Création d’entreprise en franchise

Description

La création d’une entreprise en franchise est un moyen rassurant d’entreprendre pour les débutants. La collaboration commerciale entre le franchiseur et le francisé permet à ce dernier de bénéficier d’une assistance dans son processus de création, mais également pendant toute la durée du contrat de franchise.

Définition, étapes de création, avantages et inconvénients : tout savoir sur la franchise dans cet article.

Créer ma franchise en ligne

Création d’entreprise en franchise : qu’est-ce que ça signifie ?

Lorsque la création d’une entreprise en franchise est envisagée par un entrepreneur, il est important qu’il se renseigne sur les conséquences de ce mode de fonctionnement.

Aussi, après avoir défini la franchise et détaillé les différentes options pour l’entrepreneur, nous nous intéresserons au contrat de franchise et au document d’information précontractuel, sans lesquels elle ne peut voir le jour.

Qu’est-ce qu’une franchise ?

La création d’une entreprise en franchise est particulière, dans le sens où l’entrepreneur qui choisit de devenir franchisé n’est pas totalement indépendant.

En effet, la franchise permet au franchisé de **commercialiser un produit qui a été mis au point par le franchiseur** et qui lui appartient totalement, en contrepartie d’une compensation financière.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le produit ou le service commercialisé en franchise est la propriété du franchiseur, le concept existe déjà, et il a été décidé de le mettre à disposition d'un ou plusieurs franchisés. La mise à disposition concerne également tous les éléments accessoires à ce produit ou ce service (marque, enseigne, signes distinctifs, savoir-faire, assistance technique et commerciale, etc.).

On dit alors que le franchisé obtient un **concept d'entreprise « clé en main »** en contrepartie du paiement d'une redevance et/ou de royalties.

Attention : ne pas confondre la franchise avec d'autres mécanismes tels que la commission affiliation, la licence de marque ou encore le partenariat.

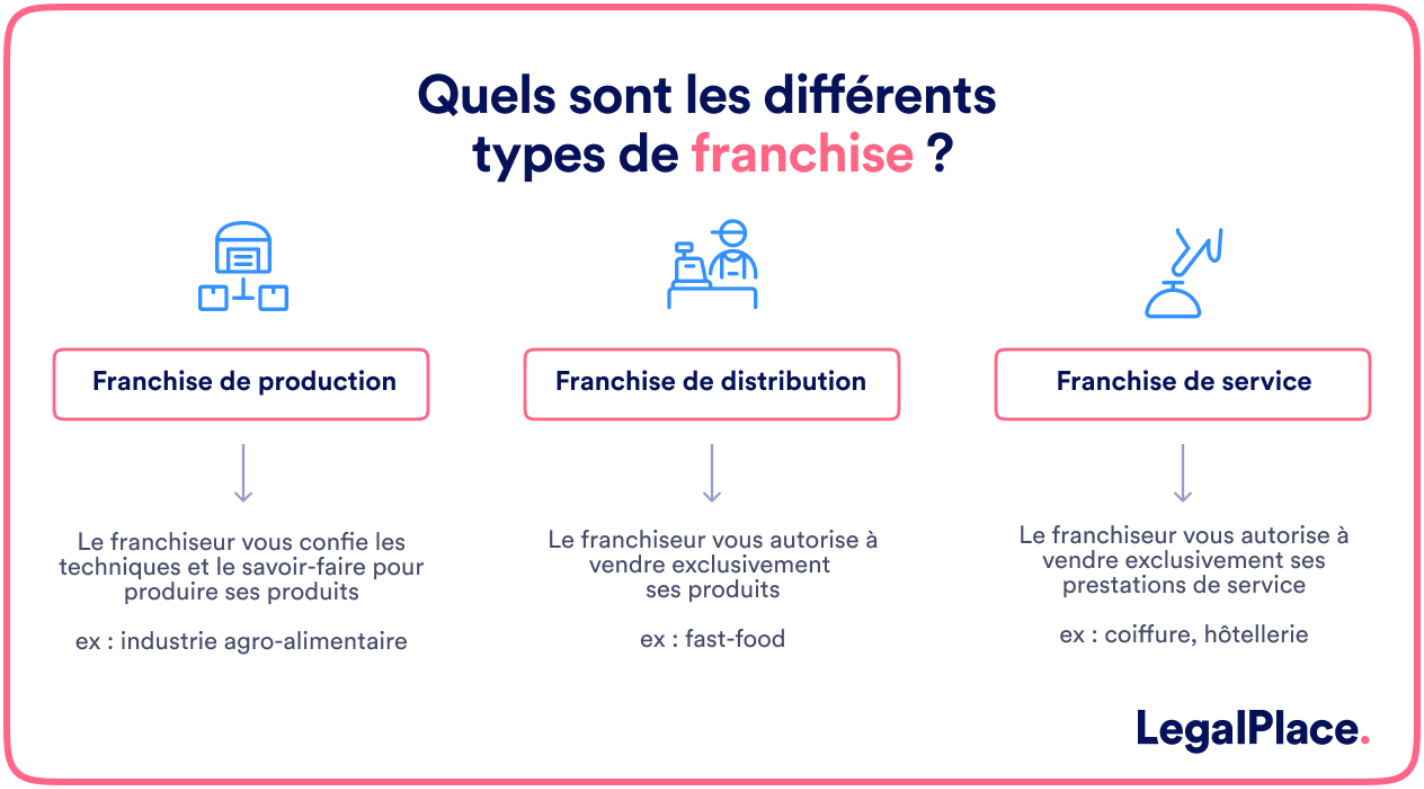
Quels sont les différents types de franchise ?

Le type de franchise à mettre en place dépend avant tout du produit ou service concerné. Il existe en effet 3 catégories de franchise :

- La franchise de production ;
- La franchise de distribution ;
- La franchise de service.

Voyons ensemble à quoi chacune de ses catégories correspond.

© 2023 LEGALPLACE SAS



Attention : le contrat de franchise et le contrat de licence sont deux contrats différents. En effet, le contrat de licence permet à une entreprise ayant déposé sa marque de la « louer » à une autre moyennant une compensation financière. La licence n'empêche pas le licencié de vendre d'autres produits, qu'il s'agisse de sa propre marque ou bien de produit provenant d'une autre licence.

La franchise de production

La création d'une entreprise en franchise de production implique que le franchiseur **vous confie son savoir-faire et ses techniques** afin de vous permettre de produire puis vendre les produits sous sa marque.

La franchise de distribution

Si vous optez pour une franchise de distribution, seul le **droit de vendre les produits du franchiseur** dans un point de vente estampillé sous sa marque vous est permis.

La franchise de service

Il s'agit du même concept que la franchise de distribution, excepté qu'elle **concerne les prestations de services du franchiseur et**

© 2023 LEGALPLACE SAS

non ses produits.

Quelle que soit la forme de franchise pour laquelle vous optez, il faudra établir un contrat de franchise afin d'encadrer juridiquement l'ensemble des modalités de fonctionnement.

Quelles sont les mentions obligatoires d'un contrat de franchise ?

La création d'une entreprise en franchise implique d'établir un contrat de franchise entre les parties, franchiseur et franchisé. Ce contrat **encadre en effet les droits et devoir de chacune** des parties, afin que la franchise puisse prospérer au mieux.

A ce titre, la loi dispose que **le contrat de franchise, pour être valide**, doit impérativement contenir les informations suivantes :

- Identité et coordonnées des parties prenantes (franchiseur et franchisé) ;
- Durée du contrat ;
- Nature du transfert de droit opéré entre le franchiseur et son franchisé ;
- Modalités de transmission du savoir-faire ;
- Montant des droits d'entrée dus par le franchisé pour bénéficier de la franchise ;
- Autres obligations financières auxquelles s'engage le franchisé ;
- Clauses de non-concurrence et/ou de non-affiliation ;
- Clause d'exclusivité et étendue de l'exclusivité concernant l'approvisionnement du franchisé si applicable.

Qu'est-ce que le document d'information pré-contractuel dans le cadre d'une franchise ?

L'article L330-3 du Code de commerce et la loi Doubin du 31 décembre 1989 imposent que la signature du contrat de franchise devra être précédé par la **transmission d'un document d'information précontractuel (DIP).**

Ce document doit être remis par le franchiseur au franchisé **au moins 20 jours avant la date prévue pour la signature du contrat** afin qu'il puisse prendre connaissance :

- De l'identité du franchiseur et de ses dirigeants ;
- De la santé financière de l'entreprise ;
- Du marché visé et de l'étendue du réseau de franchise ;
- De toutes les informations à connaître concernant la marque franchisée ;
- De l'historique du franchiseur et de son expérience au cours des 5 dernières années ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Des comptes annuels du franchiseur sur 2 exercices.

A ce titre, le DIP doit mentionner clairement ces points, afin que le futur franchisé analyse la situation et prendre une décision éclairée.

Comment créer une entreprise en franchise ?

La création d'une franchise nécessite de respecter certaines étapes. En effet, le franchisé doit effectuer des études de faisabilité, de marché et un budget prévisionnel. Cela permet ainsi d'établir la viabilité du projet. Il devra ensuite effectuer toutes les démarches liées à la création d'une entreprise.

Zoom : LegalPlace propose d'accompagner le franchisé dans la création de son entreprise. Notre équipe formaliste se charge d'effectuer toutes les démarches à votre place à l'aide d'un questionnaire préalablement rempli par vos soins.

Les études préalables

Avant de se lancer dans la création d'une entreprise en franchise, il est important d'effectuer quelques analyses préalables. Ces dernières tendent à **vérifier la viabilité et la rentabilité du projet** de franchise, et consiste en l'étude :

- De faisabilité du projet afin de s'assurer qu'il est réalisable techniquement et en termes d'organisation ;
- Du marché pour vous permettre de savoir si le projet à vocation à être viable économiquement et à répondre aux personnes cibles ;
- Du budget nécessaire pour le mener à bien : réaliser un prévisionnel vous servira grandement pour la gestion financière de l'entreprise ;
- Des sources de financement disponibles afin de combler le coût de création de l'entreprise.

Concrètement, il s'agit de créer un business plan complet. Le franchisé pourra bien entendu **se baser sur l'expérience du franchiseur et sur le DIP fourni** pour faciliter cette projection.

Bon à savoir : Il est fortement conseillé d'avoir une idée sur le choix du franchiseur, au regard de votre projet, de vos ressources et de votre secteur d'activité.

Les formalités de création de la franchise

Après avoir choisi la forme juridique la plus adaptée au projet, et avoir signé le contrat

© 2023 LEGALPLACE SAS

de franchise, il vous faudra :

1. Rédiger les statuts de l'entreprise ;
2. Déposer le dossier de demande d'immatriculation sur l'INPI.

La rédaction des statuts

Une fois, le statut juridique choisi, une des étapes de la création d'entreprise **consiste à rédiger les statuts.**

C'est une étape à laquelle il faut prêter la plus grande attention car certaines **mentions obligatoires** doivent y figurer telles que la forme juridique, la dénomination sociale, le montant du capital social ainsi que les différentes modalités de fonctionnement de la structure.

L'immatriculation de l'entreprise

Après la rédaction des statuts, il reste à déclarer l'entreprise pour l'**immatriculer auprès du RNE** (registre national des entreprises) et au RCS.

A cette fin, les fondateurs doivent accomplir les démarches auprès du guichet unique sur le site de l'INPI. Vous devrez apporter toutes les **pièces justificatives au format numérique** directement sur la plateforme. Une fois le dossier complet, le guichet unique se charge de le transmettre aux organes administratifs compétents pour l'immatriculation.

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

La création d'une entreprise en franchise comporte de nombreux avantages mais également quelques inconvénients, qu'il convient de connaître pour savoir l'option de la franchise est adaptée à votre projet.

Avantages de la franchise

La franchise est un concept qui **présente avant tout des avantages pour le franchisé**. En effet, il bénéficie à la fois du droit d'utiliser une marque connue, souvent renommée mais également de tout le savoir faire du franchiseur.

Ce dernier ne se limite pas à transmettre un savoir-faire, il est également **tenu d'assister le franchisé dans l'exploitation de l'activité**

© 2023 LEGALPLACE SAS

. Cela se traduit souvent par un démarrage d'activité plus rapide, le franchisé n'ayant pas à imaginer les concepts, il se contente de créer la structure juridique et de lancer l'activité. Même les achats de fourniture sont généralement mutualisés entre franchiseur et franchisé.

De même, l'utilisation d'un modèle de business préétabli lui permet de **se lancer sans craindre un échec du projet** : le concept à déjà fait ses preuves et a généralement déjà trouvé une clientèle (comme par exemple dans le cas ou l'entrepreneur souhaiterait ouvrir un Mcdo en franchise).

Bon à savoir : le contrat de franchise a également un intérêt pour les franchiseurs qui peuvent développer les produits et les points de vente, le réseau et qui n'a pas à sa charge les coûts directement liés à la création de franchise, etc.

Inconvénients de la franchise

Les **inconvénients de la franchise sont limités**, mais il faut en tenir compte avant de vous lancer :

- L'investissement financier est plus important que pour une entreprise classique, car il est obligatoire de payer des droits d'entrée au franchiseur ;
- Le franchisé n'est pas indépendant : il est tenu de respecter les règles imposées par le réseau du franchiseur et ne peut pas vendre d'autres produits ou services au sein du local d'exercice de l'activité ;
- Le contrat de franchise dispose d'une date de fin, et le renouvellement n'est pas automatique. Il pourra éventuellement être négocié avec le franchiseur.

Quelles sont les obligations des parties à un contrat de franchise ?

Tout contrat implique que les parties s'engagent réciproquement à remplir des obligations. Le contrat de franchise ne fait pas exception et doit détailler lui aussi les obligations des parties.

Obligations du franchisé

Lors de la création d'une entreprise en franchise, **le franchisé s'engage à** :

- Payer au franchiseur des droits d'entrée dans la franchise ;
- Ne pas concurrencer l'activité ni la marque du franchiseur ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Protéger la marque, le savoir-faire et garder confidentiels les processus de production ;
- Ne pas étendre la franchise en dehors du secteur délimité par le contrat ;
- Respecter l'ensemble des modalités de fonctionnement de la franchise (généralement détaillées dans le contrat) ;
- Respecter les règles du réseau de franchisés déjà établis.

S'il ne respecte pas ses obligations contractuelles, **il pourra être sanctionné** et, selon la gravité du manquement, le contrat de franchise pourra être résilié.

Obligations du franchiseur

En contrepartie des engagements du franchisé, le franchiseur doit quant à lui :

- Transmettre son savoir-faire au franchisé ;
- Mettre à sa disposition tous les signes distinctifs de la marque ou du réseau ;
- Lui garantir une assistance commerciale et technique pendant toute la durée du contrat ;
- Lui garantir une exclusivité territoriale sans concurrence, qu'elle soit directe ou indirecte ;
- S'assurer du respect des stipulations du contrat de franchise.

Pour **récapituler l'ensemble des étapes de création** d'une entreprise en franchise, voici une courte vidéo :

Création d'une entreprise en franchise : combien ça coûte ?

La création d'une entreprise en franchise nécessite un budget conséquent. Le franchisé devra prévoir, **en sus des frais légaux d'immatriculation de l'entreprise** :

- Le montant des droits d'entrée dans la franchise ;
- Les frais relatifs à l'équipement (achat du stock initial, aménagement des locaux, etc.).

Les **droits d'entrée varient selon le secteur d'activité**, l'attractivité commerciale, la notoriété et l'envergure de la franchise. Ils sont fixés par le franchiseur.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le franchisé devra donc veiller à pouvoir faire fonctionner financièrement la franchise afin d'être autorisé à l'exploiter.

Bon à savoir : les fonds engagés par le franchisé sont assimilés à un apport personnel dans le projet.

A lire aussi : Créer entreprise internet, Création SAS en ligne, Créer EURL en ligne, Créer entreprise en ligne, Coût création SAS

FAQ

Quelles différences entre une franchise et une entreprise classique ?

La principale différence réside dans le fait que le franchisé bénéficie de la licence et du savoir-faire du franchiseur. En effet, dans le cadre d'une entreprise classique, son créateur se doit de trouver un concept et de mettre en place les moyens nécessaires à la réalisation de son projet. Le franchisé lui, s'épargne cette tâche en se basant sur un concept ayant déjà fait ses preuves et en bénéficiant de l'assistance de l'enseigne à laquelle il adhère.

Quelle rémunération pour le franchisé ?

La rémunération d'un franchisé varie en fonction du secteur d'activité dans lequel il opère, certains étant plus rentables que d'autres. S'il fixe lui-même le montant de sa rémunération en fonction des résultats de l'entreprise, il ne peut généralement pas se verser de salaire la première année.

Quels organismes contacter pour connaître les franchises disponibles ?

La Fédération Française de la Franchise (FFF) regroupe plus de 150 franchiseurs et organise régulièrement des événements dédiés. Il est également possible de contacter le Cidef (centre d'information et de défense des franchisés, ou encore la

© 2023 LEGALPLACE SAS

Fédération européenne de la franchise.

© 2023 LEGALPLACE SAS