

LES FRANCHISES SONT PRÉSENTES DANS DIVERS SECTEURS À MAURICE, CE QUI TÉMOIGNE DE LEUR ATTRAIT POUR UN ENTREPRENEUR. ÊTRE FRANCHISÉ DEVIENT AINSI UNE OPTION CONSIDÉRABLE QUAND ON SOUHAITE SE LANCER DANS LE MONDE DES AFFAIRES, AVEC UN SYSTÈME BIEN ÉTABLI ET EFFICACE. CE PROCESSUS A DE NOMBREUX AVANTAGES MAIS AUSSI DES INCONVÉNIENTS POUR LE FRANCHISÉ, COMPTE TENU DES RÈGLES IMPOSÉES PAR LE FRANCHISEUR.

Yarrick BOURQUIN



TANIA LI, AVOCATE D'ORISON LEGAL

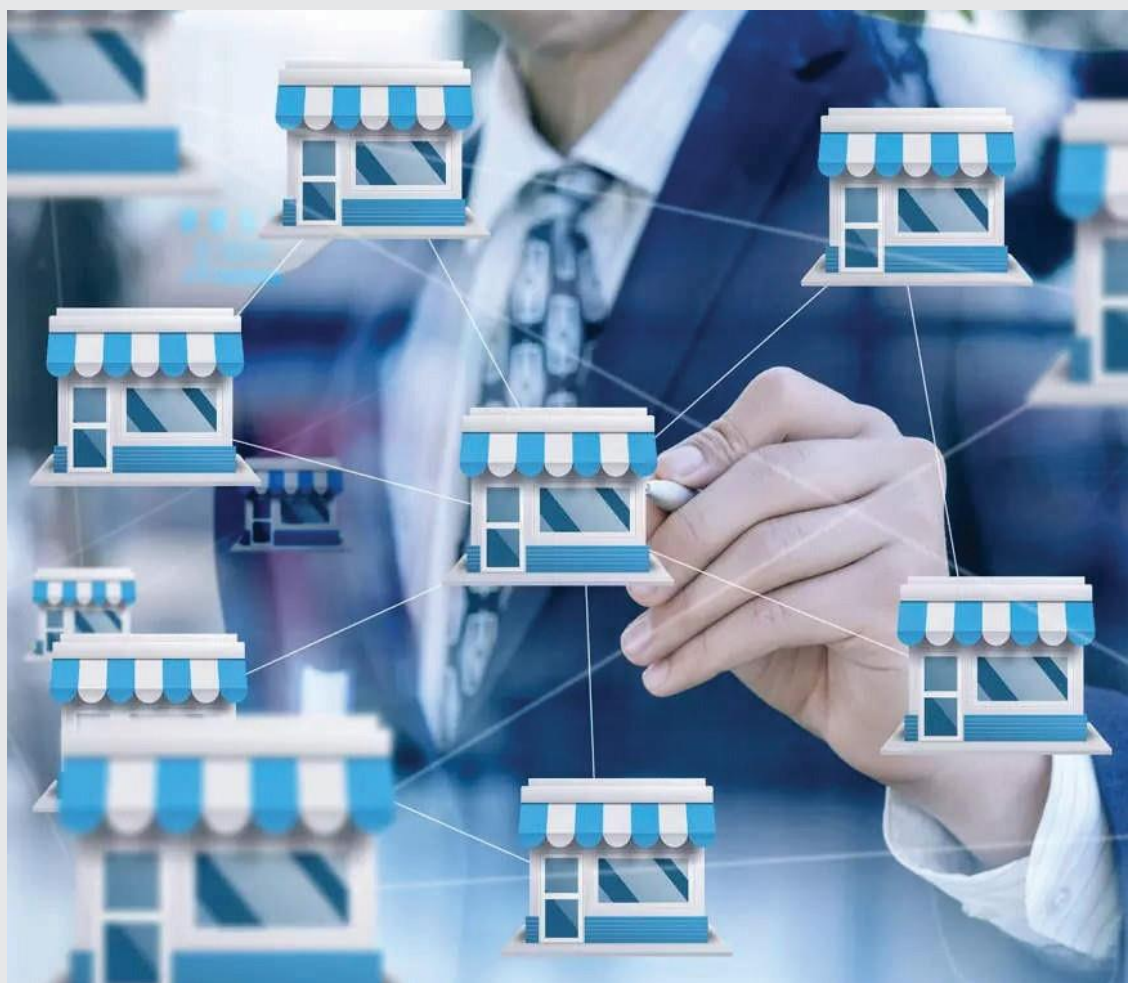
FRANCHISE UN MODÈLE ÉCONOMIQUE ATTIRANT ET VIABLE

DÉVELOPPER sa propre marque et se forger une réputation à partir de zéro peuvent paraître intimidants pour nombre d'entre nous. Raison pour laquelle de nombreux entrepreneurs ont choisi de faire partie d'un réseau de franchisés. Cette option offre de nombreux avantages dont ne bénéficie pas un entrepreneur qui démarre sa propre entreprise. Déjà, le franchisé tire avantage de la notoriété de la marque, des produits et des processus opérationnels du franchiseur. Entreprendre

demeure un défi au quotidien et pouvoir bénéficier de l'expérience du franchiseur pour mettre en œuvre le concept de la marque est un atout indéniable. Dominique Filleul, directeur général de City Sport, est de cet avis : «Il y a plusieurs avantages liés à être franchisé. En premier lieu, c'est de bénéficier de la renommée de la marque. Nous avons aussi le support et l'expertise du franchiseur dans plusieurs domaines tels que le choix des collections, l'assistance marketing. Aussi, le choix de l'implantation lors de l'ouverture du

ou des magasins».

Lorsqu'on acquiert une franchise, le franchisé bénéficie du soutien et d'une formation approfondie de la part du franchiseur. Cela aide ainsi à démarrer l'entreprise plus rapidement et à réduire les risques liés à la mise en place d'une propre entreprise à partir de zéro. Annabelle Fanchette-Thomas, Head of Marketing & Communication de KFC Maurice - qui fait partie de la franchise américaine YUM ! - abonde dans le même sens : «À travers son expérience, la fran-



chise détenait la bonne formule pour que tout fonctionne pour le mieux dès le départ. Ce qui a permis de réduire les risques auxquels sont souvent confrontés ceux qui créent une entreprise».

KFC, ancrée dans la société et dans les habitudes des Mauriciens depuis plus de 40 ans, est un exemple de franchises jouissant d'un modèle économique efficace et viable. «La relation avec notre franchise est très saine. Nous avons des échanges permanents. En intégrant une franchise, nous rejoignons un réseau de soutien de franchisés où les idées et les meilleures pratiques sont partagées pour aider les uns et les autres à s'améliorer. Nous avons accès à des formations et à des ressources qui nous permettent de maintenir les standards de la



ENTREPRENDRE DEMEURE UN DÉFI AU QUOTIDIEN ET POUVOIR BÉNÉFICIER DE L'EXPÉRIENCE DU FRANCHISEUR POUR METTRE EN ŒUVRE LE CONCEPT DE LA MARQUE EST UN ATOUT INDÉNIABLE

marque», renchérit Annabelle Fanchette-Thomas. Et Dominique Filleul d'indiquer qu'au regard du nombre de franchises présentes à Maurice dans divers domaines depuis plusieurs années, l'on s'accorde à dire que c'est un modèle économique efficace.

RESPECT DES RÈGLEMENTS DU FRANCHISEUR

Malgré les avantages d'être franchisé, il y a aussi des règles strictes à respecter, imposées par le franchiseur, une fois l'accord de franchise obtenu et l'acquisition faite. Le franchisé est appelé à respecter un cahier des charges strict en termes d'identité visuelle et de réglementations. Il y a aussi des dispositions légales qui régissent une telle entente sur le territoire choisi, qui doit être observé. Dominique Filleul ajoute, pour sa part, qu'un droit d'entrée peut

être demandé pour obtenir la franchise, précisant d'ailleurs que l'emplacement est généralement très important en fonction de la marque. «Le processus peut varier en fonction des franchiseurs. La liberté du territoire et la volonté de celui-ci à se développer dans le pays sont prises en considération. Ensuite, il faut remplir un dossier complet avec l'apport dont vous disposez pour réaliser les travaux d'aménagement, supporter les coûts du mobilier et de la marchandise.»

Quid des dispositions légales en vigueur ? Tania Li de Orison Legal, firme spécialisée notamment dans les activités commerciales, rappelle que la relation entre les franchiseurs et les franchisés est régie par le droit des contrats mauricien, conformément à notre Code Civil. «L'exploitation de l'activité franchisée est aussi soumise aux lois et réglementations habituellement applicables telles que les pratiques anticon-

L'APPORT DES FRANCHISES SUR LE MARCHÉ LOCAL

Comme évoqué, les franchisés sont nombreux à Maurice et contribuent fortement à l'économie du pays. Une franchise génère des emplois pour des milliers de Mauriciens. «Cela démontre que l'intégration d'une franchise peut apporter des opportunités à la communauté dans son ensemble. Ce qui a un impact positif sur l'économie locale», confie la Head of Marketing & Communication de KFC Maurice. Dominique Filleul d'ajouter qu'une franchise apporte une dynamique commerciale, et cela profite aux consommateurs «grâce au savoir-faire des franchiseurs et aux nouveautés présentées sur le marché mauricien. Les consommateurs apprécient dans l'ensemble de pouvoir trouver les collections des autres pays sans attendre de nombreux mois, sans oublier le professionnalisme au niveau des standards des magasins».

currentielles, les principes de 'fair trading' et de protection des consommateurs, ainsi qu'aux réglementations spécifiques relatives à la nature particulière de l'activité (par exemple, pour les contrats de franchise alimentaire, l'activité de restauration doit se conformer aux normes qualitatives et sanitaires). Le franchiseur devra envisager l'enregistrement de ses marques dans la juridiction où se situent les franchisées afin de protéger sa propriété intellectuelle», avance-t-elle.

AU REGARD DU NOMBRE DE FRANCHISES PRÉSENTES À MAURICE DANS DIVERS DOMAINES DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, ON PEUT DÉDUIRE QUE C'EST UN MODÈLE ÉCONOMIQUE EFFICACE

Ainsi, après avoir signé un contrat de franchise, le franchisé doit prendre conscience des contraintes qui peuvent exister. «De manière générale, l'intégration d'une franchise, pour certains, peut comporter certains inconvénients, tels que des coûts initiaux élevés ou encore, une perte d'autonomie», fait part Annabelle Fanchette-Thomas. En effet, les franchises peuvent être coûteuses, avec des frais initiaux élevés et des redevances en cours. De plus, en tant que franchisé, vous devrez suivre les processus opérationnels définis par le franchiseur, ce qui peut contenir votre créativité et votre indépendance en tant qu'entrepreneur. Le franchisé doit souvent acheter les produits et services auprès du franchiseur, ce qui peut limiter les choix et les marges bénéficiaires. «Les défis sont nombreux et peuvent être complexes en fonction des pays. Les règles douanières, la capacité à importer dans les meilleurs délais, assurer une rotation des stocks suffisants pour combler le consommateur, tout cela entre en jeu», détaille Dominique Filleul.

Ainsi, une série de conditions et de règlements imposés par le franchiseur, dont le but principal est de s'assurer le

respect des 'brand standards'. C'est ce qu'explique Tania Li : «Le franchisé est amené à adhérer à et mettre en œuvre toutes les 'standard operating procedures' (SOP) dans l'exploitation des activités. Des audits périodiques sont prévus par le franchiseur afin de vérifier si le franchisé se conforme aux 'brand standards' et SOP.»

Avant de se lancer dans le développement d'une franchise, il y a ainsi plusieurs facteurs à prendre en considération. Il faut d'abord commencer par se renseigner sur les diverses industries et aussi analyser la zone géographique pour voir s'il existe un marché pour ce type d'entreprise. Il faut aussi une étude du marché approfondie pour voir si une telle entreprise est viable et pourra s'intégrer dans le secteur dans lequel le franchisé compte évoluer. Dans l'ensemble, une franchise est un modèle économique utile et avantageux, permettant à un franchiseur de développer un réseau de franchisés à partir d'un concept et de son savoir-faire. Il est ainsi important de bien comprendre tous les avantages et inconvénients avant que l'entrepreneur ne décide si une franchise est une bonne option.

LES LIENS CONTRACTUELS ENTRE FRANCHISEUR ET FRANCHISÉ

Afin de développer une franchise sur le territoire, le franchisé doit posséder un minimum de moyens financiers à compléter en cas de besoin par un emprunt bancaire. Le processus enclenché, vient le contrat de franchise. Tania Li explique qu'il existe deux formes de contrat et de modes opératoires, soit le 'master agreement' et le 'franchise agreement'. «Le 'master agreement' ou contrat-cadre est en vertu duquel le franchiseur accorde à un sous-franchiseur dans un territoire ou une région spécifié le droit de conclure des contrats de franchise avec des tierces personnes franchisées, permettant à ces dernières d'opérer le concept dans ce territoire ou cette région. En effet, le sous-franchiseur agit alors comme un représentant ou agent du franchiseur. C'est un mode opératoire moins commun que le simple 'franchise agreement' ou contrat de franchise conclu directement entre le franchiseur et le franchisé. Dans les deux cas de figure, le franchiseur reste le propriétaire de la propriété intellectuelle incluant la marque et le concept. Les parties négocieront le mode opératoire le plus approprié selon leurs objectifs commerciaux tels que le marché ciblé et la pénétration du marché désiré, et le franchisé sera appelé à fournir les documents usuels de 'know-your-customer' (par exemple, le certificat d'incorporation de son entreprise et les permis octroyés par les autorités) ainsi que les derniers états financiers de son entreprise, entre autres. Le franchisé devra également signer un accord de confidentialité avant d'entamer les négociations.»

Être franchisé est aussi un engagement de longue durée, cela en fonction de la marque choisie. M^e Tania Li indique toutefois que les contrats de franchise sont souvent conclus pour une durée déterminée et peuvent être renouvelés si les parties le souhaitent. «Au franchisé est accordé un droit d'utilisation de la propriété intellectuelle par le franchiseur, c'est-à-dire le nom commercial, la marque, le concept, le logo et tout autre droit associé, en contrepartie du paiement d'une redevance et, dans certains cas, d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires ou des profits du franchisé», ajoute-t-elle.

Il existe aussi des sanctions en cas de manquement contractuel. Le franchisé doit ainsi bien consulter les clauses relatives aux sanctions en cas de manquements et des possibilités de réparations envisagées. Tania Li souligne que des manquements graves ou répétés entraîneront une résiliation du contrat. «Il peut également y avoir une clause de non-concurrence et une clause de non-sollicitation applicables pendant la durée du contrat de franchise et pendant quelques années après la résiliation.» En ce qui concerne le règlement du litige, l'avocate précise que c'est principalement un tribunal arbitral qui est sollicité en raison de procédures relativement plus rapides. Tania Li rappelle cependant que le franchisé doit tenir en compte qu'une procédure d'arbitrage peut être plus coûteuse «surtout si le contrat de franchise est régi par la loi de la juridiction où se situe le franchiseur et qu'il lui faudra donc engager les services d'un avocat étranger.»