
FOCUS SUR LA FRANCHISE

1. QU'EST-CE QUE LA FRANCHISE ?

« La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou de services, le savoir-faire, et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet. » (Code de déontologie européen de la Franchise, voir ci-dessous)

Le contrat entre le franchiseur et le franchisé repose sur trois éléments constitutifs :

- Les signes de ralliement de la clientèle (Identité ; notoriété de la marque ; concept architectural...)
- Le savoir-faire (commercial ; technique ; logistique ; informatique ; gestion...)
- L'assistance technique et commerciale (montage du projet ; ouverture du point de vente ; développement de l'entreprise)

La franchise permet de limiter les risques pour un entrepreneur avec un concept commercialement éprouvé, tout étant propriétaire de son entreprise.

2. QUEL CADRE JURIDIQUE POUR LA FRANCHISE ?

S'il n'existe pas de droit de la franchise, il convient de se référer au droit des contrats, au droit commercial, au droit des marques, ou droit de la concurrence ou en encore au droit pénal...etc.

Quelques textes :

- Le [code de déontologie européen de la franchise](#) : c'est le code des bon usages et de bonne conduite des utilisateurs de la franchise en Europe. Il définit la franchise et fixe certains principes et engagement en matière de

recrutement et d'adhésion, de fonctionnement du réseau ou encore de relation contractuelle...

- Le document d'information précontractuelle (DIP)

C'est le document préalable que le franchiseur doit fournir au candidat à la franchise. Il doit contenir une information sincère et la plus complète possible (Article L.330-3 du code de commerce).

Le DIP sera composé, par exemple, des deux derniers bilans de l'entreprise du franchiseur, des informations permettant de juger de la santé financière et de l'expérience de l'enseigne, de l'état du marché national et local, de la liste complète des franchisés et de leurs coordonnées, du nombre de contrats de franchise terminés l'année précédant la délivrance du DIP et de la raison, de la durée du contrat proposé, des conditions de renouvellement, de résiliation et de cession.

Le DIP doit être remis au moins 20 jours avant la signature du contrat ou du versement de toute somme d'argent.

Un exemple de modèle de DIP par la Fédération Française de la Franchise : [DIP FFF](#)

- L'article A.441-1 du code de commerce

« Toute personne vendant des produits ou fournissant des services, liée par un accord de franchise à un franchiseur, informe le consommateur de sa qualité d'entreprise indépendante, de manière lisible et visible, sur l'ensemble des documents d'information, notamment de nature publicitaire, ainsi qu'à l'intérieur et à l'extérieur du lieu de vente ».

3. LIENS UTILES

- Créer une entreprise en franchise sur [économie.gouv.fr](http://economie.gouv.fr)
- Sur le site de BPI création, téléchargez le [guide du créateur d'entreprise en franchise](#)
- La [Fédération Française de la Franchise](#)