

Table des matières

Introduction (par Jean Samper)	5
Présentation des auteurs	7
1. Jean Samper.....	7
2. Patrick Kileste.....	8
3. Manon De Neubourg.....	9
I. Présentation générale du marché belge (par Manon De Neubourg et Patrick Kileste).....	11
II. Aspects pratiques, conceptuels et économiques (par Jean Samper).....	13
Chapitre 1. La franchise, c'est quoi ?.....	13
1. Définition de la franchise.....	14
2. La franchise, c'est aussi.....	14
3. Les avantages et inconvénients de la franchise.....	15
Chapitre 2. Mais pourquoi la franchise a-t-elle tant de succès ?	15
1. Le point de vue du franchisé.....	15
2. Le point de vue du franchiseur.....	16
3. Le point de vue du banquier.....	16

4. Le point de vue du bailleur (le propriétaire des murs du magasin)	17
5. Le point de vue du client	17
Chapitre 3. Les quatre fondamentaux de la franchise	17
1. Les signes de ralliement de la clientèle	17
2. La collection de produits et/ou de services	18
3. La transmission d'un savoir-faire	19
4. L'assistance	20
Chapitre 4. Le cinquième élément... fondamental de la franchise	20
1. Le vrai patron de la franchise, c'est le client !	20
2. Le franchiseur protège ses besoins vitaux et ceux de ses franchisés	21
3. Le franchisé a besoin de règles claires, stables et acceptées par les autres franchisés	21
Chapitre 5. Différences entre franchise, concession, licence de marque, etc.	21
1. Contrat de licence de marque à titre d'enseigne	21
2. Contrat de concession	22
3. La commission affiliation.....	22
4. La commission affiliation « avec » franchise.....	22
5. La location-gérance de fonds de commerce (par Manon De Neubourg et Patrick Kilesté)	22
Chapitre 6. La franchise vue du côté du franchiseur	23
1. Les avantages pour le franchiseur	24
2. Les contraintes pour le franchiseur	24
3. Rôle et devoirs du franchiseur	25
4. Les services d'un franchiseur aux franchisés	26
a) Avant l'ouverture	26
i. Information	26
ii. Évaluation	26
iii. Recherche du local	27

iv. Prévisionnel et financement.....	27
v. Aménagement du local.....	28
vi. Formation.....	28
vii. Recrutement du personnel.....	28
b) À l'ouverture.....	28
i. Mise en place.....	28
ii. Formation et « service à blanc ».....	29
iii. Publicité d'ouverture.....	29
iv. Divers.....	29
c) Après l'ouverture.....	29
i. Animateur.....	29
ii. Suivi comptable.....	30
iii. Information.....	30
iv. Collection, logistique.....	30
v. Formation permanente.....	30
vi. Innovation, modernisation.....	30
vii. Marketing et communication.....	31
d) Et en Belgique ?.....	31
Chapitre 7. La franchise vue du côté du franchisé.....	31
1. Rôle du franchisé.....	31
2. Avantages.....	32
3. Inconvénients et/ou contraintes.....	33
Chapitre 8. Les dix étapes pour ouvrir une franchise du point de vue du franchisé.....	34
1. Étape 1 : comprendre ce qu'est la franchise.....	34
2. Étape 2 : se connaître soi-même.....	34
3. Étape 3 : choisir un marché et/ou un métier.....	35
4. Étape 4 : étudier le marché.....	35
5. Étape 5 : choisir votre franchiséur.....	36
6. Étape 6 : chercher un emplacement, un local.....	36
7. Étape 7 : faire votre étude de marché et vos prévisionnels.....	37
8. Étape 8 : étudier le contrat de franchise.....	37
9. Étape 9 : chercher le financement.....	38
10. Créer votre entreprise.....	38

11. Les conditions liées à l'activité (par Manon De Neubourg et Patrick Kileste)	39
Chapitre 9. Ce qu'il faut payer au franchiseur	39
1. Le droit d'entrée	40
a) Définition	40
b) Pourquoi un droit d'entrée ?	40
c) Combien coûte un droit d'entrée ?	41
2. Les royalties	41
a) Définition	41
b) Pourquoi payer des royalties ?	42
3. La redevance publicitaire	42
4. Marges sur les achats	43
Chapitre 10. Bien se connaître pour choisir la bonne franchise	43
1. Importance de l'homme	43
a) Sachez vous présenter	43
b) Apprenez à vous connaître	44
2. Compétences et qualités souvent nécessaires	44
a) Qualités humaines	44
b) Des prérequis techniques, managériaux, de gestion... ?	44
c) Le cercle parfait des compétences	45
3. Comment fonctionne un bon franchiseur ?	46
a) Le franchiseur peut-il prouver et expliquer la réussite de son concept ?	46
b) Validez l'existence du savoir-faire et la satisfaction des franchisés	47
c) Quel accompagnement met-il en place pour assister les franchisés une fois ouverts ?	47
4. Précautions juridiques	47
5. Prépare-t-il l'avenir ?	48
6. Le cas d'un franchiseur étranger	48
Chapitre 11. La Master franchise	48

Chapitre 12. Devenir franchiseur	51
1. Pouvoir prouver et expliquer la réussite de son concept	51
2. Valider l'existence du savoir-faire et sa transmissibilité.....	51
3. Définir quel niveau d'accompagnement vous souhaitez mettre en place pour assister les futurs partenaires du réseau	52
4. Prendre toutes les précautions juridiques	52
5. Réaliser des simulations et un business plan pour valider la rentabilité pour le franchiseur et le franchisé	52
6. Mettre au point l'Ingénierie réseau	52
7. Maîtriser les cinq métiers du franchiseur.....	52
8. Réaliser les outils du réseau	52
9. Mettre en place les moyens et outils d'accompagnement et d'assistance.....	52
10. Reprendre et préciser le profil de ses futurs partenaires et mettre en place une procédure et des outils pour leur recrutement	52
11. Continuer sans tarder d'enrichir et de faire évoluer son concept	53
12. Se soucier de la réussite des franchisés.....	53
Chapitre 13. Lexique de la franchise	53
1. Bible ou manuels de la franchise	53
2. Centrale de référencement	53
3. Centrale d'achat.....	53
4. Cessation du contrat.....	54
5. Clause de non-concurrence contractuelle.....	54
6. Clause de non-concurrence post-contractuelle	54
7. Code de déontologie	54
8. Code de déontologie européen	54
9. Commerce associé	55
10. Commerce organisé.....	55
11. Commission affiliation.....	55

12. Compte d'exploitation (prévisionnel ou non)	56
13. Concession.....	56
14. Contrat de franchise	56
15. Convention nationale.....	57
16. DIP ou document d'information précontractuelle.....	57
17. Droit d'entrée (DE) ou redevance initiale forfaitaire (RIF).....	57
18. Enseigne.....	57
19. État du marché.....	58
20. Étude de marché.....	58
21. Exclusivité d'approvisionnement.....	58
22. Exclusivité d'exercice d'une activité	58
23. Exclusivité territoriale.....	58
24. Fonds de commerce.....	59
25. Franchisage	59
26. Franchise	59
27. Franchise corner	59
28. Franchise de distribution.....	60
29. Franchise de service.....	60
30. Franchise industrielle ou franchise de production.....	60
31. Franchise participative.....	60
32. Franchisé	60
33. Franchiseur.....	60
34. Franchising.....	61
35. Immixtion et ingérence.....	61
36. Information précontractuelle.....	61
37. <i>Intuitu personae</i>	61
38. Location-gérance.....	61
39. Manuel de procédures ou d'exploitation.....	62
40. Marque.....	62
41. Master franchisé	62
42. Multi-franchisé	62

43. Pilote.....	62
44. Pluri-franchisé.....	63
45. Préréemption.....	63
46. Publicité locale.....	63
47. Publicité nationale.....	63
48. Redevance ou royalty.....	64
49. Règlement d'exemption européen.....	64
50. Réseau de franchise mixte.....	64
51. Savoir-faire.....	64
III. Partie juridique (par Patrick Kileste et Manon De Neubourg).....	65
Chapitre 1. Introduction.....	65
Chapitre 2. Contexte légal et institutionnel de la franchise en Belgique.....	66
1. Influence du droit européen en matière de franchise.....	66
a) Historique.....	66
b) Le nouveau règlement européen.....	68
2. La réglementation de la franchise en droit belge.....	69
a) Code de droit économique.....	69
b) La Commission d'arbitrage.....	70
3. Franchise de distribution.....	71
4. Fédérations de la franchise et déontologie.....	72
a) EFF et FBF.....	72
b) Code de déontologie.....	73
c) Lignes directrices.....	75
Chapitre 3. Phase précontractuelle.....	76
1. Code de droit économique : législation impérative.....	76
2. Contenu de l'obligation d'information précontractuelle en franchise.....	76
a) Principe : remise d'un document d'information précontractuelle et d'un projet de contrat avant la conclusion du contrat de franchise.....	76
b) Interdiction d'engagements ou de paiements.....	77

c) Forme du DIP.....	78
d) Contenu du DIP.....	78
e) Question de la preuve de la remise du projet de contrat et du DIP.....	79
3. Sanctions.....	80
a) Généralités.....	80
b) Effets de la nullité.....	81
c) Possibilité pour le franchisé de renoncer aux sanctions.....	82
4. Droit commun.....	82
a) Exécution de bonne foi des conventions.....	82
b) Théorie des vices de consentement.....	83
c) Responsabilité précontractuelle.....	83
d) Le contrat de franchise est-il nécessairement conclu <i>intuitu personae</i> ?.....	84
5. Confidentialité.....	84
6. Refus de conclure un contrat de franchise.....	86
Chapitre 4. Le contrat et son interprétation.....	86
Chapitre 5. Les obligations du franchiseur dans la phase contractuelle.....	88
1. Transmission du savoir-faire.....	88
a) Principe.....	88
b) Caractéristiques du savoir-faire.....	89
c) Transmission du savoir-faire.....	90
d) Évolution du savoir-faire.....	91
e) Protection du savoir-faire.....	91
f) Cession des signes distinctifs.....	91
2. Obligation d'assistance.....	91
a) En début d'activité.....	92
b) Assistance continue.....	92
c) Assistance trop importante.....	93
3. Obligation de livraison.....	94
4. Respect de l'exclusivité territoriale.....	94
a) Clause d'exclusivité territoriale.....	94
b) Absence de clause relative à l'exclusivité territoriale.....	95

c) Exclusivité et ventes par Internet.....	96
i. Principe	96
ii. Tempérament	97
5. Modifications du contrat	97
Chapitre 6. Les obligations du franchisé.....	98
1. Respect des normes du réseau	98
2. Confidentialité du savoir-faire	98
3. Obligations financières	98
a) Droit d'entrée.....	98
b) Redevance.....	99
c) Publicité.....	99
d) Chiffre d'affaires minimum.....	100
e) Contrôle de gestion.....	100
4. Non-concurrence	101
a) Clause de non-concurrence	101
b) Validité.....	102
i. Droit de la concurrence : validité des clauses de non-concurrence applicables durant le contrat.....	102
ii. Droit de la concurrence : validité des clauses de non-concurrence post-contractuelles	102
iii. Droit belge : validité des clauses de non-concurrence.....	103
Chapitre 7. L'abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques déloyales entre entreprises	104
Chapitre 8. La fin du contrat de franchise	105
1. La durée.....	105
2. Contrat à durée déterminée.....	105
a) Principe.....	105
b) Droit au renouvellement	106
3. Contrat à durée indéterminée	106
4. Autres causes de droit commun	107
a) Principe.....	107
b) Résolution.....	107

c) Pacte commissaire exprès et conditions résolutoires.....	107
i. Pactes commissaires	108
ii. Conditions résolutoires.....	109
iii. Mise en demeure préalable.....	110
iv. Contrôles	110
v. Clauses pénales ou clauses de dédit en cas de résiliation anticipée.....	111
5. Obligations des parties à l'expiration du contrat.....	112
a) Enlèvement de tout signe d'appartenance au réseau et protection du savoir-faire.....	112
b) Reprise des stocks	113
c) Non-concurrence après la fin du contrat.....	113
6. Contrat de franchise et contrat de bail	114
7. Indemnité en fin de contrat.....	116
Chapitre 9. Résolution des conflits.....	116
1. Médiation et négociation	116
2. Arbitrage	117
3. Tribunaux de l'ordre judiciaire.....	117
Chapitre 10. Loi applicable au contrat.....	119
Liste des annexes	121
Annexe A : Code de déontologie européen	123
Annexe B : loi du 19 décembre 2005 relative à l'information précontractuelle dans les contrats d'accord de partenariat commercial (titre 2 du livre X du CDE).....	137
Annexe C : questions à poser à un franchiseur (auteur : Jean Samper).....	143