Image not found or type unknown

Créer son entreprise en franchise, côté juridique !

publié le **29/03/2016**, vu **2453 fois**, Auteur : Julien ROCHER

Le Salon annuel « Franchise Expo Paris : le Salon de la création d'entreprise en réseau » s'est déroulé la semaine dernière à Paris. L'occasion de revenir sur cette manière d'entreprendre qui séduit toujours plus d'entrepreneurs ... Nous verrons pourquoi en étudiant un peu ce que le contrat de franchise offre comme droits et devoirs au franchisé mais aussi à l'enseigne de franchise.

Le Salon annuel « Franchise Expo Paris : le Salon de la création d'entreprise en réseau » s'est déroulé la semaine dernière à Paris. L'occasion de revenir sur cette manière d'entreprendre qui séduit toujours plus d'entrepreneurs ... Nous verrons pourquoi en étudiant un peu ce que le contrat de franchise offre comme droits et devoirs au franchisé mais aussi à l'enseigne de franchise.
Toujours est-il que la franchise permet à de nombreuses personnes de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale sans attendre d'avoir « LA » bonne idée de business !
Si vous projetez de vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale en tant que franchisé, ces informations pourraient bien vous être utiles.

Quelques chiffres sur l'état de la franchise en France

Avant de rentrer dans le vif du sujet, retour sur quelques chiffres qui nous donnent une idée de ce que la franchise représente aujourd'hui dans notre pays.
A la fin de l'année 2015, la Fédération française de la franchise recensait 1834 réseaux de franchises pour un total de près de 70 000 unités franchisées (magasins, agences, restaurants, …).
Par ailleurs, le chiffre d'affaires global - c'est à dire de l'ensemble du réseau de franchises - a progressé entre l'année 2014 et l'année 2015 de 3,75 % pour s'élever à plus de 53 milliards d'euros.
Vous ne serez pas étonnés de savoir que le secteur où il existe le plus de magasins franchisés est celui de « l'équipement de la personne » suivi de près par les « autres services à la personne » puis les franchisés du secteur alimentaire.

Qu'est ce que la franchise ?

La franchise est une possibilité offerte à un entrepreneur, le franchisé, de conclure un contrat commercial de franchise avec une enseigne, le franchiseur. La mise en commun des moyens, de la puissance commerciale de la marque, de son organisation, de son marketing sont entre autres la raison d'être du contrat de franchise.

Le contrat de franchise

Le contrat de franchise est un contrat de droit commercial conclu entre un commerçant appelé franchiseur et exploitant une enseigne avec un autre commerçant appelé franchisé.
Le franchiseur permet au franchisé grâce au contrat de franchise d'exploiter les droits incorporels mentionnés dans le contrat en contrepartie du versement d'une somme correspondant au pourcentage de son chiffre d'affaires ou d'un pourcentage calculé directement sur ses bénéfices.
Les droits incorporels sont par exemple le nom commercial, les marques, les licences …
Il est à noter que le franchisé bénéficie de la part du franchiseur d'une assistance commerciale ou

technique.
Les deux parties au contrat demeurent juridiquement et financièrement indépendantes.

Les textes légaux relatifs au contrat de franchise

La loi française ne fait pas apparaître de régime d'ensemble propre à la franchise, et seuls des textes spécifiques la règlementent. C'est le Code de commerce en sa partie législative au sein du Titre III « Des clauses d'exclusivité » du Livre III « De certaines formes de ventes et des clauses d'exclusivité » qui régit entre autres la franchise.
L'article L 330-3 du Code de commerce dispose que « *Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause.*
Ce document, dont le contenu est fixé par décret, précise notamment, l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat ainsi que le champ des exclusivités.
Lorsque le versement d'une somme est exigé préalablement à la signature du contrat mentionné ci-dessus, notamment pour obtenir la réservation d'une zone, les prestations assurées en contrepartie de cette somme sont précisées par écrit, ainsi que les obligations réciproques des parties en cas de dédit.
*Le document prévu au premier alinéa ainsi que le projet de contrat sont communiqués vingt jours minimum avant la signature du contrat, ou, le cas échéant, avant le versement de la somme mentionnée à l'alinéa précéden*t »
Pour résumer, cet article impose au franchiseur de fournir une information précontractuelle détaillée au candidat franchisé qui ne devra s'engager qu'en connaissance de cause, et après avoir eu un délai de 20 jours pour prendre connaissance de ce à quoi il s'engage, avant de signer le contrat.
La loi impose donc un délai de réflexion au candidat à la franchise. Le premier alinéa de l'article précité nous informe que cela est imposé car le franchisé s'engage à l'exclusivité ou à la quasi-exclusivité.
Un engagement fort que la loi impose de bien mesurer !
L'article L 330 - 3 du Code de commerce est par ailleurs complété par un arrêté en date du 21 février 1991 qui impose au franchisé d'indiquer au consommateur sa qualité de professionnel indépendant.
C'est par Décret n°91-337 du 4 avril 1991 qu'est portée application de l'article 1er de la loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social. Ce décret détaille l'application qui doit être faite de l'article L330-3 du Code de commerce.
Il est notamment prévu que le document informatif des obligations mises à la charge du futur franchisé si le contrat de franchise est contracté doit contenir des informations détaillées relatives à l'identité de l'entreprise du franchiseur, ainsi que ses étapes d'évolution, et ses résultats comptables.
L'article 2 du Décret mentionne quant à lui les sanctions auxquelles le franchiseur s'expose en ne remettant pas le document informatif au futur franchisé.
Finalement, le contrat de franchise se distingue de la licence de marque en ce qu'il implique la prise en compte d'un savoir-faire commercial mis en place par le franchiseur et fait intervenir une obligation d'assistance au bénéfice du franchisé lorsque cela est nécessaire.
Concernant par ailleurs la ressemblance des effets du contrat de franchise avec la subordination relevant d'un contrat de travail, là encore il n'en est rien car le franchisé est autonome juridiquement. Toutefois, la requalification du contrat de franchise en contrat de travail n'est pas à exclure dès lors qu'un franchisé ne pourrait agir de manière indépendante, étant amené à

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

appliquer des directives régulières du franchiseur.
Si vous projetez de créer votre entreprise et de conclure un contrat de franchise, sachez que ce document que vous remettra le franchiseur est très important. Vous devrez par ailleurs étudier dans le détail toutes les clauses du contrat de franchise car ces dernières peuvent parfois faire naître des obligations particulièrement contraignantes. Il ne faudrait pas vous engager trop vite !
Comme tout entrepreneur, le franchisé qui vient de signer son contrat de franchise et qui créé sa propre entreprise va devoir la faire immatriculer en se rendant au Centre de Formalités des Entreprises dont il dépend.
Il doit également rédiger les statuts de son entreprise.
Enfin, après avoir déposé les fonds constituant l'apport en espèce qu'il met dans sa société, sur un compte bloqué, il doit publier une annonce légale dans un journal départemental habilité à la publication légale et situé dans le département où son entreprise a son siège.
Vous savez qu'il est possible de publier son annonce légale en ligne et pour un coût maîtrisé en vous rendant ici.
La franchise a le vent en poupe ! En effet, dans un contexte économique qui rend frileux les investisseurs, les risques pris par l'entrepreneur sont maîtrisés et cela est appréciable !

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés