



DOSSIER SPÉCIAL INITIATIVES ET RÉSEAUX

QUELQUES CONSEILS POUR BIEN CHOISIR SA FRANCHISE



**JEAN-BAPTISTE
GOUACHE,**
Avocat au barreau
de Paris
Cabinet Gouache
Avocats

Voici, présentées par Jean-Baptiste Gouache, avocat, quelques pistes de réflexion destinées aux porteurs de projet désireux de rejoindre une enseigne en franchise.

POUR BIEN RÉPONDRE À CETTE QUESTION, mon premier conseil est d'avoir les idées claires sur ce qu'est la franchise. Il s'agit d'un contrat de réitération du succès commercial et financier du franchiseur. Le franchisé se lie à lui pour bénéficier de son concept commercial et, en appliquant son savoir-faire, pour reproduire son succès.

Un franchiseur a réussi. Cela signifie qu'il a testé un savoir-faire constituant un concept commercial sous sa marque et qu'il a pu en tirer un profit suffisant. Plus les conditions du test sont substantielles, plus la réitération du succès est probable. Deux enseignements doivent en être tirés.

Le premier est que si vous ambitionnez de rejoindre un réseau, il convient de bien comprendre comment le concept du franchiseur a été testé : l'a-t-il été pendant plusieurs années sur plusieurs zones de chalandise ? Dans quelles conditions le test a-t-il été réalisé ? Notamment, les conditions du test sont-elles équivalentes aux conditions d'exploitation qui me sont proposées ?

Idéalement, le franchiseur doit avoir exploité au moins un pilote, mais bien plus sûrement deux, trois, voire plus, pour avoir lui-même suffisamment validé la réussite de son concept et sa capacité à la réitérer. Idéalement, le franchiseur doit avoir clôturé pour chacun de ses pilotes, au moins un exercice social : un résultat net positif doit ressortir des comptes.

Le deuxième est que le candidat doit vérifier par lui-même si le succès est bien là pour le franchiseur comme pour ses franchisés existants.

Il revient donc au candidat de se procurer les comptes des autres franchisés, disponibles au greffe du tribunal de commerce du lieu d'imma-

trication de chaque franchisé et ne pas hésiter à solliciter le franchiseur qui ne doit rien avoir à cacher à cet égard.

Ces comptes doivent faire ressortir des soldes intermédiaires de gestion au moins équivalents à la moyenne du secteur d'activité et un résultat bénéficiaire. Sur cette base, il reviendra au candidat d'apprécier si le risque couru et la rentabilité des capitaux qu'il doit investir dans la franchise qu'il étudie sont conformes aux normes de rentabilité financière attendue de tout investisseur en capital et à ses attentes plus particulières.

Mon conseil est ici de se garder de la séduction. Trop de franchisés tombent amoureux d'un concept sur un salon parce que le produit de l'enseigne leur plaît, parce que le concept de magasin est attractif, flatteur, parce que le développeur(se) ou le fondateur(trice) sait vendre la franchise et est charismatique.

Comme en amour, la désillusion risque d'être grande quelques mois plus tard ou lors de la clôture du premier exercice, lorsque les comptes feront ressortir une faible rentabilité, si ce n'est des pertes. Une démarche plus pragmatique doit être privilégiée.

La franchise est une relation qui est d'abord financière : j'accepte de payer un droit d'entrée et des royalties pour accéder à un savoir-faire, à une marque, dans le but de gagner de l'argent de manière plus sûre, en reproduisant le succès du franchiseur. Commencez donc par examiner les conditions du test du savoir-faire et la rentabilité de l'exploitation du réseau, cela vous évitera déconvenues personnelles et catastrophes financières et vous conduira à la réussite, pour peu que vous appliquiez à la lettre le savoir-faire. ►►

**Se garder de
la séduction.
La franchise
est avant tout
une relation
financière.**





►►► DOSSIER SPÉCIAL INITIATIVES ET RÉSEAUX

**Pour éviter
les déconvenues
et rencontrer
le succès,
comparez deux,
trois, quatre, cinq
réseaux...**



►►► Pour cela, reportez vous au Document d'informations pré-contractuelles (DIP) : il comprend l'indication des circonstances de l'expérimentation du savoir-faire et la liste des entreprises adhérentes du réseau. Si ces informations sont insuffisantes, demandez au franchiseur de les compléter. S'il ne le fait pas de manière convaincante et transparente, passez votre chemin.

Dans tous les cas, recoupez vos informations : consultez les sites Internet de franchise ou d'actualité économique, ou encore des sites spécialisés, vous retrouverez la plupart des informations publiées par l'enseigne au cours de son histoire, à tout le moins la plus récente. Si des incohérences inexplicables apparaissent ou si la rentabilité est inexistante ou trop faible, passez votre chemin.

Pour que la réitération fonctionne, il faut encore que le franchiseur dispose d'un savoir-faire substantiel, qui soit formalisé dans un manuel de procédures, et qu'il soit transmis efficacement. Il faut également qu'il assiste le franchiseé, lors de son ouverture et lors de son exploitation, pour s'assurer de la bonne application du savoir-faire et optimiser les chances de réussite du franchiseé.

Comptez là encore sur vous-même pour valider que ce savoir-faire va vous apporter un plus déterminant pour votre réussite, qu'il est bien transmis au franchiseé et que l'assistance est réelle.

Le premier conseil est de se référer au DIP, qui comprend le projet de contrat de franchise ou au moins de larges extraits de celui-ci et d'examiner quels sont les obligations et services auxquels le franchiseur s'oblige vis-à-vis du franchiseé.

Il convient d'abord de mesurer quelles sont les obligations du franchiseur en matière de formation : l'indispensable formation est-elle dispensée ? Sa durée est-elle suffisante ? Quel est son contenu ? Comment se déroule-t-elle ?

Il convient ensuite de se référer aux dispositions du manuel opératoire : le franchiseur s'oblige-t-il à le communiquer ? Son contenu est-il précisé ? Il convient enfin de passer en revue les services apportés tout au long de la relation de franchise : permettent-ils au franchiseé de disposer de l'assistance estimée nécessaire pour réussir ?

Là encore, il convient de recouper les sources et en la matière, le mieux est de prendre directe-

**Adaptez
le choix de votre
réseau à
vos capacités
managériales et
financières.**



ment contact avec plusieurs franchiseés du réseau, et pas seulement avec ceux que le franchiseur vous a suggéré de contacter. Vous aurez un intéressant retour sur leur expérience. Les réponses apportées à toutes ces questions doivent vous conduire à la certitude que vous serez parfaitement formé et accompagné.

Si vous conduisez sérieusement ces deux phases, vous aurez toutes les chances de ne pas vous tromper. Vous aurez accès à un bon concept commercial, c'est-à-dire un concept qui vous permettra, sur votre marché, de gagner de l'argent et de rentabiliser les capitaux investis.

Vous aurez à vos côtés un franchiseur qui aura à cœur de vous former pour vous transmettre, le temps du contrat, le savoir-faire qui sera l'outil de votre réussite et de vous rendre les services nécessaires pour vous accompagner.

Enfin, je formule deux autres recommandations. Adaptez le choix de votre réseau à vos capacités : capacité managériale, mais aussi capacité financière pour disposer d'une réserve suffisante de liquidité pour pouvoir assumer votre train de vie et soutenir votre entreprise si néces-

saire, en vous souvenant de la grenouille et du bœuf de la fable de monsieur de La Fontaine.

Soyez enfin attentif aux clauses de fin de contrat, de manière à vous assurer qu'elles n'aboutiront pas à vous priver de la capitalisation réalisée sur le fonds de commerce que vous aurez créé, une fois son terme arrivé.

Et surtout ne succombez pas nécessairement au premier venu ! Souvenez-vous qu'au-delà du coup de cœur que vous pourrez éprouver pour telle ou telle enseigne, la franchise est d'abord une relation financière et un accord de reproduction d'un succès commercial. Alors, pour éviter les déconvenues et rencontrer le succès, comparez : deux, trois, quatre, cinq réseaux méritent certainement un examen approfondi pour trouver le bon.

En quelques mots, ces conseils reviennent aux fondamentaux de la franchise, essentiels en période d'incertitude économique et qu'il convient de ne jamais perdre de vue : le bon réseau, est celui qui propose un investissement adapté à vos capacités financières et managériales. Il vous apporte un savoir-faire substantiel et éprouvé qui vous permet, par sa pertinence et le cas échéant sa notoriété, de rentabiliser les capitaux investis et de dégager des profits. Rejoignez celui-là et fuyez les autres ! ■