Devenir franchisé : comment procéder

Description

Devenir franchisé permet de créer une entreprise sans risque. Toutefois, il convient de rester vigilant concernant le choix du concept et des partenaires. Au lieu de se contenter des données présentées par le franchiseur, il serait judicieux de réaliser une étude de marché avant de se lancer.

Un projet de création d'entreprise en franchise se concrétise en plusieurs étapes. Avant de l'entamer, il est aussi préférable de bien comprendre le mode de fonctionnement et de connaître ses principaux avantages.

Créer mon entreprise en ligne

Comment devenir franchisé ?

La création d'entreprise en franchise doit se préparer avec minutie. Un tel projet nécessite par exemple **la réalisation d'un bilan personnel** et l'élaboration d'un business plan. La sélection du franchiseur constitue également une étape particulièrement importante.

Étape 1 : faire un bilan personnel

Le bilan personnel est un **travail d'introspection** qui consiste à estimer votre propre motivation ainsi que vos aspirations pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Il s'agit également d'évaluer non seulement votre profil (compétences, aspirations personnelles, etc.), mais aussi vos capacités de financement.

En effet, le montant de l'apport personnel doit couvrir au moins un tiers de tout l'investissement. Il est alors essentiel de bien évaluer son patrimoine et de prévoir des fonds propres suffisants.

En somme, le **projet de créer une entreprise franchisée** nécessite à la fois :

- De l'énergie ;
- Des ressources financières ;
- Du temps.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Bon à savoir : vous pouvez notamment prévoir de passer une formation initiale pour vous préparer au métier d'entrepreneur, ou encore vous spécialiser dans le secteur d'activité de la franchise que vous souhaitez ouvrir. En effet, dans certains secteurs d'activité, il est obligatoire d'avoir dans son équipe une personne titulaire d'une qualification professionnelle.

Étape 2 : Choisir le réseau de franchise auquel vous souhaitez appartenir

Pour **sélectionner le franchiseur idéal**, il vous faudra faire vos propres recherches sur les réseaux de franchise. Il est conseillé de se rendre aux portes ouvertes de la franchise cible et de prendre contact avec les franchisés, voire de les rencontrer (la mise en relation est primordiale pour le développement de réseau). Il sera également nécessaire de :

- Se rendre à des salons spécialisés ;
- Demander un exemplaire du contrat de franchise ;
- Engager un avocat pour déchiffrer le document.

D'autre part, il ne faut pas hésiter à **poser des questions au franchiseur** concernant :

- Le potentiel de la franchise ;
- Le droit d'entrée dans le réseau de franchise ;
- La politique commerciale ;
- L'accompagnement continu.

Choix de l'enseigne

Lors du choix de l'enseigne, il est nécessaire d'**évaluer un certain nombre de critères**, dont :

- La rentabilité des franchisés actuels ;
- Le montant du droit d'entrée ;
- Le coût lié aux redevances ;
- L'ancienneté, la taille et la réputation du réseau du franchiseur ;
- La mise à disposition de la marque ;
- La transmission du savoir-faire (durée et aspects de la formation initiale) ;
- L'accompagnement commercial ;
- L'adhésion à la qualité des services et des produits de l'enseigne.

Il est tout aussi important de **vérifier si la franchise est capable de se distinguer de ses concurrents**

© 2023 LEGALPLACE SAS

. Sa rentabilité dépendra notamment de la réputation et du sérieux du franchiseur. C'est un élément déterminant pour le succès du projet.

Le Document d'Information Précontractuel (DIP)

Le futur franchisé ne doit pas négliger **la lecture et l'analyse du document**. Il ne faut pas qu'il hésite à se faire accompagner par un prestataire spécialisé. Le DIP contient généralement :

- Des éléments financiers ;
- L'étendue du marché ;
- Des informations sur le réseau de franchise.

Quelques semaines avant la signature du contrat de franchise, le franchiseur a l'obligation d'en fournir aux intéressés. Comme l'indique son nom, le Document d'information précontractuel doit permettre d'**accéder à des données capitales**. Des renseignements sur le marché du franchiseur en font partie. Dans la liste figure également :

- La santé financière ;
- Le réseau.

Étape 3 : Faire un business plan complet

Cette étape aidera le futur franchisé à **convaincre aussi bien ses partenaires financiers que le franchiseur**. Le business plan doit contenir :

- Une description du service ou du produit ;
- Les avantages du concept ;
- Une présentation de l'équipe ;
- Des informations sur le marché.

Bon à savoir : une étude du marché doit aussi être menée pour établir des volets du document. Elle livre des renseignements sur la rentabilité potentielle des réseaux de franchise que l'on souhaite rejoindre.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le document professionnel développera également une partie dédiée aux aspects financiers, avec un compte de résultat prévisionnel établi sur cinq ans. Il sera destiné, soit au banquier, soit au franchiseur. Aussi, il doit leur permettre de se faire une idée de la **faisabilité économique du projet**. Outre le business model, il faudra qu'il contienne :

- Une synthèse du projet ;
- Un bilan comptable prévisionnel ;
- Un plan de trésorerie prévisionnel ;
- Les caractéristiques juridiques de la franchise.

Il convient de savoir également que le business plan ne doit pas être figé dans le temps. Il faut qu'il fasse l'objet d'une **mise à jour en fonction de l'évolution de l'entreprise**. Si le futur franchisé n'est pas à l'aise dans la rédaction du document, un comptable professionnel peut s'en charger.

Étape 4 : choisir votre statut juridique en tant que franchisé

La franchise n'ayant pas de statut juridique en particulier, il sera nécessaire de choisir **celui qui répond le mieux aux besoins de l'activité**. Le futur franchisé peut demander les conseils de son expert – comptable pour effectuer le bon choix.

S'il prévoit de se lancer seul, il devra privilégier les sociétés unipersonnelles (SASU ou EURL). Pour développer un projet à plusieurs, il est recommandé de choisir entre la SAS et la société à responsabilité limitée. Ce sont **les formes juridiques les plus courantes**.

Bon à savoir : certains franchiseurs n'acceptent pas les entreprises constituées par une seule personne.

Il faut également savoir qu'il est déconseillé d'opter pour le régime de la micro-entreprise parce que les entreprises franchisées doivent généralement prévoir des investissements de départ importants. Toutefois, il reste possible d'ouvrir une franchise en tant qu'entrepreneur individuel.

Concernant la SAS, elle rend plus simple la **détention de nombreux points de vente** . En effet, les statuts de l'entreprise sont facilement adaptables. De plus, elle permet de lever plus facilement des fonds et d'intégrer de nouveaux associés sans problème. Quant à la SARL, dont la version unipersonnelle est l'EURL, elle est plus encadrée par la loi.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Lors du choix du statut juridique idéal, il faudra ainsi se poser un certain nombre de questions. En effet, le futur franchisé devra par exemple se demander s'il souhaite ou non protéger son patrimoine personnel. Il aura également besoin de fixer un **objectif de chiffre d'affaires annuel**.

À noter : une fois son choix effectué, il devra procéder à l'immatriculation de son entreprise sur le Guichet unique de l'INPI.

Etape 5 : Choisir l'emplacement de votre franchise

La franchise idéale devrait présenter également des **opportunités dans la zone ciblée**. Et il serait préférable que le franchiseur puisse accorder le monopole d'exploitation de son enseigne à l'intéressé sur un territoire donné.

L'emplacement doit constituer un **élément déterminant dans le choix des partenaires**. Il faudra prendre en compte à la fois :

- L'accessibilité ;
- Le quartier de la concurrence local ;
- Le trafic ;
- La surface ;
- La visibilité.

Étape 6 : Signer le contrat de franchise

Le contrat en question est généralement valable pour une **durée de 5 à 15 ans**. Il est alors important de prendre le temps de bien vérifier les :

- Conditions du document ;
- Mentions obligatoires ;
- Clauses spécifiques.

Les mentions obligatoires

La durée du contrat compte parmi les **mentions obligatoires**. Dans la liste figure aussi :

- Les clauses de non-affiliation ;
- La nature des transferts entre le franchisé et le franchiseur ;
- L'étendue géographique de l'exclusivité ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Les mentions liées aux obligations financières.

À noter : comme cité précédemment, les franchisés sont tenus de payer un droit d'entrée et des redevances. Ces derniers sont exigés en contrepartie de l'accompagnement personnalisé dont ils vont bénéficier, et de la transmission du savoir-faire.

Les différents contrats

Il est bon de noter que **le franchiseur peut proposer différents contrats**, comme celui de :

- Production ;
- Service ou de distribution.

Il convient de rappeler qu'en signant le **contrat de franchise de production**, le franchiseur donne au franchisé l'accès à un savoir-faire de fabrication. En conséquence, il autorise ce dernier à vendre sous sa marque.

Et en proposant un **contrat de franchise de service ou de distribution**, le franchisé aura le droit de commercialiser les services ou les produits du franchiseur dans un point de vente portant la marque de ce dernier.

Bon à savoir : souvent, c'est avant de créer l'entreprise franchisée que le contrat de franchise est conclu. Mais le choix de la date est généralement libre.

Vérification des données auprès de l'INPI

C'est un **engagement financier d'une importance capitale**. Une fois le contrat signé, le franchisé sera prêt à se lancer. Avant de donner son accord, il convient alors de bien vérifier auprès de l'INPI que son futur franchiseur a bien déposé sa marque.

Respect des clauses du contrat de franchise

Devenir franchisé implique également le **respect de certaines clauses**, comme celles de :

- Non-concurrence ;
- Transmission du savoir-faire ;
- Confidentialité ;
- Assistance au franchisé ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Approvisionnement exclusif ;
- Exclusivité territoriale.

Des **dispositions particulières sur la marque du franchiseur** figurent également dans la liste. Il en est de même pour les différentes clauses de garanties qui offrent une certaine sécurité à l'entreprise qui passera l'accord avec le franchisé.

Pourquoi choisir de devenir franchisé ?

La franchise présente un certain nombre d'avantages non négligeables, surtout pour les nouveaux entrepreneurs. Ces derniers bénéficient aussi bien de l'**image de marque que du savoir-faire du franchiseur.** Ils profitent même d'un accompagnement complet et d'une formation continue pour développer son activité.

Lorsque les entreprises de petite taille sont regroupées sous l'égide d'une franchise, elles deviennent **plus fortes face à la concurrence des grands groupes**. Le partage des investissements et des ressources entre elles leur permet de prendre plus rapidement de l'ampleur. À la différence du directeur d'une succursale, l'entrepreneur franchisé possède également sa propre société.

Même si l'ouverture d'une franchise semble complexe, ce modèle d'affaires intéresse les entrepreneurs pour de multiples raisons. En plus de permettre de réaliser des profits plus rapidement, **il donne la possibilité de réduire les coûts d'exploitation** et de :

- Ne pas avoir à se soucier du marketing et de la publicité ;
- Profiter d'un concept d'affaires ayant déjà fait ses preuves ;
- Augmenter le pouvoir d'achat ;
- Disposer d'une clientèle déjà établie ;
- Avoir un taux de faillite plus faible ;
- Bénéficier d'un accompagnement pour lancer et gérer l'entreprise.

Il est tout aussi important de savoir que la franchise présente en revanche **quelques inconvénients** qu'il convient de prendre en compte avant toute signature de contrat. En guise d'exemples, elle nécessite plus d'investissement financier de départ et requiert le versement d'une partie du chiffre d'affaires du franchisé. De plus, ce dernier ne peut pas vraiment gérer son entreprise comme il l'entend. En effet, il est contraint de suivre les directives du franchiseur.

D'autre part, **de longues heures de travail** risquent de ne pas laisser assez de place à un équilibre entre la vie professionnelle et personnelle. Et la signature du contrat de

© 2023 LEGALPLACE SAS

franchise peut être contraignante pendant plusieurs années. En effet, le mode de fonctionnement n'est pas réellement intéressant pour les entrepreneurs habitués à faire ce qu'ils veulent de leur entreprise.

Quelles sont les exigences d'un contrat de franchise ?

On l'a vu, le franchisé **bénéficie de l'appui d'un réseau en cas de difficultés**. Mais le contrat de franchise prévoit aussi généralement quelques exigences, parmi lesquelles on peut citer :

- L'application de la stratégie commerciale du franchiseur ;
- Le suivi de l'évolution du savoir-faire et du concept ;
- Le respect des standards de qualité ;
- L'approvisionnement auprès des fournisseurs référencés ;
- L'approvisionnement auprès du franchiseur ;
- La rétribution du franchiseur sous forme de royalties.

Le franchiseur donne au franchisé le droit de **se servir de sa réputation et de son nom à des fins commerciales**. En contrepartie, ce dernier aura des obligations et des responsabilités à remplir. En effet, il sera tenu de :

- Trouver et de négocier un local pour la franchise ;
- Créer l'entreprise et d'accomplir les démarches administratives nécessaires à la réalisation du projet ;
- Rétribuer le franchiseur pour l'apport de fonds qu'il réalise ;
- Adopter la stratégie commerciale du franchiseur ;
- Embaucher et de donner une formation initiale au personnel ;
- Participer à la formation des employés ;
- Respecter les normes du concept ;
- Suivre les indications du franchiseur en s'approvisionnant auprès de lui.

Les **exigences du franchiseur** portent ainsi sur plusieurs éléments, dont :

- Les lieux pour exploiter la marque ;
- L'apport de fond initial ;
- Le montant des redevances.

Des franchiseurs refusent de s'installer dans certaines communes. Au sujet du montant des redevances, il peut varier considérablement d'une marque à une autre.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Et concernant l'apport de fonds initial, un investissement minimum est parfois exigé. Le **budget à prévoir** dépend surtout :

- De l'emplacement de l'unité (boutique, bureau, etc.) ;
- De l'équipement et l'aménagement ;
- Du droit d'entrée ;
- Du stock ;
- Du BFR.

Quels sont les différents types de contrats de franchise ?

La franchise repose sur un contrat qui délimite les droits et obligations des deux parties, et en fonction de l'activité, il existe plusieurs types de contrats de franchises, chacune avec ses particularités. Voici les trois formes principales.

La franchise de production

La franchise de production implique que le franchisé **fabrique des produits sous une marque spécifique appartenant au franchiseur**. Dans ce cas, le franchisé utilise le savoir-faire, les procédés et les technologies fournis par le franchiseur pour produire des biens qui seront commercialisés sous la même enseigne.

Ce modèle est fréquent dans l'industrie alimentaire (boulangeries, par exemple), la fabrication de vêtements ou d'articles spécialisés.

Le franchiseur **contrôle souvent de près les méthodes de production** pour assurer une qualité constante et respecter les normes de la marque.

Bon à savoir : le franchisé peut parfois être contraint de s'approvisionner en matières premières auprès du franchiseur ou de fournisseurs agréés pour garantir cette uniformité.

La franchise de distribution

La franchise de distribution se concentre sur la vente de produits. Dans ce modèle, le franchisé est chargé de **distribuer des produits fabriqués par le franchiseur** ou ses partenaires sous la marque du franchiseur.

Les exemples typiques incluent les chaînes de magasins de vêtements, les

© 2023 LEGALPLACE SAS

équipements sportifs, les produits électroniques ou encore les automobiles.

Dans ce type de franchise, le franchisé **profite de la notoriété de la marque et de l'assistance logistique** du franchiseur. Le franchisé doit respecter les standards de présentation des produits et des points de vente, mais il n'est pas impliqué dans la production des biens.

Bon à savoir : le contrat de franchise peut aussi imposer des obligations d'achat exclusif auprès du franchiseur, garantissant ainsi une cohérence dans l'offre proposée aux clients.

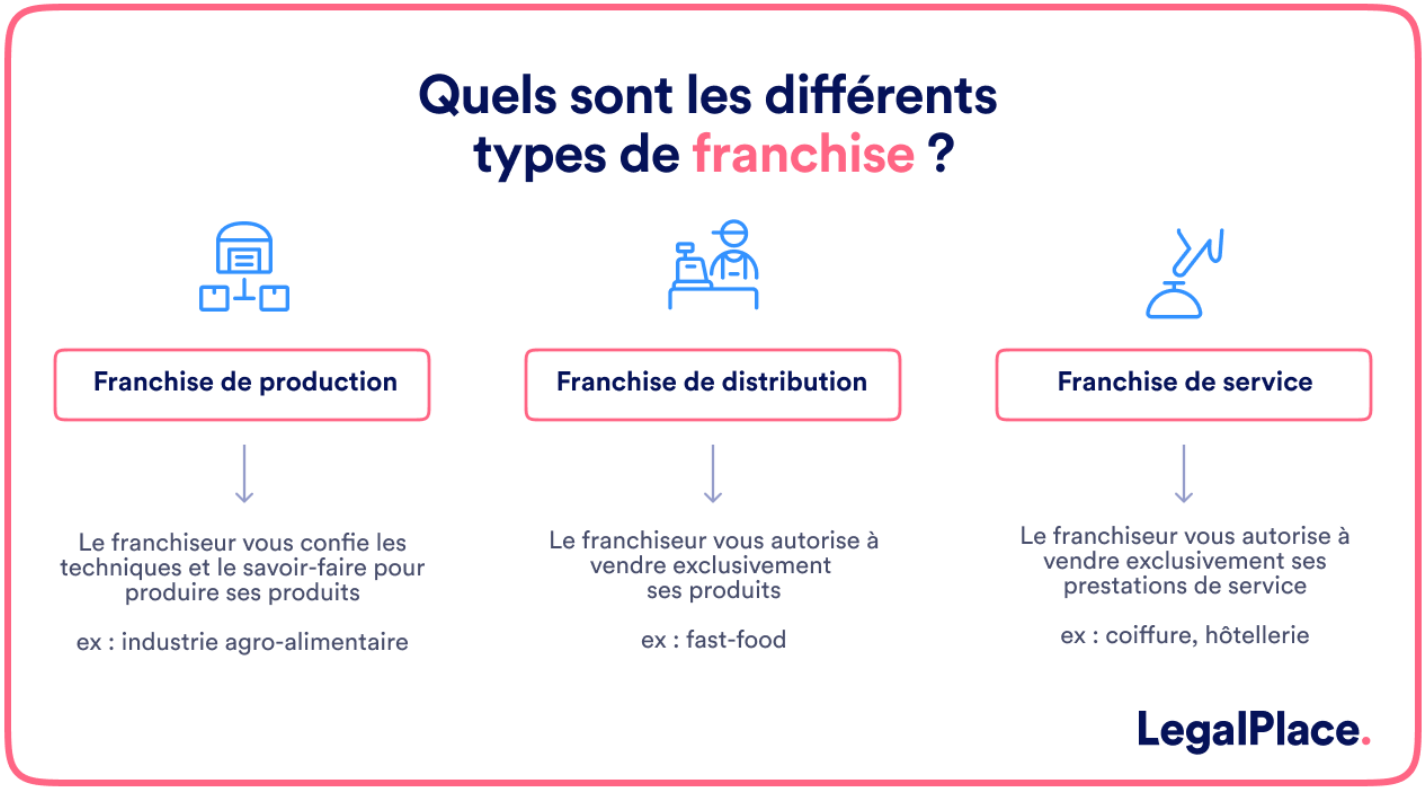
La franchise de service

La franchise de service est basée sur la prestation de services aux clients. Dans ce modèle, le franchisé offre un service sous la marque du franchiseur **en suivant les méthodes et les standards de qualité** définis par celui-ci.

Ce type de franchise est particulièrement répandu dans les secteurs comme la restauration rapide, les agences de voyages, les entreprises de nettoyage, la formation, ou encore les services à la personne.

Ici, l'objectif est **d'assurer une uniformité dans la prestation de service**, quel que soit le franchisé. Cela passe souvent par des formations intensives et un accompagnement continu de la part du franchiseur, qui veille au respect des procédures et des standards de la marque.

© 2023 LEGALPLACE SAS



Comment financer une franchise ?

Financer une franchise peut se faire de différentes manières, en fonction de votre situation financière et de vos objectifs. Voici quelques options courantes pour financer une franchise.

A noter : Avant de choisir une méthode de financement, il est essentiel de bien évaluer le coût total de la franchise (droit d'entrée, royalties, fonds de roulement, etc.) et de discuter avec votre franchiseur pour comprendre quelles sont les exigences spécifiques.

Apport personnel

L'apport de fonds personnel est généralement requis par les franchiseurs. Il s'agit de la somme que vous êtes prêt à investir de vos propres économies. En général, les franchiseurs demandent un apport personnel **d'environ 20 à 40 % du montant total** de l'investissement nécessaire.

Prêt bancaire

© 2023 LEGALPLACE SAS

Les banques sont souvent disposées à financer les projets de franchises, car il s'agit d'un modèle d'affaires déjà éprouvé. Il est toutefois nécessaire **d'avoir un bon plan d'affaires** et un apport personnel pour rassurer la banque.

A noter : Des garanties ou cautionnements peuvent également être exigés.

Prêt d'honneur

Certaines organisations, comme les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (ex : Réseau Entreprendre, Initiative France), peuvent octroyer des prêts d'honneur. Ces prêts sont souvent **sans intérêt ni garantie** et sont destinés à compléter votre apport personnel.

Aides à la création d'entreprise

Il existe des **aides spécifiques pour les créateurs d'entreprises** en France, notamment pour les demandeurs d'emploi (comme par exemple l'ARCE ou l'ACRE) ou pour les projets en zones prioritaires. Ces aides peuvent contribuer à alléger la charge financière initiale.

Crowdfunding (financement participatif)

Il est également possible de **lever des fonds via des plateformes de crowdfunding**. Cela permet de réunir des contributions de particuliers ou d'investisseurs intéressés par votre projet.

Business Angels

Des investisseurs privés peuvent aussi être une option, particulièrement si votre franchise a un fort potentiel de croissance. En échange de leur investissement **, ils prennent une part de participation** dans l'entreprise.

Love Money

Il s'agit de l'**argent emprunté à des proches** (famille, amis). C'est une méthode courante mais qui peut entraîner des risques pour les relations personnelles si l'entreprise rencontre des difficultés.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Qu’est-ce qu’une franchise ?

Il s’agit de l’entreprise tenue par un franchisé. Ce **dernier utilise le concept innovant d’une autre**, ainsi que sa notoriété. En effet, le franchiseur lui donne son accord pour réutiliser son :

- Nom commercial ;
- Logo ;
-

Devenir franchisé donne ainsi la possibilité de **devenir entrepreneur, sans forcément avoir une idée de business à exploiter.** Par ailleurs, il faudra dépendre des mêmes fournisseurs que le franchiseur et lui reverser un montant dans le cadre de la collaboration. Il peut s’agir du versement d’un pourcentage :

- Calculé sur les bénéfices du franchisé ;
- Sur son chiffre d’affaires.

Le franchiseur et le franchisé sont financièrement et juridiquement indépendants. Au moyen d’une contribution financière, ce dernier obtient le droit de :

- Vendre des services ou des produits du franchiseur ;
- Se servir d’un savoir-faire ou d’une licence ;
- Utiliser une enseigne ou une marque.

À noter : pour rappel, le cadre de la collaboration devra être défini dans le contrat de franchise, dont la forme varie selon les situations.

La franchise est généralement moins risquée et plus encadrée. Voilà les raisons pour lesquelles ce modèle d’affaires continue à séduire les nouveaux entrepreneurs. Ils sont de plus en plus nombreux à vouloir se lancer dans l’entrepreneuriat.

Compte tenu du fait qu’elle donne la possibilité d’exploiter une marque, tout en restant indépendant, la franchise peut être utilisée également comme une stratégie d’expansion d’entreprise. C’est surtout ainsi que ce mode de fonctionnement permet de réaliser des bénéfices, sans prendre trop de risque.

En guise de rappel, pour ouvrir une franchise, il faudra :

- Choisir un réseau de franchise avec soin ;
- Signer un contrat de franchise ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Créer l’entreprise.

FAQ

Quelle est la franchise qui offre le plus de rentabilité ?

Le secteur alimentaire remporte actuellement la première place des franchises rentables. En 2022, il a permis de réaliser un important chiffre d’affaires de 28,18 milliards d’euros. Ce dernier est en hausse de 16,8 % par rapport à l’année précédente. Notons que la rentabilité est au rendez-vous quand le CA est supérieur au montant des charges.

Qui peut rejoindre un réseau de franchise ?

Pour devenir franchisé, il est nécessaire de remplir un certain nombre de conditions et de développer quelques qualités et compétences professionnelles. Même si une assistance lui sera apportée durant toute la durée du contrat de franchise, les franchiseurs exigent souvent :

- Un bon sens des affaires ;
- Des compétences en droit et gestion.

Quel est le principal inconvénient d’une franchise ?

Tout au long de la collaboration, le franchisé devra payer des redevances permanentes au franchiseur. Pour intégrer le réseau, il faudra également qu’il prévoie un droit d’entrée. Pour les entrepreneurs, la rétribution constitue souvent le principal inconvénient de la franchise. En effet, il est nécessaire de disposer d’un budget assez important au moment de se lancer.

© 2023 LEGALPLACE SAS