

# Comment conclure un contrat de franchise gagnant-gagnant??



La franchise est un système de développement commercial qui consiste à diffuser un concept mis au point par un franchiseur grâce à un réseau de chefs d'entreprise juridiquement et financièrement indépendants, les franchisés. L'avantage pour le franchiseur est de pouvoir asseoir son concept en le répliquant grâce à un réseau fortement impliqué et, pour le franchisé, de pouvoir entreprendre plus vite et en ayant un avantage concurrentiel, donc d'optimiser ses chances de succès.

## Qu'est-ce qui caractérise une franchise ?

Quatre éléments caractérisent une franchise? :

- Un **savoir-faire** substantiel, secret, identifié et source d'un avantage concurrentiel,

- Des **signes distinctifs**? : une marque ou une enseigne dont le franchiseur détient les droits et des signes de ralliement (logo, identité visuelle, etc.),
- Une **assistance** fournie par le franchiseur au franchisé, de façon continue, pendant toute la durée du contrat. Cette assistance porte à la fois sur des aspects techniques, commerciaux et financiers, mais sans interférer dans le management,
- Une **rémunération**? : le franchisé doit acquitter un droit d'entrée dans le réseau, des royalties forfaitaires ou calculées en fonction du chiffre d'affaires et une redevance de communication pour avoir le droit d'utiliser les signes distinctifs et le matériel publicitaire du franchiseur.

## Quels sont les points d'attention du franchiseur avant de se lancer ?

- Avant de songer à diffuser son **concept**, le franchiseur doit avoir documenté son savoir-faire dans un manuel écrit et doit pouvoir démontrer la rentabilité de ses unités pilotes,
- Protéger sa **marque**? : la déposer et signer des accords de confidentialité avec les candidats franchisés,
- Trouver les bons **candidats franchisés**? : savoir-être, capacité financière réelle (apport disponible), adhésion au concept, capacité à manager (recruter, former et garder une équipe) et ayant un bon ancrage local (il connaît sa ville, les clients et le marché (notamment immobilier) pour trouver le bon local/le bon emplacement).

## Quels sont les points d'attention du franchisé avant de se lancer ?

- Le **concept**? : vérifier qu'il existe déjà des unités rentables, depuis plusieurs années. Pour cela contacter d'autres franchisés du réseau (y compris, si possible, ceux qui sont partis),
- Le **modèle économique**? : calculer l'investissement total, les redevances et en déduire le délai pour atteindre le point mort,
- Mesurer l'**accompagnement** réel du franchiseur? : quels outils, formations (initiale et continue), animation du réseau et achats sont fournis??
- L'adéquation avec la **situation du franchisé**? : le métier me plaît-il?? Le rythme de travail correspond-il à mon style de vie ? L'apport demandé est-il compatible avec ma situation financière??

## Quels accompagnements sont disponibles??

- La [House of Entrepreneurship](#) de la Chambre de Commerce est le point de contact pour l'entrepreneuriat. Elle propose des services gratuits pour la création d'entreprise et oriente les candidats entrepreneurs vers des solutions de financement de leur projet.
- La [Fédération luxembourgeoise de la franchise](#) (LUXFF) fédère les franchiseurs et les franchisés ainsi que des experts dans une optique d'améliorer les connaissances de tous en apprenant les uns des autres. La LUXFF propose un réseau, de l'information, de l'orientation, des événements et une mise en relation avec l'écosystème luxembourgeois.
- Le [code de déontologie européen de la franchise](#) définit les bonnes pratiques entre franchiseur et franchisé. Il repose sur quatre principes: bonne foi, équité, transparence et loyauté.