

Comment acheter une franchise ?

Description

Acheter une franchise est une opération complexe, qu'il convient de préparer convenablement. La franchise est modèle commercial où vous acquérez les droits d'exploiter une entreprise sous une marque déjà établie.

Cela implique souvent un partage de connaissances et de ressources, mais aussi le respect de certaines normes et politiques définies par le franchiseur. Dans cet article nous explorerons les différentes possibilités pour un entrepreneur de [devenir franchisé](#).

[Créer ma franchise en ligne](#)

Acheter une franchise : en quoi ça consiste ?

Acheter une franchise signifie **acquérir les droits pour exploiter une succursale d'une entreprise existante**. En pratique, cela implique qu'un individu ou un groupe (le franchisé) paie des frais initiaux et, souvent, des redevances continues à l'entreprise propriétaire (le franchiseur) pour l'utilisation de sa marque, de son savoir-faire, de ses procédures, et de son système d'affaires.

Les [différences entre la filiale et la succursale](#) résident surtout dans l'autonomie sur le plan fiscal et juridique.

Entrer dans un réseau de franchises peut se faire de deux façons :

- Par le paiement d'un droit d'entrée et la [création d'une entreprise en franchise](#) (nouvelle succursale) ;
- Par la reprise d'une succursale existante.

Dans les deux cas, le futur franchisé devra **obtenir l'accord du franchiseur** pour créer ou reprendre une succursale.

Le franchisé bénéficie ainsi de la notoriété de la marque, de l'expérience et des processus éprouvés du franchiseur. En échange, **le franchiseur reçoit une expansion de son réseau d'affaires** avec un investissement et un risque financier moindre que s'il ouvrait et gèrait lui-même les nouvelles succursales.

Ce modèle d'affaires est courant dans de nombreux secteurs, comme la restauration rapide, les hôtels, les services de vente au détail, et plus encore. Il permet aux entrepreneurs d'ouvrir une entreprise avec un modèle et une marque déjà établis, ce qui peut **réduire les risques associés au démarrage d'une nouvelle entreprise**.

Pourquoi acheter une franchise ?

L'achat d'une franchise peut être rassurant pour un entrepreneur débutant, car **le modèle commercial dont il s'empare a déjà fait ses preuves**. Cela peut réduire considérablement les risques comparés à la création d'une entreprise indépendante.

Les **avantages d'acheter une franchise** sont nombreux :

- Accès à une marque souvent reconnue ;
- Formule d'affaire éprouvée qui emporte un taux de succès plus élevé ;
- Bénéficier de l'assistance, de la clientèle et du savoir-faire du franchiseur ;
- Démarrage d'activité souvent plus rapide car l'entreprise est dite « clés en main » ;
- Le volet marketing est généralement géré par le franchiseur.

En outre, la reprise d'une franchise est encore **moins contraignante que la création d'une franchise**. En effet, la reprise passe par le rachat d'une entreprise en franchise préexistante, ce qui limite le nombre de démarches à accomplir par l'entrepreneur.

Comment trouver une franchise à reprendre ?

Acheter une franchise déjà en place implique de trouver une unité de franchise à reprendre. Pour se faire, il est conseillé **de se renseigner directement auprès du franchiseur visé**, en lui soumettant votre candidature. C'est le moyen le plus simple d'obtenir toutes les informations nécessaires à une reprise de franchise réussie.

Néanmoins, d'autres options s'offrent à vous pour **trouver la franchise la plus adaptée** à votre projet :

- Faites des recherches sur le net : certains sites sont spécialisés dans les annonces de franchise à vendre
- Contactez les administrations : les syndicats d'entrepreneurs (MEDEF), les chambres de commerces et les chambres des métiers sont souvent informées de la volonté d'un franchisé de vendre sa franchise ;

- Informez vous auprès des réseaux et des associations regroupant des entrepreneurs ;
- Faites fonctionner votre réseau personnel : votre banquier ou votre avocat sera peut-être informé d'une telle opportunité et vous permettra possiblement d'entrer en contact avec un franchisé qui souhaite vendre.

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.

Quels sont les prérequis avant l'acquisition d'une franchise ?

Avant d'acheter une franchise, ou de la reprendre, il est important de déterminer votre capacité personnelle et financière dans cette opération. L'analyse des finances de la franchise sélectionnée est également recommandée pour l'[acquisition d'entreprise](#).

Vérifiez votre capacité personnelle et financière

L'achat d'une franchise implique une grande motivation personnelle. Il est capital de **déterminer vos intérêts et objectifs personnels** avant de vous lancer.

Vous devrez ainsi choisir une filière qui correspond à ces objectifs personnels et qui sera susceptible de **vous correspondre, tant d'un point de vue personnel que professionnel**. En effet, selon la franchise choisie, la charge de travail peut être plus ou moins importante, et l'accompagnement du franchiseur plus ou moins poussé.

De même, les **droits d'entrée varient** beaucoup d'une franchise à l'autre. Il faudra donc veiller à ce que vos moyens financiers correspondent à la franchise sélectionnée. [Etablir un business plan complet](#) vous permettra de mieux vous projeter ainsi que d'analyser les forces et les faiblesses de votre projet.

Pour ce faire, **renseignez vous auprès d'autres franchisés** de la marque, échangez avec eux sur la charge de travail, la rentabilité, les potentiels risques, etc.

Choix de la franchise

Selon vos aspirations personnelles, il est intéressant de se renseigner sur les franchises les plus susceptibles de coller à votre projet. Pour se faire, n'hésitez pas **à vous renseigner sur les tendances du marché**, à analyser les résultats obtenus

par les franchises visées mais aussi à contacter des personnes du milieu, afin qu'elles vous éclairent par leur expertise.

D'autres éléments vous permettront également d'établir une liste des franchises potentiellement adaptées à vos ambitions :

- Le secteur d'activité visé ;
- L'endroit où vous privilégiez de vous installer : en effet, selon la zone géographique, certaines franchises pourraient déjà être implantées et il est courant que les contrats de franchise prévoient des zones géographiques exclusives à leurs franchisés ;
- Réputation de la marque et du franchiseur ;
- Moyens de formations mis à la disposition des franchisés ;
- Vos capacités financières : les droits d'entrée peuvent être élevés, il est ainsi important d'anticiper ces coûts avant de vous lancer ;
- Etc.

Quelles sont les étapes à respecter pour acheter une franchise ?

Acheter une franchise est un processus relativement long puisqu'il **se compose de 7 étapes** :

1. Evaluation du modèle d'affaires ;
2. Obtention de l'accord du franchiseur ;
3. Auditer l'entreprise sélectionnée ;
4. Examen du document d'information précontractuel (DIP) ;
5. Recherche des financements ;
6. Signature du contrat de franchise.

La dernière étape consiste alors à créer une nouvelle entreprise dédiée à la succursale, ou à racheter la succursale existante.

Comment acheter une franchise en 7 étapes ?

**LegalPlace.**

Evaluer le modèle d'affaires

Lors de l'achat d'une franchise, il est important de se pencher sur la **santé du modèle d'affaires qu'elle propose**. Il vous faudra alors examiner en détails :

- Les coûts liés à l'investissement initial avec notamment les droits d'entrée s'il s'agit d'une création de succursale ;
- Les redevances à payer ;
- Les frais de marketing ;
- Les données relatives aux bénéfices engendrés par les autres franchises du réseau ;
- La qualité et l'étendue du support fourni par le franchiseur (formation initiale, soutien opérationnel, marketing, assistance technique, etc.) ;
- Le potentiel de croissance du marché visé ;
- La réputation de la marque ;
- Les termes du contrat de franchise (exclusivité géographique, obligations des parties, conditions de renouvellement et de sortie de la franchise, etc.).

En combinant une **analyse approfondie de ces différents aspects** avec une compréhension claire de vos propres objectifs et ressources, vous serez mieux positionné pour évaluer le modèle d'affaires d'une franchise et prendre une décision

éclairée.

Obtenir l'accord du franchiseur

Acheter une franchise, qu'il s'agisse d'une création ou d'une reprise d'établissement, implique de **conclure un contrat de franchise avec le franchiseur**. Il est donc indispensable d'obtenir son accord pour aller au bout du processus.

Généralement, il vous faudra **transmettre une candidature détaillant votre projet** au franchiseur, afin qu'il évalue votre profil et voit s'il est compatible avec le réseau en place. La transmission d'un business plan complet doit être sérieusement envisagée pour mettre toutes les chances de votre côté.

Bon à savoir : Certains franchiseurs exigent que les candidats potentiels suivent une formation avant d'approuver définitivement leur candidature. Cela peut être une façon pour eux d'évaluer vos compétences et votre engagement.

Audit de l'entreprise sélectionnée

Acheter une franchise est une opération complexe, et il est important de **prendre toutes les précautions nécessaires avant de vous engager**. Pour auditer une telle entité, est d'usage de :

- Etudier les [documents comptables](#) de la franchise (bilans, comptes de résultats, flux de trésorerie, etc.) ;
- Visiter les sites des autres succursales pour en observer le fonctionnement quotidien ;
- S'entretenir avec les autres franchisés.

Globalement, toute information pouvant guider votre choix de franchise doit être étudiée scrupuleusement, afin de prévenir les risques.

Enfin, il vous sera indispensable de **consulter le document d'information précontractuel** (DIP) pour connaître les informations essentielles sur la franchise, telles que son historique, sa situation financière, ses perspectives, etc.

Examen du document d'information précontractuel (DIP)

Ce document, fourni par le franchiseur au franchisé avant la signature du contrat de franchise, contient des **informations essentielles sur la franchise**, son historique, sa santé financière, les données juridiques et comptables et ses performances.

En somme, il vise à **fournir une vision la plus transparente possible au franchisé**, afin qu'il opère son choix de manière éclairée. Étudiez ce document attentivement pour comprendre la structure et la stratégie de la franchise.

Bon à savoir : La [loi Doubin de 1989](#) impose que le DIP doit être remis au candidat franchisé au moins 20 jours avant la signature du contrat de franchise ou le versement de fonds. Ce délai accorde au candidat suffisamment de temps pour évaluer et comprendre tous les aspects de la franchise.

Recherche de financements

La recherche de financement est une **étape incontournable de la création d'entreprise**. Les franchises ne font pas exception.

Le futur franchisé devra veiller à **regrouper suffisamment de fonds pour s'acquitter des droits d'entrée**, des frais afférents à la création ou au rachat de la franchise, ainsi que de ceux relatifs au lancement de l'activité (il peut s'agir du montant à déboursier pour l'achat des stocks initiaux de marchandises par exemple).

Les financements **peuvent provenir de plusieurs sources :**

- [Aides publiques à la création d'entreprise](#) (ACRE, ARE, ARCE) ;
- Micro-crédits et prêts à taux zéro ;
- Business Angels ;
- Crowdfunding ;
- Love money ;
- Etc.

A noter : Il est important de se renseigner sur les conditions d'éligibilité et d'attribution des aides en amont, car certaines sont par exemple soumises à des délais, et ne peuvent plus être accordées après l'expiration de ces délais.

Signature du contrat de franchise

Acheter une franchise implique d'établir un contrat franchise entre les parties, franchiseur et franchisé. Le but de ce contrat est de **déterminer 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.

Une fois signé par les parties, il ne reste plus qu'à **mettre en place la franchise**, par la création d'une nouvelle entité ou la reprise d'une entreprise en franchise préexistante.

Rachat ou création de l'entreprise

Selon que vous créez une nouvelle entité ou reprenez une succursale établie, les démarches varient. Dans le premier cas, il vous faudra créer une nouvelle entreprise, tandis que dans le second cas, il faudra suivre la procédure de rachat d'une entreprise existante.

Rachat de la succursale

En premier lieu, il vous faudra **négocier les termes du contrat de cession avec le cédant**. Cette étape est indispensable, car il faut non seulement négocier le prix de cession mais aussi les modalités de la cession.

Une fois les accords trouvés entre repreneur et cédant, **le contrat devra être établi puis signé par les parties**.

Enfin, une fois la cession actée, vous devrez **procéder aux modifications statutaires** nécessaires pour la mise à jour des statuts. Pour en savoir plus, nous vous invitons à consulter l'article suivant : [la cession d'une entreprise](#).

Création d'une nouvelle franchise

Dans ce cas précis, il vous faudra choisir la forme juridique de l'entreprise puis entamer les démarches d'immatriculation en ligne, sur le [portail INPI](#).

Après avoir assemblée toutes les pièces justificatives nécessaires à la création de votre franchise, vous devrez vous connecter ou créer un compte sur le Guichet unique. **Voici les 5 étapes à suivre :**

1. Une fois connecté à votre espace personnel, cliquez sur la démarche que vous souhaitez entreprendre (ici « Création d'entreprise ») ;
2. Complétez le formulaire en ligne avec les informations demandées ;
3. Téléversez vos justificatifs numérisés sur la plateforme ;
4. Signez électroniquement la formalité ;
5. Payez les frais légaux afférents à la démarche sélectionnée.

Une fois l'ensemble de ces étapes complétées, l'INPI, après vérification du dossier, se chargera de **transmettre votre demande auprès des administrations compétentes pour immatriculation**. Vous recevrez alors votre extrait Kbis.

FAQ

Quels sont les secteurs les plus prometteurs pour investir en franchise en 2024 ?

En 2024, plusieurs secteurs semblent prometteurs pour investir en franchise :

- Restauration rapide et plus généralement l'alimentation ;
- Services et technologies numériques ;
- Services à la personne.

Cela s'explique en raison de leur potentiel de croissance, de leur résilience face aux tendances économiques, et de l'évolution des besoins des consommateurs.

Peut-on acheter une franchise sans apport ?

Acheter une franchise sans apport personnel est généralement difficile, mais pas nécessairement impossible. L'apport personnel est souvent un élément clé pour

acquérir une franchise, car il démontre votre engagement financier et réduit le risque pour les prêteurs ou le franchiseur. Mais il est tout à fait possible d'obtenir suffisamment de financements sans avoir un apport conséquent au départ. L'entrepreneur devra s'investir et se montrer convaincant auprès des potentiels investisseurs.

Quels sont les inconvénients de la franchise ?

Le principal inconvénient de la franchise est son coût. La redevance périodique et les droits d'entrée font que le budget de l'entrepreneur devra être plus important que pour la création d'une entreprise standard.