Bien choisir sa franchise

BIEN CHOISIR SA FRANCHISE

Il est essentiel pour un candidat franchisé qui souhaite entrer dans un réseau de franchise de préalablement bien s'informer afin d'étudier judicieusement les opportunités d'affaires qu'offrent cette franchise. La grande majorité des contrats de franchise sont intuitu personae, *i.e. conclu en considération de la personnalité des signataires*. Il est également fréquent que la clause intuitu personae soit non-bilatérale et, par conséquent, que le franchisé se retrouve engager jusqu'au terme du contrat, sans pouvoir ni le céder ou le transmettre à un tiers.

Par ailleurs, les relations contractuelles franchiseur/franchisé sont prévues pour être de longue durée, bien que cette dernière varie en fonction de la volonté des parties (pouvant aller de 5 à 25 ans, ou plus). Ainsi, un réseau de franchise fonctionne comme une grande famille dans laquelle le franchiseur a pour mission, indépendamment de la transmission de sa marque, d'inculquer à ses franchisés son savoir-faire et de leur apporter une assistance tout au long de la relation commerciale et ce, dans un objectif d'expansion. Les franchisés, quant à eux, s'appuient sur l'expérience et le succès du franchiseur pour mener à bien leur propre commerce.

Le choix de la « famille » repose sur le candidat franchisé, à qui nous recommandons de réaliser les études suivantes : (1) Une **auto-analyse** permettant d'évaluer ses propres compétences ainsi que ses faiblesses en fonction de son expérience et d'examiner ses objectifs. Un candidat à la recherche d'une franchise qui aurait fait ses preuves depuis des années sur le marché et qui lui assurerait un « bon » investissement, n'arrêtera pas son choix sur la même franchise que celui qui serait à la recherche de nouveauté et d'innovation, impliquant, par définition, un risque plus élevé ; (2) Une **analyse du secteur/marché visé** : le candidat doit avoir connaissance des secteurs qui l'intéressent, du niveau de la demande des produits ou services concernés par la franchise, de la présence ou non de concurrence etc. Dans cette dernière hypothèse, le candidat devra s'assurer que la demande soit assez forte pour pouvoir supporter un nouvel acteur dans le secteur ; (3) Une **analyse du franchiseur** : les facteurs importants à prendre en compte sont, entre autres, l'expérience du franchiseur, sa structure et position sur le marché, sa capacité financière, son image ou réputation, les procès éventuels auquel il serait partie, le montant et conditions de rémunération liées à l'opération de franchise ainsi que, le cas échéant, l'état des relations avec ses autres franchisés.

Le « Franchise Disclosure Document » (FDD), mis à la disposition du candidat franchisé avant la signature du contrat de franchise ou la remise d'une quelconque somme d'argent au franchiseur, est un outil indispensable qui, lorsqu'il répond aux strictes exigences légales imposées par la FTC Rule et des lois locales applicables, apporte au candidat un aperçu général et détaillé du concept franchisé qui lui est proposé (nb. le FDD contient 23 « items » et généralement forme un document complet d'environ 500 pages).

Le candidat franchisé doit pouvoir juger de la viabilité de l'opération de franchise qu'il souhaite intégrer en prenant connaissance des forces et des faiblesses de l'entreprise franchiseur, à l'aide notamment du FDD mais également en aillant recourt à des avis externes (consultants, experts, avocats, associations [Association Internationales de la Franchise ou « IFA » etc.], agences locales …).

Une étude de l'IFA dénommée « *Franchise Business Economic Outlook for 2015* » a exposé les 10 secteurs de la franchise qui connaîtront, semble-t-il, la plus forte croissance en 2015. Les entrepreneurs intéressés par la franchise aux Etats-Unis devraient porter, entre autres, une attention toute particulière aux secteurs de l'automobile, aux entreprises de service, à l'immobilier, à la restauration rapide, au commerce de détail et à la distribution alimentaire.

***Avril* 2015**

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com