

Le droit d'entrée dans le contrat de franchise

LE DROIT D'ENTREE DANS LE CONTRAT DE FRANCHISE

On parle de droit d'entrée ou de «redevance initiale forfaitaire» pour désigner la somme que doit s'acquitter un franchisé lorsqu'il souhaite intégrer un réseau de franchise.

Le droit d'entrée se distingue des redevances périodiques ultérieures. Si le droit d'entrée est en principe forfaitaire, il peut parfois également être proportionnel : en fonction de la taille de la clientèle ou du nombre de mètres carrés de l'établissement par exemple.

Définition du droit d'entrée dans le contrat de franchise

Juridiquement, le droit d'entrée est la contrepartie de l'accès au savoir-faire du franchiseur et à sa marque par le franchisé mais aussi aux services dont bénéficie ce dernier lors de la conclusion du contrat de franchise (l'assistance initiale à l'ouverture). Pour résumer, il s'agit de la contrepartie des avantages procurés par le franchiseur au moment de l'entrée dans le réseau.

Il rémunère donc les services initialement rendus par le franchiseur alors que les redevances périodiques ou «royalties» rémunèrent quant à elles les services rendus pendant la durée du contrat comme l'assistance, la formation permanente...

Les règles usuelles de calcul du droit d'entrée

Le calcul du droit d'entrée est variable selon les réseaux de franchise. Toutefois, il s'avère que le montant moyen des droits d'entrée est de l'ordre de 11 500 euros.

Il est d'usage que le droit d'entrée couvre les frais qu'a, au préalable, supporté le franchiseur lors de la mise en place de son réseau et qu'il va supporter lors de la conclusion du contrat de franchise.

Il convient de rappeler que la clause relative au droit d'entrée peut être négociée même si cela est parfois rare en pratique.

Pour résumer, plusieurs éléments influencent le calcul du droit d'entrée :

- La notoriété de l'enseigne
- L'assistance initiale à l'ouverture
- Le montant des redevances périodiques
- Le savoir-faire
- Le montant des dépenses engagées au préalable par le franchiseur et le nombre de contrat de franchise espérés afin d'obtenir un amortissement des frais engagés initialement
- Le montant du droit d'entrée pratiqué par les concurrents
- La rentabilité espérée de l'exploitation
- La superficie de l'établissement

Les précautions à prendre en matière de droit d'entrée

Le droit d'entrée est en général exigé une seule fois au moment de la signature du contrat de franchise et peut

varier d'un réseau de franchise à un autre. Certains concepts de franchise exigent un droit d'entrée additionnel au moment du renouvellement du contrat de franchise.

Septembre 2015

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com