

Création en franchise pour le développement à l'international de la SARL

Description

La création d'une [SARL](#) en franchise internationale est une option envisageable pour étendre rapidement les activités d'une structure. Néanmoins, ce projet doit être mûrement réfléchi. Le franchisé sera soumis à un certain nombre d'obligations. Des obligations qui pourraient fermer certaines portes à l'entreprise. Divers points sont à prendre en compte avant de [créer son entreprise en franchise](#).

[Créer ma SARL en ligne](#)

Qu'est-ce qu'une franchise ?

Une franchise est un partenariat **légalement encadré** liant une société dite « franchiseur » à une autre enseigne dénommée « franchisée ». La réglementation prévoit notamment que la première entité mette à disposition de la seconde ses produits et services tout en **transmettant à son personnel un savoir-faire**. En contrepartie, l'établissement fille versera une contribution financière et se pliera à certaines contraintes.

La franchise peut être déployée au niveau :

- Régional ;
- National ;
- International.

Pour une SARL, **rejoindre une franchise d'envergure internationale sera le plus profitable**. En faisant ce choix, le dirigeant peut compter sur la notoriété d'une marque pour asseoir sa présence sur un marché donné.

Bon à savoir : la franchise internationale possède toutefois ses propres spécificités. Il fait intervenir un master franchisé qui représentera la société mère dans un pays quelconque. Occuper cette position serait l'idéal pour atteindre la stabilité financière au plus vite.

Quels sont les avantages et inconvénients de la création d'une SARL en franchise ?

La création d'une SARL en franchise internationale semble ne présenter que des avantages au premier abord. Pourtant, il ne faut pas perdre de vue les futures obligations du franchisé. Ces contraintes peuvent effectivement compromettre les projets des dirigeants. D'où l'intérêt de **se pencher sur les modalités du contrat de franchise**.

Avantages

La constitution d'une SARL en franchise internationale sera avant tout avantageuse en raison de la **protection qu'elle octroie**. Quoi que l'on en dise, un projet entrepreneurial comporte toujours des risques. Des risques qui seront **grandement amoindris** en optant pour cette [forme juridique](#). Chaque associé ne sera responsable des dettes de l'entreprise qu'à hauteur de la valeur de ses apports. En ce sens, l'entière responsabilité du patrimoine personnel de chacun ne sera pas menacée.

Parce que les statuts de ces structures doivent répondre à certains impératifs. Les associés devront suivre des procédures assez rigoureuses pour mener à bien leurs projets. À titre d'exemple, la [cession de parts sociales](#) sera soumise à l'approbation des associés, ce qui **contribue donc à pérenniser les activités**.

Malgré le formalisme imposé par le Code de commerce, la SARL est **en mesure de se développer et d'évoluer au fil des années**. La structure pourra accueillir jusqu'à 100 associés. Ce faisant, les autorités compétentes n'exigent aucun capital minimum pour sa création. Un argument de taille pour tous les créateurs qui souhaitent fonder une SARL en franchise internationale.

Inconvénients

En dehors des obligations du franchisé, la SARL sera également soumise à d'autres contraintes **liées à sa forme juridique**. Contrairement à une [entreprise individuelle](#), elle doit nécessairement tenir une comptabilité détaillée.

Cela implique surtout l'établissement des **comptes annuels** composés :

- D'un [compte de résultat](#) ;
- D'un bilan d'exercice ;

- D'une annexe comptable.

Même s'il s'agit de la forme d'entreprise **la plus prisée**, la SARL n'est pas la structure la plus simple à créer. Cependant, il faudra passer plusieurs étapes et déposer un certain nombre de documents auprès de l'administration. **Les formalités de constitution restent les mêmes** pour une SARL en franchise internationale.

Comment devenir franchisé ?

Devenir un franchisé est **à la hauteur de n'importe quelle entreprise** pour peu qu'elle adhère à la vision du franchiseur et qu'elle dispose a priori de l'infrastructure nécessaire. Néanmoins, la principale difficulté réside dans le choix du réseau de franchise internationale pouvant accueillir une SARL.

Une simple recherche sur Internet permet d'identifier des partenaires potentiels. Lorsqu'il est question de choisir son franchiseur, les intéressés devront **se pencher sur le contrat de franchise proposé**. Dans cette optique, il vaut mieux se faire aider par un juriste qualifié. De cette façon, les associés sauront à quoi s'en tenir avant de prendre une décision quelconque.

Toutefois, il faut que les responsables règlent au préalable les formalités obligatoires de constitution d'une SARL. Par ailleurs, il est vivement conseillé de **mener une étude de marché**. Les porteurs de projet utiliseront les résultats de cette étude pour établir et consolider leur [business plan](#). Les états prévisionnels seront également indispensables pour obtenir un prêt bancaire.

Quelles sont les différentes formes de franchise ?

Traditionnellement, on distingue **quatre formes de franchises**, à savoir la :

- Franchise mixte ;
- Franchise de stand ;
- Franchise associative ou participative ;
- Master franchise.

La première forme est **la plus répandue**. En règle générale, le franchiseur définit la stratégie commerciale et la politique de gestion de ses filiales et des entreprises franchisées. Dans le second cas, l'entreprise mère cherchera à créer des points de vente dans de grands magasins et des centres commerciaux.

Pour la franchise associative ou participative, le franchiseur acquiert des parts sociales des sociétés franchisées. À ce titre, il participe indirectement à sa gestion. Cependant, la dernière forme de structure reste la plus intéressante si l'on prévoit la création d'une SARL en franchise internationale.

FAQ

Quelles sont les obligations du franchiseur ?

Le franchiseur doit :

- Fournir aux franchiseurs potentiels un document d'information pré ponctuel (DIP) ;
- Mettre à disposition du franchisé ses signes distinctifs ;
- Accompanyer ses partenaires jusqu'à la fin du contrat ;
- Garantir une zone d'exploitation exclusive au franchisé.

On insistera particulièrement sur ce dernier point. Celui-ci oblige le franchiseur à refuser l'implantation d'une franchise dans une zone trop proche de l'un de ses partenaires. Cela pourrait effectivement réduire le potentiel commercial du principal concerné.

Quelles sont les obligations du franchisé ?

Le franchisé doit :

- S'acquitter des redevances dues au franchiseur ;
- Se reposer sur le savoir-faire du franchiseur ;
- S'approvisionner exclusivement auprès de la société mère ;
- Respecter une clause de non-concurrence.

Malgré ces contraintes, la SARL en franchise jouit d'une certaine marge de manœuvre. Les dirigeants pourront déterminer librement des produits en vente. Parce que la structure est autonome, elle peut lancer une campagne de communication en usant de l'identité visuelle de la franchise.

Quels sont les avantages concrets à devenir franchisé ?

Concrètement, le franchisé bénéficiera d'un accompagnement et d'une aide au démarrage d'activité. Les règles entourant ce type de partenariat veulent que le franchiseur transmette son savoir-faire. Il s'agit donc d'initier l'autre partie aux pratiques de gestion de la franchise. Cela dit, la société profitera d'un réseau d'approvisionnement déjà en place. Le franchiseur mettra généralement à sa disposition une centrale d'achat. Les deux entités garderont également le contact afin d'atteindre leurs objectifs de vente respectifs.

Quels sont les pays les plus favorables à l'installation d'une franchise française ?

De nombreux pays peuvent accueillir une franchise française. Néanmoins, il semble que les porteurs de projet affectionnent tout particulièrement le Canada et l'Espagne. Cela dit, les pays du Maghreb à l'exemple de l'Algérie ou du Maroc ne manquent pas d'attraits. Pour ne rien laisser au hasard, il convient de mieux se pencher sur le climat d'affaires local. Aujourd'hui, des agences spécialisées proposent aux intéressés d'effectuer une étude de marché dans leur pays d'accueil.