

# 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
<b>Chapitre 3. Les quatre fondamentaux de la franchise .....</b>	<b>17</b>
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
<b>Chapitre 4. Le cinquième élément... fondamental de la franchise .....</b>	<b>20</b>
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
<b>Chapitre 5. Différences entre franchise, concession, licence de marque, etc. ....</b>	<b>21</b>
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
<b>Chapitre 6. La franchise vue du côté du franchiseur .....</b>	<b>23</b>
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
<b>Chapitre 7. La franchise vue du côté du franchisé.....</b>	<b>31</b>
1. Rôle du franchisé.....	31
2. Avantages.....	32
3. Inconvénients et/ou contraintes.....	33
<b>Chapitre 8. Les dix étapes pour ouvrir une franchise du point de vue du franchisé.....</b>	<b>34</b>
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 franchisé.....	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
<b>Chapitre 9. Ce qu'il faut payer au franchiseur</b> .....	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
<b>Chapitre 10. Bien se connaître pour choisir la bonne franchise</b> .....	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
<b>Chapitre 11. La Master franchise</b> .....	48

<b>Chapitre 12. Devenir franchiseur</b> .....	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
<b>Chapitre 13. Lexique de la franchise</b> .....	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
<b>III. Partie juridique (par Patrick Kileste et Manon De Neubourg).....</b>	<b>65</b>
<b>Chapitre 1. Introduction.....</b>	<b>65</b>
<b>Chapitre 2. Contexte légal et institutionnel     de la franchise en Belgique.....</b>	<b>66</b>
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
<b>Chapitre 3. Phase précontractuelle.....</b>	<b>76</b>
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
<b>Chapitre 4. Le contrat et son interprétation.....</b>	<b>86</b>
<b>Chapitre 5. Les obligations du franchiseur dans la phase contractuelle.....</b>	<b>88</b>
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
<b>Chapitre 6. Les obligations du franchisé.....</b>	<b>98</b>
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
<b>Chapitre 7. L'abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques déloyales entre entreprises .....</b>	<b>104</b>
<b>Chapitre 8. La fin du contrat de franchise .....</b>	<b>105</b>
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
<b>Chapitre 9. Résolution des conflits.....</b>	<b>116</b>
1. Médiation et négociation .....	116
2. Arbitrage .....	117
3. Tribunaux de l'ordre judiciaire.....	117
<b>Chapitre 10. Loi applicable au contrat.....</b>	<b>119</b>
<b>Liste des annexes .....</b>	<b>121</b>
<b>Annexe A : Code de déontologie européen .....</b>	<b>123</b>
<b>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).....</b>	<b>137</b>
<b>Annexe C : questions à poser à un franchiseur (auteur : Jean Samper).....</b>	<b>143</b>