

Les pistes de réponses

au test figurant au dos

Surtout n'hésitez pas à vous faire conseiller, par des spécialistes en franchise avant de vous lancer dans un réseau...et parlez-en avec **votre expert-comptable !**

Il est obligatoire de faire étudier son projet de contrat de franchise par un juriste spécialisé en franchise : Cela n'a aucun caractère obligatoire, c'est simplement fortement conseillé, de même qu'il peut être utile de faire étudier son DIP par un expert-comptable spécialisé en la matière.

Les bonnes idées du réseau doivent toutes venir du franchiseur, c'est pour cela qu'on le paye. Elles viennent très souvent du réseau car ce sont les franchisés qui ont le plus le contact terrain au quotidien. Par contre, ils ne doivent pas les appliquer chacun, dans son coin, elles doivent être remontées à la tête de réseau qui pourra alors les apprécier et les valider, puis les transmettre à l'ensemble du réseau. Elles participent ainsi à la mise au point permanente du concept

Un bon franchiseur est celui qui ne prend ni droit d'entrée ni royalties Il faut se méfier à priori d'un tel franchiseur. Mais celui-ci peut aussi trouver sa rémunération ailleurs (marge, commissions arrières...)

Le franchiseur doit fournir un prévisionnel au franchisé : Non, c'est au franchisé d'établir son prévisionnel et dans cette démarche le franchiseur doit lui fournir tous les éléments qui lui sont nécessaires et si besoin l'assister. Il existe des réseaux qui fournissent un prévisionnel au franchisé, ils prennent des risques.

Si le franchiseur est adhérent à la Fédération Française de la Franchise, le franchisé peut entrer les yeux fermés dans ce réseau Sûrement pas, le fait d'être adhérent à la Fédération Française de la Franchise implique un à priori positif, mais il faut toujours vérifier.

La royauté est toujours assise sur le Chiffre d'affaires du franchisé Non, il existe de nombreuses manières de calculer la royauté

Être farouchement indépendant est une condition de réussite en franchise Sûrement pas, et ce n'est pas parce que le franchiseur et le franchisé sont des entreprises juridiquement indépendantes que le franchisé doit faire tout et n'importe quoi. Le franchiseur doit assurer l'harmonie dans son réseau, sinon il pourrait le mettre en péril.

La loi Doubin concerne les réseaux de franchise uniquement Non, elle concerne aussi les contrats voisins et tous les contrats conclus dans l'intérêt des deux parties et comportant la mise à disposition par une personne au profit d'une autre d'un nom commercial, d'une marque ou d'une enseigne.

Quand on est franchisé il vaut toujours mieux investir dans des réseaux anciens Non, pas forcément. S'il est vrai qu'on connaît alors la réputation et la solidité d'un réseau, ce sont aussi des réseaux qui demandent souvent des droits d'entrée plus élevés et les meilleurs emplacements sont souvent déjà pris. Il peut donc y avoir un réel intérêt à devenir franchisé d'un jeune réseau, mais il faut être vigilant sur sa solidité et sa pérennité.

Un bon réseau de franchise est un réseau où toutes les exploitations sont franchisées Non, car alors le franchiseur ne disposerait plus de pilote pour mettre au point les innovations ou les améliorations qu'il veut apporter à son concept. On rencontre le plus souvent des réseaux qui comportent des exploitations en propre et des franchisés.

La franchise est un bon moyen pour le franchiseur de prendre un maximum d'argent aux franchisés Si le franchiseur est convaincu de ceci, prenez la fuite... mais c'est de plus en plus rare. La franchise bien comprise est un bon moyen pour le franchiseur et pour le franchisé de bien gagner leur vie, ou de mieux la gagner qu'ils ne l'auraient fait en dehors de la constitution d'un réseau.

La loi 1989-24 du 24.12.1989 réglemente très précisément tous les aspects du contrat de franchise en France Non, il s'agit de la loi Doubin qui réglemente l'obligation d'information pré contractuelle

La clause d'approvisionnement exclusif est nécessaire dans un contrat de franchise Non, absolument pas.

Le contrat de franchise doit définir une zone d'exclusivité territoriale Non, elle n'est pas obligatoire

Le franchiseur ne peut pas empêcher le franchisé de se réinstaller à la fin du contrat Le franchiseur ne peut pas empêcher le franchisé de travailler après le contrat. Il peut l'empêcher de lui faire concurrence et/ou de se ré affilier dans un réseau concurrent

Un contrat de franchise peut se céder aussi facilement qu'un contrat de crédit-bail Non, car le contrat de franchise est un contrat conclu intuitu personae. Le franchiseur a donc en principe un droit de ne pas agréer le successeur auquel vous envisagez de céder votre contrat.

Le droit d'entrée ne doit jamais faire l'objet d'un amortissement depuis le 1^{er} janvier 2005, le droit d'entrée s'amortit comptablement sur la durée du contrat initial. Des précautions fiscales sont à prendre si le contrat prévoit un renouvellement par tacite reconduction... et puis, nouveauté ! Il faut s'interroger chaque année pour savoir s'il y a ou non nécessité de faire un test de perte de valeur, qui pourrait amener à déprécier.

Pascale Bégat
Approove - Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
pbegat@approove.com
Tél. : +33 (0)3 89 40 21 26
www.approove.com

