

 SÉNAT

En toute franchise :

Les coulisses d'un partenariat commercial gagnant / gagnant

Présenté par Olivier Rietmann, Sophie Primas et Fabien Gay

Au quotidien, les Français côtoient les enseignes franchisées, dans la mode, la restauration, le bricolage ou encore les voyages. **Ces nombreux réseaux couvrent tous les secteurs de consommation** ; ils illustrent la puissance fédératrice des marques.

Pour les entrepreneurs, la franchise exerce souvent une attraction puissante, parfois une fascination. Elle est peuplée de « **success stories** » et son accès est ouvert à tous les profils, du jeune actif se lançant dans la vie professionnelle au senior en quête de reconversion, de l'autodidacte au diplômé de Grande école. À chacun, elle offre cette promesse : **devenir son propre patron**. Mais derrière cette vision d'un d'eldorado, relayée dans les médias, se cache une guerre commerciale aussi âpre que féroce. Devenir franchisé implique des sacrifices, de l'abnégation ainsi qu'une prise de risque conséquente, sans garantie de succès absolu au bout du chemin.

Le rapport de la Délégation aux entreprises vise ainsi à démystifier ce secteur et à en donner une clé de lecture claire et réaliste, utile à tous ceux qu'il attire. Des questions essentielles se posent, aussi bien aux franchiseurs qu'aux franchisés : quel montage juridique privilégier, quel secteur d'activité choisir, comment identifier et éviter les pièges contractuels, comment surmonter les difficultés opérationnelles et garantir les droits des salariés ? Le lecteur trouvera dans ce rapport **une véritable boîte à outils pour tous ceux qui seraient tentés par l'aventure de la création d'entreprise dans le monde de la franchise**.



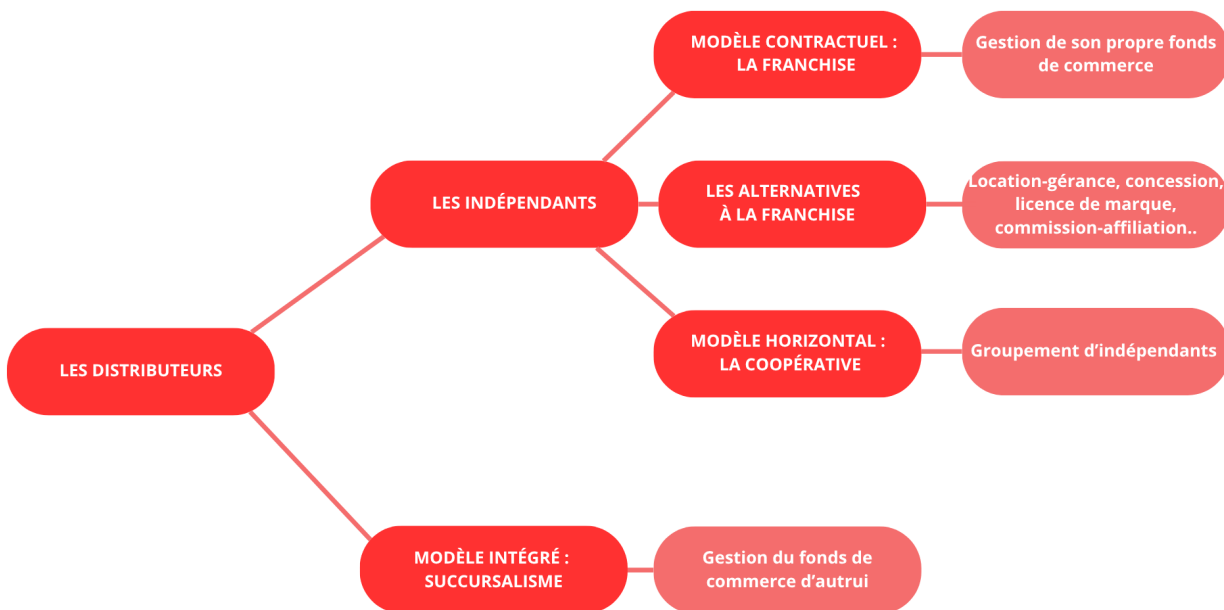


Les principales recommandations

1. **Recourir à une expertise technique**, notamment celle d'un expert-comptable, afin d'analyser rigoureusement le document d'information précontractuelle (DIP). Cet investissement initial sera rentabilisé au regard de la sécurisation financière du projet.
2. **Conduire une étude de marché local**, en s'appuyant le cas échéant sur un cabinet spécialisé.
3. **Intégrer dans le DIP un descriptif des conditions financières d'exploitation** comportant, autant que possible, des moyennes indicatives.
4. En cas cession de parts dans le cadre d'une **franchise participative**, prévoir dans le contrat de franchise **un droit de rachat prioritaire**, par le franchisé, des parts détenues par le franchiseur.
5. Lorsque la tête de réseau décide d'ouvrir une nouvelle franchise / location-gérance, **en informer en priorité le franchisé territorialement le plus proche et lui réserver une préférence** s'il souhaite prendre cette nouvelle affaire.
6. **Évaluer avec précision la portée des clauses de non-concurrence**, pour éviter que le preneur d'affaires ne se retrouve en situation difficile au terme de sa collaboration avec la tête de réseau.
7. **Systematiser la formation managériale du futur franchisé**, au moyen de modules portant sur le droit social, la comptabilité, le management d'une équipe...

I. Le développement par les enseignes commerciales de leur réseau de vente : des montages juridiques diversifiés

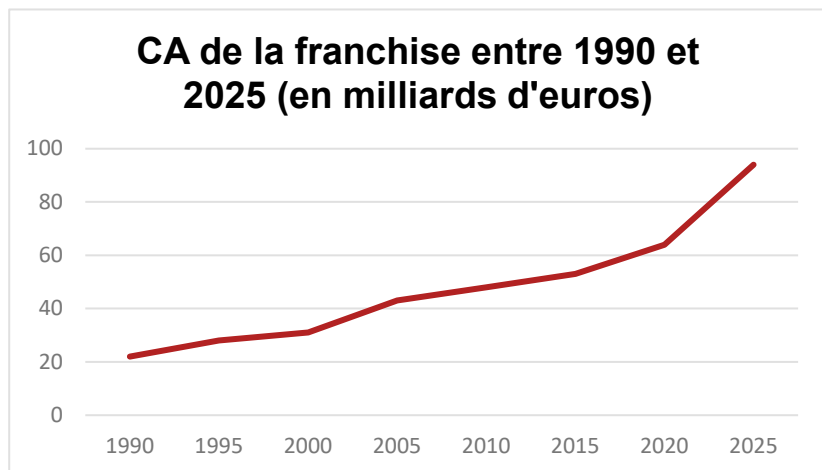
L'éventail est large parmi les options juridiques qui s'offrent aux enseignes souhaitant étendre leur réseau. Pour en saisir la diversité, il convient de distinguer l'entrepreneur qui agit pour son propre compte (**indépendant**) de celui qui agit pour la tête de réseau (**succursalisme**).



LES DIFFÉRENTS MODÈLES DE DISTRIBUTION (schéma simplifié)

II. La franchise, catalyseur de l'esprit d'entreprise

En 2025, les réseaux de franchise ont enregistré une croissance de leur chiffre d'affaires environ **deux fois supérieure** à celle de l'économie française. L'une des raisons de ce bon résultat réside dans l'attachement des consommateurs français au **commerce de proximité**, malgré la montée en puissance du commerce en ligne.



93 Mds € de CA

1 018 038 emplois directs et indirects

2 035 réseaux de franchise

93 395 points de vente

Source : Fédération Française de la Franchise (FFF)



Un concept clé en main : Bien que la création d'entreprise exige une maturation nourrie par l'expérience, le modèle de la franchise accélère et sécurise ce processus en offrant un concept déjà éprouvé plutôt que de démarrer *ex nihilo*.



L'acquisition d'un avantage concurrentiel : L'expansion d'un réseau repose sur un concept performant et un savoir-faire. Face à des indépendants isolés, ces atouts sont souvent décisifs pour la réussite du projet d'entreprise.



Une assistance commerciale et technique : Cet accompagnement permet au franchisé de sécuriser et d'optimiser l'exploitation de son point de vente, notamment au travers de certaines prestations de formation dispensées par le franchiseur.

III. Les facteurs clés de réussite : la notion centrale d'intérêts mutuels au sein des réseaux

A. Les principaux points de vigilance pour le franchiseur

- Construire son réseau commercial par étapes en suivant une chronologie cohérente
- S'assurer de la pertinence des prévisions financières des candidats à la franchise
- Faire preuve de discernement dans la sélection des candidats franchisés

B. Les pièges à éviter du côté du franchisé

- S'assurer de disposer d'un niveau satisfaisant d'information avant la signature du contrat
- Vérifier l'accompagnement au sein du réseau et la qualité de la formation proposée
- Anticiper les freins à la sortie du réseau : les clauses de non-concurrence

C. Les enjeux pour les salariés

- S'assurer de la protection des acquis collectifs par la signature d'un accord de substitution

POUR EN SAVOIR PLUS

[Lien vers le contrôle en clair](#)



Olivier RIETMANN
Président et Rapporteur
Haute-Saône
Les Républicains



Sophie PRIMAS
Rapporteur
Yvelines
Les Républicains



Fabien GAY
Rapporteur
Seine-Saint-Denis
Communiste Républicain Citoyen
et Écologiste - Kanaky

✉ delegation-entreprises@senat.fr

☎ 01.42.34.28.96

🌐 www.senat.fr