

## **Une franchise qu'est ce que c'est ? Comment ça fonctionne ?**

La franchise est un mode de collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes (le franchisé et le franchiseur). C'est une méthode qui permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en optimisant ses chances de succès et à un franchiseur d'asseoir son développement commercial sur un réseau de chefs d'entreprise impliqués sur leur marché local.

Devenir franchisé, c'est bel et bien se mettre à son compte, mais pas tout seul.

Le Concept de franchise comprend trois éléments

### **La marque et les signes de ralliement de la clientèle :**

Le franchiseur garantit au franchisé la jouissance de signes de ralliement de la clientèle mis à sa disposition.

Il doit notamment lui garantir la validité de ses droits sur la ou les marques, et/ou enseignes dont l'usage est conféré à quelque titre que ce soit, au franchisé.

Le franchiseur entretient et développe l'image de marque du réseau et veille au respect par les franchisés des prescriptions d'utilisation de la marque et des autres signes de ralliement mis contractuellement à sa disposition. A l'issue du contrat, le franchiseur s'assurera de la non utilisation des signes de ralliement de la clientèle par l'ancien franchisé.

### **Le savoir-faire :**

Le savoir faire est un ensemble de méthodes commerciales, techniques, informatiques, ... testées et expérimentées par le franchiseur. Ce savoir faire est secret (difficilement accessible par une personne extérieure au réseau), substantiel (procure un avantage concurrentiel pour le franchisé et le consommateur) et identifié (consigné par écrit dans un (des) manuel(s) opératoire(s)).

Le franchiseur, par une information et une formation adaptées, le transmet au franchisé et en contrôle l'application et le respect.

Le franchiseur encourage la remontée d'informations provenant des franchisés afin d'améliorer le savoir-faire. Le franchisé s'engage contractuellement à ne pas divulguer le savoir faire, en particulier aux réseaux concurrents, ce qui pourrait porter préjudice au réseau de franchise.

### **L'assistance technique et commerciale :**

Le franchiseur assure au franchisé un accompagnement technique et commercial au montage du projet, à l'ouverture du point de vente et durant la durée du contrat.

Cet accompagnement assure au franchisé un transfert quasi permanent du savoir faire et de ses évolutions. Il permet également au franchiseur de vérifier l'application du concept.

### **Apport personnel franchise :**

Pour ouvrir une franchise, le franchisé a besoin d'un investissement global pour pouvoir mener à bien son projet : il doit donc disposer d'un minimum de moyens financiers à compléter si besoin par un emprunt bancaire (*bénéficiaire d'un apport personnel facilite le recours aux emprunts car il donne plus de crédibilité auprès des banques.*)

Apport personnel franchise nécessaire : selon le type de franchise

Le montant de l'apport personnel détermine le type de franchise accessible au franchisé :

Il commence généralement à partir de 10 000 € et peut atteindre jusqu'à 1,5 million €.

Les franchises les plus chères sont celles qui demandent des locaux importants d'une grande superficie ou très bien situés (centre ville, zones commerciales). Le niveau d'investissement dépend des chaînes et de l'importance du projet.

L'apport personnel représente habituellement 30 % à 50 % de l'investissement global pour démarrer une activité.

L'investissement de départ s'entend bien souvent « hors droit au bail » qui sera donc un poste important à ne pas négliger.

L'apport personnel pour une franchise couvre habituellement :

- les droits d'entrée,
- le coût d'aménagement, les équipements, les stocks,
- les frais d'établissement (frais de constitution de la société),
- les frais de publicité et les frais de démarrage,
- le fonds de roulement.

Il ne faudra pas omettre les redevances dues au franchiseur.

### **Le Droit d'entrée et apport personnel franchise :**

Le droit d'entrée correspond au « visa d'entrée » dans le réseau.

Le droit d'entrée, aussi appelé redevance initiale forfaitaire (RIF), est une redevance qui rétribue les services rendus par le franchiseur avant l'ouverture d'exploitation. *(Il se distingue donc des royalties qui sont dues au franchiseur pour les services rendus pendant toute la durée du contrat.)*

La somme à régler pour le droit d'entrée correspond bien souvent :

- au droit d'enseigne, droit de marque.
- à diverses prestations : formation, recherche de l'emplacement ou de financement, assistance à l'ouverture,
- à l'exclusivité accordée par le franchiseur,
- à sa clientèle,
- au recrutement ou la mise à disposition de personnel prêté pour la préouverture,
- à ses méthodes de travail, son savoir-faire.

### **Royalties franchise :**

Il s'agit de rémunérer le franchiseur pour ses services rendus au franchisé, contrairement au droit d'entrée, les royalties sont payées pendant toute la durée du contrat.

Le montant des royalties s'expriment principalement sur le chiffre d'affaires annuel et peut varier entre 5 et 10 % du CA HT réalisé selon les réseaux.

### **La méthode : Procéder à son auto-examen**

Ouvrir une franchise est une démarche qui engage une partie de sa vie et de ses capitaux. Il convient donc de prendre certaines précautions avant de se lancer, notamment en matière de recherche d'informations indispensables à une prise de décision saine.

Le parcours du futur franchisé ci-dessous, certes non exhaustif, permettra aux candidats de se poser un certain nombre de bonnes questions et d'obtenir les réponses avant de franchir le pas.

Évaluez vos aptitudes personnelles et financières, votre situation actuelle, ainsi que vos objectifs en répondant à ces questions :

- Dans quel secteur d'activité êtes-vous désireux et capable de fonctionner ? (alimentaire, services, prêt-à-porter, etc.)
- De quels fonds propres disposez-vous ?
- Êtes-vous prêt à risquer votre patrimoine en créant votre entreprise ?
- Quelle est votre capacité d'emprunt ?
- Quel est votre degré d'ambition et de motivation ?
- Quels sont vos objectifs pour les 5 à 10 prochaines années

## **La mission du franchisé :**

- Avant l'ouverture**
  - apporter un capital et des garanties,
  - négocier avec son banquier pour un emprunt,
  - participer aux diverses formations proposées et/ou imposées par le franchiseur,
  - recruter et former également son équipe,
  - effectuer les démarches administratives nécessaires à la constitution de son entreprise.
- Pour l'ouverture**
  - Organiser la publicité de lancement de son entreprise,
  - mettre en œuvre le concept concernant l'enseigne et/ou la marque.
  - Participer aux formations permanentes, actions publicitaires, réunions, commissions, etc.,
  - gérer au mieux son entreprise,
- Après l'ouverture**
  - respecter le droit de visite du franchiseur,
  - remonter toutes les informations nécessaires à la bonne marche de sa franchise,
  - respecter ses engagements contractuels et financiers,
  - défendre son enseigne.