
Je reprends une franchise

Publié le 26/03/2012



Qu'est-ce qu'une franchise ? Quelles en sont les principales caractéristiques ? Quels sont les trois types de franchises ?

Le système de la franchise est en pleine expansion en France parce qu'il présente l'avantage d'investir dans une entreprise déjà en activité dont la marque est installée, connue.

Qu'est-ce qu'une franchise ?

La franchise est un contrat de distribution qui associe un franchiseur, c'est-à-dire une entreprise propriétaire d'une marque ou d'une enseigne, à un franchisé, c'est-à-dire un ou plusieurs commerçants indépendants. A cette fin, le franchiseur met à la disposition du franchisé son enseigne, son savoir-faire, sa marque ou son nom commercial ainsi que son assistance technique et commerciale. En contrepartie, le franchisé doit s'acquitter auprès du franchiseur d'un droit d'entrée dans le réseau, ainsi que d'une redevance. A noter aussi que le franchisé prend en charge les investissements nécessaires à l'exploitation de l'activité : loyers, salaires du personnel, achats de marchandises etc.

Quelles sont les principales caractéristiques de la franchise ?

La franchise implique :

- la propriété ou le droit d'usage de signes de ralliement de la clientèle par le franchiseur : raison sociale, nom commercial, sigles et logos, marque de fabrique, de commerce ou de service...
- la transmission par le franchiseur de son savoir-faire, acquis par l'expérience, au franchisé.
- la fourniture par le franchiseur au franchisé d'une assistance commerciale et/ou technique pendant toute la durée du contrat.

Quels sont les trois types de franchises ?

On distingue trois types de franchise :

Les **contrats de franchise de service**, « en vertu desquels le franchisé offre un service sous l'enseigne, le nom commercial voire la marque du franchiseur, et en se conformant aux directives de

ce dernier ».

Les **contrats de franchise de production**, « en vertu desquels le franchisé fabrique, lui-même, selon les indications du franchiseur, des produits qu'il vend sous la marque de ce dernier ».

Les **contrats de franchise de distribution**, « en vertu desquels le franchisé se borne à vendre certains produits dans un magasin qui porte l'enseigne du franchiseur ».

Comment reprendre une franchise ?

Reprendre une franchise présente comme toutes opérations des avantages et des inconvénients.

Les avantages à reprendre une franchise :

Reprendre une franchise peut être une bonne alternative à la création d'entreprise. En effet, elle vous permet d'intégrer un réseau par l'intermédiaire d'une entreprise en activité, et disposant donc déjà d'une équipe et d'une clientèle.

Par ailleurs, l'activité antérieure du franchisé vous permet de connaître grâce à ses comptes annuels passés, le potentiel de la franchise que vous souhaitez acquérir. Ainsi, une étude du chiffre d'affaires des années précédentes et de sa marge commerciale par exemple peut vous permettre d'évaluer la rentabilité de votre projet.

Les inconvénients à reprendre une franchise :

Reprendre une franchise demande un investissement financier important qui s'explique par les avantages énoncés précédemment et en particulier par le fait que les investissements ont déjà été faits pour lancer l'entreprise.

D'autre part, la phase de transition peut également être délicate à gérer. Il faut réussir à être opérationnel tout de suite afin que l'entreprise continue à être en activité.

Les éléments à vérifier avant de reprendre une franchise :

Avant de reprendre une franchise, vous devez vous poser 3 questions en particulier :

- Pourquoi la franchise est-elle en vente ? Ou autrement dit, quelles sont les motivations du cédant ? Vend-il pour des raisons personnelles (départ à la retraite, maladie ...) ou professionnelles (marché en baisse, concurrence accrue sur le secteur ...) ?
- Quelle est la rentabilité réelle du franchisé ? Quel est son potentiel de développement ?
- Quelle est le contenu du contrat de franchise ? Cette question concerne tant l'aspect financier du contrat de franchise que les relations avec le franchiseur.

Pour finir, vous mettre d'accord avec le franchisé cédant ne suffit pas. Le contrat prévoit en général également l'agrément du franchiseur.