

Franchise et réseaux contractuels

Pour se développer, une enseigne ou un fabricant peut ouvrir ses propres magasins ou s'appuyer sur des commerçants indépendants liés par contrat. La franchise est la forme la plus connue de ces réseaux contractuels : elle obéit à des règles précises, qui protègent le futur franchisé.

Comparer les formes de réseau

Forme	Propriétaire du point de vente	Investissement de la tête de réseau	Rémunération de la tête de réseau
Succursale	La tête de réseau	Élevé	Toute la marge du magasin
Franchise	Un commerçant indépendant	Moyen (concept, formation, animation)	Droit d'entrée, redevances, marge sur les produits livrés
Concession	Un commerçant indépendant	Faible	Marge sur les ventes au concessionnaire (exclusivité réciproque)
Commission-affiliation	Un commerçant indépendant ; le stock reste à la tête de réseau	Moyen (stock)	Marge de détail, moins la commission versée au commerçant
Coopérative de commerçants	Les commerçants associés, propriétaires de la coopérative	Partagé entre les associés	Pas de « tête de réseau » au sens strict : services mutualisés

La franchise : définition et obligations

- Le franchiseur met à disposition sa **marque** et ses signes distinctifs, transmet un **savoir-faire** éprouvé (secret, substantiel, identifié) et fournit une **assistance** pendant toute la durée du contrat.
- Le franchisé, commerçant indépendant, investit, exploite le point de vente, respecte le concept et verse un droit d'entrée et des redevances (de fonctionnement, de publicité) ; il informe sa clientèle de son indépendance.
- Avant la signature, le franchiseur remet un **document d'information précontractuelle (DIP)**, au moins 20 jours avant la signature du contrat ou tout versement : présentation de l'entreprise et de ses dirigeants, état du marché, liste des membres du réseau et départs, durée et conditions du contrat, investissements à prévoir.
- Le franchiseur doit être loyal : un prévisionnel trop optimiste ou une information trompeuse peut entraîner l'annulation du contrat et des dommages-intérêts.

Le contrat de franchise

Clause	Contenu
Objet et durée	Exploitation de la marque et du concept sur un point de vente, durée (souvent 5 à 9 ans), renouvellement
Territoire	Zone d'exclusivité éventuelle, conditions d'implantation
Conditions financières	Droit d'entrée, redevances (en pourcentage du chiffre d'affaires), approvisionnement

Clause	Contenu
Obligations du franchisé	Respect du concept, formation, informations de gestion, image
Obligations du franchiseur	Assistance, formation initiale et continue, animation, communication nationale
Fin du contrat	Résiliation, préavis ; une clause de non-concurrence après le contrat n'est valable que si elle est limitée (dans le commerce de détail : un an au plus, aux seuls locaux et terrain d'exploitation, et indispensable à la protection du savoir-faire)

Évaluer la rentabilité d'un projet de franchisé

Élément	Calcul
Marge brute	Chiffre d'affaires HT × taux de marque
Redevances	Chiffre d'affaires HT × taux des redevances (charges variables)
Charges fixes	Loyer, salaires, autres charges, amortissements (agencement, droit d'entrée)

Élément	Calcul
---------	--------

Résultat	Marge brute - redevances - charges fixes
Seuil de rentabilité	Charges fixes ÷ (taux de marque - taux des redevances)
Marge de sécurité	(Chiffre d'affaires - seuil) ÷ chiffre d'affaires × 100

Pour la tête de réseau, un franchisé rapporte le droit d'entrée, les redevances et la marge sur les produits qu'il achète. Le réseau ne réussit durablement que si ses franchisés gagnent leur vie : le choix des candidats et la prudence des prévisions sont décisifs.

À retenir

- Succursale, franchise, concession, commission-affiliation, coopérative : qui possède le magasin, qui investit, qui contrôle ?
- Franchise = marque + savoir-faire + assistance, contre droit d'entrée et redevances.
- Le DIP est remis au moins 20 jours avant la signature ou tout versement.
- Un projet de franchisé s'évalue par son résultat, son seuil de rentabilité et sa marge de sécurité.

Pour aller plus loin :

[Bpifrance Création - le contrat de franchise](#)

[Fiche ressource - Droit de la distribution et des réseaux](#)

[Fiche ressource - Calculs de l'animateur de réseau](#)

[Fiche ressource - Réseaux de distribution et relation producteur-distributeur](#)