

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](#)

Quelles sont les étapes clés pour devenir franchisé ?

La création d'une 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.

Réalisation d'un bilan personnel

C'est un **travail d'introspection** qui consiste à estimer sa propre motivation pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Il s'agit également d'évaluer non seulement son profil, mais aussi ses 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 en franchise** nécessite à la fois :

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

Choix du secteur d'activité

Dans certains secteurs d'activité, il est obligatoire d'avoir dans son équipe une personne **titulaire d'une qualification professionnelle**. En tout cas, il est préférable d'opter pour un domaine dans lequel on a déjà évolué auparavant.

Bon à savoir : selon le secteur d'activité, le montant de l'apport personnel peut s'élever jusqu'à plus de 500 000 euros.

Garantie de la capacité de financement

Pour devenir franchisé, il est nécessaire de **prévoir un droit d'entrée**. En effet, il faudra payer entre 5 000 euros et 1 million d'euros auprès du réseau de franchise que l'on rejoint. Ces frais serviront surtout à rémunérer le franchiseur.

Bon à savoir : toutefois, il est rare que le montant dépasse les 100 000 euros.

Outre le droit d'entrée, le coût du stock nécessaire au démarrage de l'activité peut faire monter également le montant à prévoir. **Si les fonds personnels ne suffisent pas**, il reste possible de solliciter un prêt professionnel auprès de la banque. Le futur franchisé peut demander également de l'aide auprès de ses proches pour réussir à réunir la somme.

Élaboration d'un business plan du projet de franchise

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.

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.

Sélection du franchiseur

Pour **sélectionner le franchiseur idéal**, il est conseillé de se rendre aux portes ouvertes de la franchise cible et de prendre contact avec les franchisés, voire de les rencontrer. 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 droit d'entrée ;
- La politique commerciale ;
- L'accompagnement prévu.

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) ;
- 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**. 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.

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.

Localisation

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.

Définition d'un statut juridique

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.

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.

Signature du contrat de franchise

Le contrat en question est 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.

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 ;
- 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, dont ils vont bénéficier, et de la transmission du savoir-faire.

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 que le contrat de franchise est conclu. Mais le choix de la date est généralement libre.

Rappel des différents types de franchises :

- Franchise de production (le franchiseur vous confie les techniques et le savoir-faire pour produire ses produits) ;
- Franchise de distribution (le franchiseur vous autorise à vendre exclusivement ses produits) ;
- Franchise de service (le franchiseur vous autorise à vendre exclusivement ses prestations de services).

Quels sont les différents types de franchise ?



Franchise de production



Le franchiseur vous confie les techniques et le savoir-faire pour produire ses produits

ex : industrie agro-alimentaire



Franchise de distribution



Le franchiseur vous autorise à vendre exclusivement ses produits

ex : fast-food



Franchise de service



Le franchiseur vous autorise à vendre exclusivement ses prestations de service

ex : coiffure, hôtellerie

LegalPlace.

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 ;
- 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.

Qu'est-ce qu'une franchise ?

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

- [Nom commercial](#) ;
- Logo ;
- Slogan.

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 ;
- [Créer l'entreprise.](#)

Pourquoi choisir la franchise ?

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 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.

Les avantages de ce modèle économique

Comme cité précédemment, la franchise constitue une **solution rassurante et rapide pour les entrepreneurs** désireux de disposer de toutes les clés en main dès leur lancement. En général, démarrer et développer une activité est synonyme de prise de risque, ce qui n'est pas le cas pour le franchisé.

Le modèle économique **permet d'entrer et d'entreprendre rapidement sur le marché cible**. Ayant déjà fait ses preuves, le franchiseur possède une certaine notoriété et une :

- Réputation bien rodée ;
- Image de marque ;
- Stratégie de communication.

Le franchisé profite d'un système de gestion commerciale qui fonctionne déjà, ce qui **limite les risques financiers au démarrage de l'activité** et simplifie l'obtention de financements au lancement de l'entreprise. En rejoignant un réseau bien établi dans le marché ciblé, le risque d'échec sera faible.

Bon à savoir : cinq ans après leur lancement, 80 % des franchisés font toujours des affaires, contre 20 % pour les entrepreneurs « hors franchise ».

À la différence du commerçant isolé, le franchisé bénéficie généralement d'une **meilleure rentabilité des capitaux investis** grâce à la standardisation des opérations. Il profite également de conditions d'achat de matériels et de produits plus avantageuses à l'aide des négociations déjà entreprises par le franchiseur.

Il bénéficie ainsi d'une réputation préétablie. De plus, la **possibilité d'échanger avec les autres franchisés** constitue aussi un grand atout pour les entrepreneurs. Elle leur permet de profiter des expériences, des bonnes pratiques et des connaissances de leurs confrères.

En plus de la publicité et de la notoriété de la marque, **le franchisé profite de nombreuses autres ressources**, telles que :

- La RH ;
- Le soutien en [comptabilité](#) ;
- Les ressources logistiques.

Exigences définies par le contrat de franchise

Le franchisé bénéficie ainsi 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 les apports qu'ils réalisent ;
- Adopter la stratégie commerciale du franchiseur ;
- Embaucher et de donner une formation 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 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. Et concernant l'apport 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](#).

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.