services contractuels. Il ne s'agit donc pas de remplir des pages mais de faire « utile ».
- « identifié » signifie que le savoir-faire doit être décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier qu'il remplit les conditions de secret et de substantialité.”

(Règlement d'exemption 2790/99/CE, Article 1.)



— — — On oublie souvent de dire qu'une partie seulement du savoir-faire du franchiseur est transmise au franchisé pour qu'il puisse exploiter son entreprise franchisée. Le reste du savoir-faire est mis en œuvre par le franchiseur lui-même qui en tire les services qu'il apporte au franchisé ou l'efficacité dont il a besoin pour ses propres tâches.

Jean Samper (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper>)

Fondateur de Cle-Franchise.Club le club de l'Entrepreneur Franchisé et du Franchise Business Club, le club des franchiseurs avait déjà publié cet article dans :

(<https://ac-franchise.com/fiches-pratiques/lexique-de-la-franchise>)

~~Lexique de la franchise~~ **Lexique de la franchise** (<https://ac-franchise.com/fiches-pratiques/lexique-de-la-franchise>)

AC Franchise vous propose un lexique complet de la ...

<https://ac-franchise.com> (<https://ac-franchise.com>)

[#franchise](#) (/recherche?terms=franchise)

[#franchisé](#) (/recherche?terms=franchis%C3%A9)

[#devenir franchisé](#) (/recherche?terms=devenir%20franchis%C3%A9)

[#guide franchise](#) (/recherche?terms=guide%20franchise)

[#lexique](#) (/recherche?terms=lexique)

1  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()





Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

 (membre/jeansamper)

Article

Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan


...

♥

🗨

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

 (membre/jeansamper)

06 avril 2023

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5 ♥

1 🗨 [\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

 (membre/jeansamper)

28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♥

🗨 [\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



