

Un bon contrat de franchise

La relation entre un franchiseur et un franchisé est avant tout un partenariat. Associé fondateur chez KMS Partners, Patrick Kileste insiste sur l'importance des éléments du contrat entre les parties.



Patrick Kileste

Associé fondateur chez KMS Partners

Lors du contrat, à quoi le franchisé doit-il être particulièrement attentif ?

Patrick Kileste : « Il doit s'assurer de la qualité et du sérieux de son franchiseur. Ceci comprend, entre autres, la vérification de l'expérience et de la consistance du réseau, le respect par le franchiseur de ses obligations légales en matière d'information précontractuelle et, surtout, l'examen, par un avocat, du contrat, notamment en ce qui concerne sa durée, les clauses de non-concurrence, les éventuels

droits de préemption du franchiseur et les investissements requis. Le franchisé doit également établir son propre plan financier avec un expert-comptable. Il doit être conscient que, même s'il doit pouvoir compter sur l'assistance du franchiseur, il devra pouvoir agir comme un véritable indépendant. »

Vous constatez parfois des négligences ?

P. K. : « Certains franchisés signent des contrats qu'ils n'ont pas lus et ne se rendent pas compte de la portée de leur engagement. »

Et du côté du franchiseur ?

P. K. : « Celui-ci doit être conscient qu'il est dans un réel partenariat. Ceci exige assistance et suivi. Certaines entreprises se lancent avec enthousiasme dans la franchise pour s'apercevoir que la gestion de 30 ou 40 indépendants, avec leurs personnalités et exigences propres, est une tâche plus ardue que ce qu'ils avaient imaginé. Dans

un réseau de franchise où il dispose de ses propres magasins, le franchiseur a souvent tendance à considérer les franchisés de la même manière que ses employés. Or, ce n'est pas le cas : le franchisé est une véritable indépendant et le franchiseur ne peut pas avoir le même niveau d'exigence vis-à-vis de lui. »

Il faut donc un contrat équilibré...

P. K. : « Un contrat équilibré et juste ! Ceci implique notamment de prévoir un équilibre des relations contractuelles et des clauses en faveur du franchisé. Il est judicieux d'avoir des clauses montrant que l'on prend vraiment en compte l'intérêt du partenaire, par exemple qu'en cas de décès du franchisé, la vente du fonds de commerce se fera dans l'intérêt de ses héritiers. Le franchiseur doit également être transparent, par exemple, sur les rémunérations indirectes qu'il peut percevoir à l'occasion de l'achat par le franchisé de certains produits chez des fournisseurs qui lui sont imposés. »

Dans le contrat, comment se manifeste encore cette relation de confiance ?

P. K. : « À cet égard, j'insiste sur l'intérêt de recourir à des clauses de règlement amiable des conflits, tel que la médiation. La Fédération belge de la franchise recommande d'ailleurs à tous ses membres de prévoir un tel mécanisme dans tous leurs contrats, à la fois pendant et après la relation. »



WWW.KMSPARTNERS.BE

Philippe Van Lil

redaction.be@mediaplanet.com



Entrenez en Beauté

REJOIGNEZ YVES ROCHER ET CREEZ VOTRE ENTREPRISE

Yves Rocher, l'expert en Cosmétique Végétale®, possède déjà plus de 90 magasins en Belgique et continue à étendre son réseau.

Vous voulez être autonome dans la gestion de votre magasin et devenir un véritable chef d'entreprise ?

- ☑ Vous avez le goût de la conquête et de la fidélisation client dans un commerce de proximité.
- ☑ Vous aimez construire, manager et faire évoluer votre équipe autour de la réussite commerciale de votre magasin.
- ☑ Notre concept unique de franchise d'un magasin ET d'un institut de beauté vous permet de dynamiser votre chiffre d'affaire.
- ☑ Notre Marque vous apporte son expérience et le support de ses experts entre autre en termes de formation, de marketing, et de logistique. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur vos clients.

Envie d'en savoir plus ?

Expliquez-nous votre projet par email (annick.fournier@yrnet.com). Nous prendrons contact avec vous dans les plus brefs délais.

yves-rocher.be



YVES ROCHER
ENTREPRENEZ
EN BEAUTÉ

