



www.planetecrea.com

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE,

POURQUOI PAS ?

CONSEILS, PIEGES A EVITER...

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

VOS MOTIVATIONS :

- **Vous désirez créer votre entreprise, ou vous reconvertir; mais, vous ne vous sentez pas prêt à « faire le grand saut » en solitaire ?**
- **Vous cherchez des idées originales, et vous souhaitez appliquer des recettes qui ont fait leurs preuves ?**
- **Vous cherchez à réduire les risques de la création d'entreprise, en bénéficiant de l'expérience d'autres chefs d'entreprise ?**
- **Vous voulez gagner du temps, profiter de la notoriété d'un RESEAU national, voire international, tout en jouant la carte de la proximité ?**
- ...

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



UNE FORMULE SEDUISANTE (la + courante) :

LA FRANCHISE : UNE ALLIANCE ABOUTIE

www.planetecrea.com

- **CHOIX** : Source: Fédération Française de la Franchise / Au 1.01.09 :
 - **1.234 franchiseurs** (+ 8,1% en 1 an) et 117 Coopératives dont 279 revendiquent au moins une implantation à l'étranger.
 - **49.100 franchisés** (+ 6,7%)
- **Formule** : la + répandue (61,74% des têtes de Réseaux)

- **SECTEURS d'ACTIVITE** : très divers

La notion de « **secteurs qui marchent** » est à utiliser avec précaution.

Le CA réalisé doit être comparé aux investissements mis en œuvre et au travail accompli pour le réaliser.

Certains secteurs connaissent une progression + régulière que d'autres. **Attention** aux effets de mode, aux projets qui surfent sur un créneau porteur sans apporter de réel avantage concurrentiel,...

→ Rapprochez-vous de votre Expert-comptable et/ou de votre Banque pour trouver des informations fiables sur ces secteurs ... en perpétuel mouvement.

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



Commerce Indépendant Organisé

AUTRES FORMES D'INTEGRATION

www.planetecrea.com

But : commercialiser des produits ou proposer des services, **sous une enseigne commune.**

- **LICENCE DE MARQUE** louée à un licencié (**utilisateur**) qui verse en contrepartie une redevance (= royauté souvent proportionnelle au C.A réalisée grâce à elle) au **Concédant** . Ex: la caverne des particuliers, Bois & Chiffons, Lady Fitness, Club Moving, ...
- **CONCESSION** d'une **marque**, avec, en général, exclusivité, et prestations de services + ou – importantes. Ex: Automobile (Peugeot, BMW, WV,...) + produits de luxe (Hermès), Leonidas, Maison de la Presse, ...
- **CHAINE VOLONTAIRE** = association d'indépendants focalisée sur les achats, mais pouvant offrir d'autres services. Ex: Joupi, Arcantis Hotels (Im+ch.v)

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



AUTRES FORMES D'INTEGRATION (Suite)

www.planetecrea.com

- **COOPERATIVE** = société d'un type particulier dont l'adhérent , associé au capital (1 homme, 1 voix) achète à la Centrale d'Achat. Cette formule a évolué dans le temps. Ex: ORPI, Biocoop, Best Western, Bébé 9, Sport 2000, Krys, Atol, Ambiance & styles,...
- **COMMISSION-AFFILIATION** prise en charge des risques liés au stock par la tête de réseau. Ex: Prêt-à-porter (Cache Cache, Du Pareil au même, Chattawak, Jacqueline Riu, Mango, Morgan,...), Paraboot, Eliot Bijoux, Jean Delatour,...
- **PARTENARIAT** (= formule « fourre-tout ») n'existe pas juridiquement.
Ex: Inter Caves

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



LA MEILLEURE DES FORMULES ?

www.planetecrea.com

= celle qui est adaptée essentiellement aux :

- capacités
- compétences
- mentalité
- attentes

du futur entrepreneur.

→ Ne pas se focaliser sur l'intitulé du contrat.

→ Quel degré d'intégration êtes-vous prêt(e) à supporter ?

! Entourez-vous de votre(vos) CONSEIL(s)

(examen des clauses du contrat et des OBLIGATIONS qui vous incombent)

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



FRANCHISE ?

www.planetecrea.com

● FRANCHISEUR

= une entreprise indépendante

↓ indépendante(s)

- La propriété ou le droit d'usage de **SIGNES DE RALLIEMENT** de la clientèle:
 - Marque de fabrique, de commerce ou de services
 - Enseigne
 - Raison Sociale / Nom Commercial
 - Concept Architectural,
 - Signes, symboles, charte graphique, ...
- l'usage d'une EXPERIENCE, d'un **SAVOIR-FAIRE** spécifique, transmissible, et reproductible
- **L'accompagnement technique et commercial** (Assistance, Formation,...)

Contrat de collaboration

● FRANCHISE(S)

= une (ou X) entreprise(s)

↓ juridiquement

- profite(nt) d'un **CONCEPT** éprouvé, déjà testé et validés sur un ou x site(s) « pilote(s) »;
- bénéficie(nt) de la force d'un **RESEAU**, de la réputation d'une **MARQUE**.

! La FRANCHISE ne sera jamais une garantie totale de réussite.

Elle obéit aux mêmes règles de rentabilité que n'importe quelle autre création d'entreprise.

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

QUEL PROFIL ?

N'est pas franchisé qui veut

➤ **CRITERES objectifs & subjectifs**

le(s) convaincre de : - vos motivations

- vos qualités personnelles
- vos traits de caractère (votre personnalité)
- vos compétences
- votre itinéraire professionnel
- votre engagement à respecter le concept
- votre capacité de financement
- l'adéquation de votre projet avec celui du réseau.
- la qualité de votre emplacement et de votre zone de chalandise
- ...

➤ **Concilier AUTONOMIE & ESPRIT RESEAU.**

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

ETAPES-CLES

- Optez pour un **secteur d'activité**, en analyser le marché
- Examinez le **positionnement** de l'enseigne (cf. le D.I.P)
- Rapprochez-vous de votre expert-comptable pour étudier la **santé financière et économique du réseau**
- Évaluez la **transparence** du franchiseur (concept, fonctionnement, relations avec ses franchisés,...)
- Vérifiez la **réalité des chiffres** communiqués par le franchiseur (résultats mesurables & avérés)
- Si encore des zones d'ombre, **questionnement** indispensable.

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



ETAPES-CLES (Suite)

www.planetecrea.com

➤ MONTAGE FINANCIER du projet :

CHIFFRER les Coûts d'investissement, EVALUER la rentabilité prévisionnelle, le besoin en fonds de roulement, ne pas minimiser l'apport personnel,...

➤ SEDUIRE LE(S) FRANCHISEUR(S) :

business-plan = instant de vérité, processus de sélection

➤ FINANCEMENT : à priori, des partenaires plus faciles à convaincre *pertinence & cohérence du PROJET*

→ **Réalisez vous-même** une étude de marché approfondie sur le secteur, la zone géographique et les concurrents (franchisés ou non), prendre en compte la situation au niveau local du futur magasin notamment.

→ **Confrontez le rêve à la réalité**

→ **Votre environnement familial adhère t'il au projet ?**

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



PRINCIPAUX GARDE-FOUS JURIDIQUES

www.planetecrea.com

➤ LE CODE DE DEONTOLOGIE (= les bons usages)

élaboré en 1972 par la F.F.F (www.franchise-fff.com) & adopté par Bruxelles en 1975

➤ LA LOI DOUBIN du 31/12/1989 / Art.L330-3 et svts du Code de Commerce.

clarifie les relations pré-contractuelles, dans le but de protéger les débutants en leur garantissant des informations divulguées par le franchiseur, et assurer la transparence des informations pour que le futur franchisé puisse se déterminer en connaissance de cause.

→ le DIP (Document d'information précontractuel) / D 4/04/1991

Info loyale, complète et pertinente.

→ le CONTRAT de franchise = cadre de la relation commerciale des 2 parties,
de la signature à l'expiration du contrat.

Caractéristiques principales : - conclu *intuitu personae* (« en considération de l'autre »)
- *contrat d'adhésion* (généralement, peu négociable)

à remettre au moins 20 jours avant toute signature ou versement d'une somme d'argent.

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



CONTRAT : clauses essentielles

Mesurez la portée des stipulations

www.planetecrea.com

- **Le SAVOIR-FAIRE** (modalités de transmission)
- **La FORMATION, le CONSEIL & l'ASSISTANCE**
- **La DUREE** (variable), **les conditions de renouvellement, de résiliation**
- **Les CONDITIONS D'APPROVISIONNEMENT** (exclusivité totale ou partielle)
- **La NON-CONCURRENCE post-contractuelle** peut être lourde de conséquences
- **La NON-AFFILIATION** → Etendue de l'interdiction ?
- **PREEMPTION – AGREMENT** (cession FC)
- **La RESOLUTION des CONFLITS**

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

APPEL A LA VIGILANCE

- Passer au crible vos **obligations financières**: droit d'entrée, royalties, budget de publicité, investissement initial, coût de la formation, ...
- Etudier avec un avocat les dispositions du contrat (analyse critique)
Avant d'entrer dans un réseau, il faut savoir comment l'on en sort.
- Repérer les **clauses ambiguës** (ex: la notion d'exclusivité territoriale), voire abusives
- ! Contrat qui frôle l'ingérence ...ou
contrat qui reste –au contraire- trop vague sur la relation franchiseur / franchisé.
- Rencontrer des franchisés du réseau (appréhender l'application effective du contrat).

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

POINTS A VEROUILLER

- REPARTITION DES **MARGES**
- **SAVOIR-FAIRE**, SUBSTANTIEL OU NON.
- **TRANSPARENCE DU RESEAU**
- VENTE FORCEEE DE **PRESTATIONS** (ex: agencement) ?
- **DROIT D'ENTREE** - ! Prestations fantômes
- **“VIE” DU RESEAU** – animation, fluidité de l’information,...
- **DUREE DU CONTRAT** – RETOUR SUR INVESTISSEMENT
- AUTRES CLAUSES CONTRACTUELLES (dont la rupture du contrat)
- **ASPECTS FINANCIERS** DE VOTRE PROJET
- **CHOIX DE L'EMPLACEMENT**

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

STRATEGIE GAGNANT-GAGNANT

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

UNE BONNE PREPARATION EN AMONT

AVEC L'AIDE DE VOS CONSEILS

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



ETES-VOUS PRÊT pour la FRANCHISE ?

www.planetecrea.com

- Avez-vous les **qualités requises** ? pour :
 - devenir chef d'entreprise
 - devenir franchisé
 - préserver votre vie privée (sacrifices à la famille ?)
- Connaissez-vous **vos objectifs professionnels** ?
- Avez-vous **les moyens financiers** de vos ambitions ? ...

Etre DETERMINE & CONVAINCANT

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



COORDONNEES UTILES

www.planetecrea.com

➤ INSTITUTIONS :

- **F.F.F** – www.franchise-fff.com
- **IREF** (Fédération des réseaux européens de Partenariat et de Franchise)
www.Franchise-iref.com
- **CIDEF** (Centre d'information & de défense des Franchisés) www.lecidef.com
- **L'Observatoire de la Franchise**: www.observatoirede lafranchise.com
- **Les Echos de la Franchise**
- **Franchise Magazine**

➤ SALONS :

- **Franchise Expo** : www.franchiseparis.com Paris / 13-16 Mars (28^e édition)
- **Top Franchise** : www.ccimp.com Marseille / début Novembre (6^e)
- **easyFairs France**: www.easyfairs-franchise.com (4^e édition / GEM consultants - Bordeaux, Nantes, Lille, Lyon, Paris, Strasbourg et Toulouse)

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

Vendredi 24 Avril 09 - 11h30 / 13h

La FRANCHISE : être indépendant sans être seul

Fédération Française de la Franchise (F.F.F)

Me B.MASSON, Avocat (Barreau de Caen)

témoignages

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

MERCI pour votre attention

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise