

# La franchise

## I. Historique

## II. Commerce indépendant ou associé

## III. La franchise

### I. Historique

Est commerçant celui qui fait des actes de commerce.

### II. Commerce indépendant ou associé

#### **Commerce indépendant**

avantage : autonomie

inconvénient : ne dispose pas de réseau sur lequel s'appuyer.

#### **Commerce associé**

1885 : les groupements coopératifs de commerçants.

Les coopératives proposent des services aux adhérents : référencement, aide à la gestion, études de marché...

1950 : les centrales d'achats fidélisent leurs adhérents en leur offrant services & assistance.

1960 : chaînes volontaires (groupement de détaillants et grossistes).

### III. La franchise

#### historique

- 1ère franchise en 1929 => Pingouin Stem

- Il existe des problèmes de surproduction n France

- La "Lainière de Roubais" se développe en créant son propre réseau de distribution

> toute la gamme du producteur se retrouve dans l'assortiment du distributeur.

- Le taux de réussite de la franchise est de 80% contre 50% dans le commerce indépendant.

- Principe de la franchise

= maîtriser la chaîne : production>distribution>consommateur final

#### les différentes franchises

- franchise de production

Le franchiseur est un industriel qui fabrique des produits qui sont commercialisés dans des magasins qui vendent sa marque et sa renommée.

- franchise de distribution

Le franchiseur est un grossiste qui crée sa collection et la propose aux franchisés.

- franchises de services

La franchise porte sur la diffusion d'un savoir-faire élaboré dans des magasins pilotes.

- franchise industrielle

ex : Coca Cola ; Yoplait

- franchise mixte

Une partie des biens est vendue sous la marque du franchiseur.

### Franchiseur / franchisé

	<i>Franchiseur</i>	<i>Franchisé</i>
<b>Droits</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- diffusion sur une large couverture géographique facilitant le développement de la société</li><li>- pas d'investissement ni de gestion du point de vente</li><li>- maîtrise du circuit de distribution</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- notoriété du franchiseur</li><li>- savoir faire du franchiseur</li><li>- indépendance juridique</li><li>- assistance et soutien du franchiseur</li></ul>
<b>Devoirs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- mise au point d'un concept original testé en magasins pilotes</li><li>- adaptation des méthodes aux évolutions du marché</li><li>- assistance technique et gestion au franchisé (+contrôle qualité)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- droits d'entrée + royalties</li><li>- financement du point de vente et gestion</li><li>- respect du concept du franchiseur</li><li>- obligation d'approvisionnement exclusif</li><li>- transparence des comptes envers le franchiseur</li></ul>

### Évolution juridique de la franchise

- Règlement Communauté Européenne 4087

> secret substantiel, confidentiel

La franchise comprend un certain nombre d'informations non brevetées, mais qui sont secrètes et confidentielles.

- Loi Doubin de 1989

> obligation pré-contractuelle de 20 jours pendant lesquels le franchisé peut se rétracter

- Charte de franchises

Elle comprend le projet avec:

- le franchiseur, son réseau, ses compétences
- le résultat, les comptes des 2 dernières années
- l'étude de marché & perspectives de développement
- durée du contrat & conditions
- dépenses & investissements à envisager