

Assurances Banque Populaire Prévoyance

Société anonyme au capital de 7 396 250 €
352 259 717 RCS Paris

Entreprise régie par le Code des assurances.
Assurances Banque Populaire Prévoyance
est une filiale de Natixis Assurances.

Natixis Pramex International

Société anonyme au capital de 514 500 €
389 589 920 RCS Paris
48 bis, rue Fabert – 75007 Paris

Natixis Intertitres

Société anonyme au capital de 380 800 €
SIREN 718 503 386 RCS Paris

Natixis Interépargne

Société anonyme au capital de 8 890 784 €
692 012 669 RCS Paris



Retrouvez toutes nos adresses et informations complémentaires sur
www.banquepopulaire.fr



Sièges sociaux

30, av. Pierre-Mendès-France – 75013 Paris

Banque Populaire Bail Matériel est une
marque commerciale de Natixis Lease.
Société anonyme à Conseil d'administration
au capital de 267 242 320 €
379 155 369 RCS Paris - 4, place de la
Coupole – 94676 Charenton-le-Pont Cedex.
Siège social :
115, rue Montmartre – 75002 Paris
Mandataire d'intermédiaire d'assurance
N° ORIAS 07 029 339.

Futurs Franchisés Le Guide



Soyez prêts pour créer votre franchise.



Banque et populaire à la fois.

Des performances qui confortent

1 artisan sur 3, 1 commerçant sur 4 sont clients de la Banque Populaire.

- n°1 en financement de la franchise*
- n°1 pour le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) *
- n°1 du cautionnement mutuel :
 - unique distributeur de Prêt Express SOCAMA sans caution personnelle ;
 - unique distributeur du Prêt SOCAMA Transmission-reprise à garantie limitée.

Avec la Banque Populaire pour partenaire, vous avez tout en main pour réussir votre franchise.

« Depuis de nombreuses années, la Banque Populaire accompagne la Fédération française de la franchise dans ses actions. Ensemble nous menons l'enquête annuelle de la franchise, véritable baromètre de la vie des réseaux. Son soutien à nos recherches au travers du comité scientifique nous aide à préparer l'avenir de notre activité. Par ces actions, la Banque Populaire confirme son expertise et son implication pour accompagner chaque jour franchiseurs et franchisés. »

Chantal Zimmer,

Déléguée générale,
Fédération française de la franchise

* source : enquête annuelle sur la franchise, Banque Populaire, Fédération française de la franchise, RÉUSSIR l'Express-le Figaro, CSA, 2008.
* source : Oséo 30/06/2008, Banque Populaire 1^{er} distributeur de PCE.

6 étapes pour préparer votre projet et développer votre activité...

La Banque Populaire vous accompagne à chacune des étapes qui vous rapprochent de votre réussite :

Préparer votre projet

Démarrer et développer votre activité

étape 1

étape 2

étape 3

étape 4

étape 5

étape 6

À la recherche de toute l'info

pages 6 - 8

Objectif :
Rassembler les informations sur la franchise pour bien préparer votre projet.



Évaluer vos forces ou vos faiblesses

pages 9 - 11

Objectif :
Evaluer et valider votre projet à travers notre Quizz.



Le plus Banque Populaire

pages 12 - 15

Objectif :
Connaître les avantages du réseau Banque Populaire et son avantage Top Chrono : La Procédure Express.



Des financements adaptés à votre projet

pages 16 - 17

Objectif :
Connaître les différents prêts Banque Populaire en fonction de vos besoins.



Des outils efficaces pour gérer

pages 18 - 19

Objectif :
Tout savoir sur les outils pratiques pour gérer au quotidien votre franchise.



Quand il s'agit de motiver vos équipes

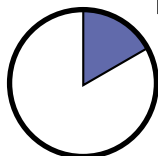
pages 20 - 21

Objectif :
Tout connaître des solutions Banque Populaire pour motiver et stimuler vos équipes.



étape 1

À la recherche de toute l'info



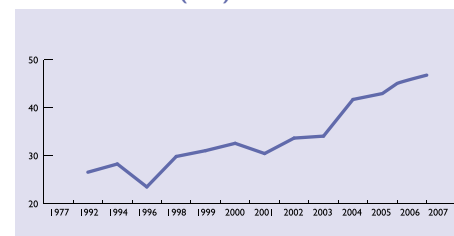
Un secteur économique majeur

En 30 ans, la franchise a révolutionné le commerce en France. Le nombre de magasins sous franchise est passé de 7 500 en 1977 à plus de 46 000 aujourd'hui avec une croissance particulièrement soutenue ces dernières années. En 2008, on compte plus de 1 100 réseaux dont les adhérents ont réalisé plus de 45 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

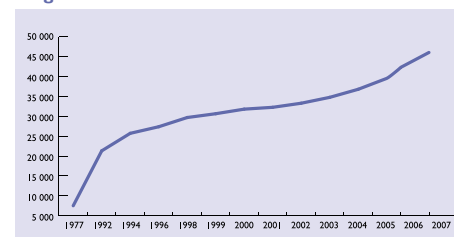
Voici la définition donnée par le Code de déontologie européen :

«La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou de services, le savoir-faire et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet. »

Chiffre d'affaires (M €)



Magasins en franchise



Source de 1977 à 2000: ACFI, et depuis 2001 : Fédération française de la franchise.

Soutien à la performance

Le Groupe Banque Populaire est présent lors des grands rendez-vous de la vie des réseaux. Il contribue notamment au succès des Entretiens de la franchise. Cette rencontre annuelle, entre chercheurs et praticiens, a pour objectif de toujours mieux connaître le secteur de la franchise pour mieux le développer.

Ce qu'en pense le grand public

Dans l'enquête annuelle de la franchise 2008, 23% des personnes envisagent de s'installer de façon probable ou certaine en franchise dans les années qui viennent. Les caractéristiques les plus appréciées par le grand public sont l'apport de la notoriété de la marque et l'accompagnement fournis par les franchiseurs.

Avant de vous engager, informez-vous le mieux possible sur l'univers de la franchise.

- Consultez la presse spécialisée : Franchise Magazine ; L'Officiel de la Franchise ; Entreprendre Franchise ; PIC International ; ICF.
- Contactez également les organismes spécialisés : la FFF (Fédération française de la franchise) ; l'APCE (Agence pour la création d'entreprise).
- Rendez-vous aux salons spécialisés pour rencontrer les franchiseurs et discuter avec eux : salon Franchise Expo Paris ; forums et salons régionaux.
- Consultez des sites Internet spécialisés : www.franchise.com ; www.observatoiredefracnise.com ; www.franchise-magazine.com

Et surtout, prenez rendez-vous avec un conseiller Banque Populaire!

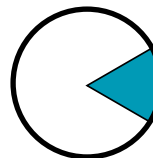
La Banque Populaire, banquier de la franchise

Les résultats complets de l'enquête annuelle sur la franchise menée par le Groupe Banque Populaire, la Fédération française de la franchise, RÉUSSIR l'Express-le Figaro et le CSA sont disponibles sur le site www.banquepopulaire.fr

En 2008, la position de leader du groupe Banque Populaire est confirmée : son taux de pénétration est de 25 % chez les franchisés et de 51 % chez les franchiseurs. Le Groupe confirme ainsi sa place de 1^{er} banquier des franchisés et des franchiseurs. Par ailleurs, les franchiseurs sont satisfaits des services du Groupe, puisque ce partenaire bancaire particulièrement proche des artisans et des commerçants est le banquier le plus souvent recommandé par les franchiseurs à leurs franchisés. C'est pour cette raison que le Groupe Banque Populaire poursuit depuis près de 10 ans des référencements d'enseignes qui permettent à une centaine de réseaux différents, sur la base de mises en relation simplifiées et de conditions privilégiées, de financer des centaines de franchisés chaque année.

Retrouvez le détail du fonctionnement de notre Procédure Express p. 14-15.

étape 2



Évaluer vos forces ou vos faiblesses

Quizz

30 questions incontournables

Vous envisagez de devenir franchisé ? Vous êtes sur le point de choisir une enseigne ? Validez notre liste des « 30 questions incontournables » et n'hésitez pas à rencontrer un conseiller Banque Populaire : avec plus de 500 enseignes clientes, vous disposerez d'un interlocuteur compétent !

Mon franchiseur et son concept

oui non

1. Le franchiseur propose-t-il un concept suffisamment différencié et original par rapport à la concurrence?
2. Les produits ou les services que le franchiseur commercialise sont-ils de qualité?
3. Me suis-je assuré de la bonne rentabilité des unités appartenant au franchiseur?
4. La sélection des franchisés me semble-t-elle bonne et rigoureuse?
5. Le franchiseur organise-t-il une formation initiale et continue?
6. Le franchiseur organise-t-il des activités de contrôle de son réseau?
7. Le franchiseur a-t-il les moyens et la volonté de s'adapter aux évolutions de son marché?
8. La communication interne et externe du réseau me semble-t-elle suffisante?
9. Puis-je compter sur une assistance régulière de la part de mon franchiseur?
10. Le franchiseur est-il, à mon avis, un visionnaire réaliste?

Entre 0 et 15 "oui"

Votre projet n'est pas encore mûr ! Réfléchissez encore... Rencontrez des franchisés, ils vous parleront de leur métier, de leur projet.

Les franchisés du réseau et mon projet

oui non

1. Ai-je le goût de travailler sans compter mes heures?
2. Ma famille est-elle prête à me suivre et à me soutenir?
3. Ai-je choisi un secteur d'activité qui me plaît vraiment?
4. Ai-je des aptitudes pour la gestion et le management?
5. Me suis-je interrogé sur le nombre de franchisés qui ont ouvert et fermé au cours des 5 dernières années?
6. Ai-je rencontré suffisamment de franchisés du réseau?
7. Lors de mon entretien avec un franchisé du réseau, lui ai-je demandé depuis combien de temps il était franchisé?
8. Ses résultats financiers sont-ils cohérents avec mes prévisions financières?
9. Si c'était à refaire, investirait-il à nouveau dans cette franchise et envisage-t-il d'ouvrir une deuxième unité?
10. Ai-je pris connaissance du Code de déontologie européen de la franchise pour me guider?

Les aspects financiers et mon partenaire bancaire

oui non

1. Me suis-je interrogé sur les moyens financiers nécessaires à mon projet, compte tenu de mes fonds propres et de ma capacité à emprunter?
2. Ai-je calculé le fonds de roulement initialement requis pour faire face à la période de démarrage de ma nouvelle entreprise?
3. Est-ce que je possède des ressources financières me permettant de survivre à des difficultés initiales ou des imprévus de mon entreprise?
4. Est-ce que je dispose de garanties suffisantes pour assurer les prêts qui pourraient m'être consentis et est-ce que je connais le fonctionnement des sociétés de caution mutuelle?
5. Me suis-je demandé quels étaient le chiffre d'affaires et le profit annuel moyen par établissement du réseau?
6. Mon partenaire bancaire connaît-il bien les réseaux de franchise existants et les besoins de leurs nouveaux franchisés pour me conseiller efficacement?
7. Connaît-il les atouts de la franchise?
8. Connaît-il bien l'état du marché local?
9. A-t-il des agences proches de mon futur lieu d'implantation?
10. Son organisation me permettra-t-elle d'avoir des réponses locales, rapides et adaptées à mon projet?

Entre 15 et 25 "oui"

Vérifiez quelques points à l'aide de spécialistes. Votre projet est en bonne voie!

Plus de 25 "oui"

Finalisez votre dossier de financement avec un conseiller de clientèle Banque Populaire. Il sera un partenaire précieux!

Le plus Banque Populaire



Le point de vue du franchisé...

Notre interlocuteur Banque Populaire connaît parfaitement le secteur de la franchise. Tout de suite, il a compris les enjeux qui étaient les nôtres. Grâce à la Procédure Express, nous nous sommes rencontrés très rapidement et le centre de renseignements Banque Populaire lui a fourni une vision exhaustive et claire de l'enseigne que nous avons choisie. Sa réactivité nous a permis d'acquérir un local commercial particulièrement bien situé.

... Et celui du responsable du réseau.

Nous avons été particulièrement intéressés par le dispositif de mise en relation entre les futurs franchisés et les Banques Populaires régionales, ainsi que par les correspondants franchise présents en région. Avec la Procédure Express, nous avons trouvé un outil pragmatique pour faciliter les relations entre les futurs chefs d'entreprise et leurs futurs banquiers : un interlocuteur unique, une diffusion efficace, une réponse plus rapide.

Simples et rapides : vos démarches avec la Banque Populaire

Vous disposez de toutes les informations et votre choix est fait : il est temps de monter votre dossier financier... Un rendez-vous avec votre conseiller Banque Populaire vous permettra d'obtenir une réponse personnalisée, adaptée à vos besoins et très rapide !

Préparez votre rendez-vous

Pour optimiser le rendez-vous avec votre conseiller, nous vous invitons à rassembler préalablement quelques éléments indispensables : une présentation de l'enseigne sous forme de synthèse, votre situation et vos antécédents professionnels, une lettre de motivation, les informations sur l'implantation du magasin, la forme d'exploitation retenue, la promesse de vente, le bail ou projet de bail. Il faut également prévoir de présenter l'étude de marché, un devis estimatif des travaux, un plan de financement et de trésorerie et le Document d'information précontractuel (DIP).

Un savoir-faire d'avance Votre conseiller de clientèle : un spécialiste de la franchise

Quand vous rencontrez un conseiller de clientèle de la Banque Populaire, vous êtes face à un interlocuteur ayant suivi une formation spécifique pour mieux appréhender la franchise. Il a accès, par intranet, au « Centre de renseignements enseignes » du Groupe. Grâce aux accords noués avec les franchiseurs, vous bénéficiez des meilleures conditions de mise en relation. En effet, acteur incontournable du commerce avec plus de 200 000 clients commerçants, le Groupe Banque Populaire est un des tout premiers banquiers du commerce. Il compte également parmi ses clients plus de 500 enseignes et engage, chaque année, de nouveaux accords avec de nombreux réseaux. Plus de 5 000 conseillers de clientèle dans plus de 3 300 agences réparties sur tout le territoire sont à votre disposition. Chaque année, le Groupe Banque Populaire est également présent au salon Franchise Expo Paris.

Procédure Express

Pour faciliter votre demande de financement, suivez les flèches...

Parce que vous attendez des réponses rapides et précises sur vos besoins de financement, toute notre organisation est tournée vers la plus grande réactivité. C'est pour cela que le Groupe Banque Populaire, en partenariat avec votre franchiseur, met à votre disposition la **Procédure Express**.

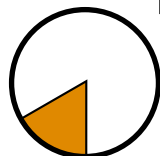


*Formulaire "Procédure Express" : document envoyé via Internet par votre franchiseur. Il comprend les caractéristiques de votre futur point de vente et de vos besoins de financement.

**Correspondant franchise (Cofran) : chaque Banque Populaire régionale dispose d'un correspondant franchise. Celui-ci est un véritable pilier entre les franchiseurs, les conseillers professionnels et la Banque Fédérale des Banques Populaires.

étape 4

Des financements adaptés à votre projet



Chaque année, la Banque Populaire facilite l'installation de plus de 70 000 porteurs de projets (créateurs et repreneurs), grâce notamment à ses prêts professionnels. En analysant votre projet, vous avez défini vos besoins d'investissement.

La Banque Populaire vous propose des financements adaptés à vos besoins.

Le Crédit-Bail

Il permet de financer vos équipements et votre immobilier professionnel à hauteur de 100 % TTC :

- vous choisissez votre équipement, votre fournisseur et négociez les modalités d'achat ;
- votre Banque Populaire achète l'équipement, puis le loue à votre entreprise pour une durée déterminée fixée dans le contrat ;
- vous payez des loyers imputables en charges et déductibles selon la fiscalité en vigueur. Ces loyers peuvent être modulés en fonction de la saisonnalité de votre activité ou de la rentabilité attendue ;
- à l'issue du contrat, vous avez le choix entre racheter le matériel pour une valeur résiduelle convenue à la signature du contrat ou restituer le matériel.

Le Prêt à la Création d'Entreprise*

Prêt spécialement étudié pour financer le démarrage de votre activité et vous constituer un fonds de roulement. Sans aucune garantie ou caution personnelle, il est accordé en complément d'un crédit Banque Populaire.

* Prêt OSEO, voir conditions en agence.

Les crédits à moyen et long terme classiques

Ils peuvent financer tous vos investissements :

- chaque mois, vous payez une échéance (capital et intérêts) ;
- le taux peut être :
 - **fixe** : le taux est fixé contractuellement et ne varie pas durant la durée de remboursement,
 - **variable** : le taux est indexé sur un indice (exemple Euribor) et révisé en fonction de l'évolution de celui-ci ;
- la durée de remboursement est fonction de l'investissement réalisé et de sa durée d'amortissement fiscal (immobilier, agencement, matériel, véhicule...).

Les Socama

Les SOCAMA, partenaires des Banques Populaires, forment le 1^{er} réseau de caution mutuelle pour les artisans, commerçants et petites entreprises. Elles vous facilitent l'accès au crédit, garantissent la bonne fin de votre prêt et protègent ainsi votre patrimoine personnel. Animées et administrées par des chefs d'entreprise, les SOCAMA vous font bénéficier des offres de prêts les plus innovantes pour vous permettre d'entreprendre.

étape 5

Des outils efficaces pour gérer au quotidien



Et si un incendie détruit mon magasin ?

En cas de sinistre, vous pouvez joindre un interlocuteur 24 H/24 et 7 J/7, et une indemnisation vous sera versée sous 48 H suivant votre accord sur le montant de l'indemnité, sinon vous percevrez une pénalité par jour de retard.

L'intégralité de vos bâtiments et matériels professionnels est assurée. Vos bâtiments sont indemnisés en valeur à neuf. Si le financement des matériels professionnels a été effectué depuis moins d'un an par la Banque Populaire, l'indemnisation sera équivalente à la valeur d'achat, sans vétusté.

... Et si, à la suite d'un sinistre, je dois me réinstaller ailleurs ?

Pour poursuivre votre activité, vous êtes contraint d'emménager provisoirement dans de nouveaux locaux plus ou moins accessibles pour vos clients. Nous vous indemnisons pour la perte de clientèle subie et prenons en charge le coût de location du nouveau local !

Pour gagner du temps et travailler en toute sérénité, la Banque Populaire met à votre disposition :

► Un compte professionnel

Indispensable pour bien gérer votre activité, il facilite votre comptabilité et vous permet de bien distinguer les opérations privées des opérations professionnelles.

► Un service de consultation et de suivi de vos comptes à distance 24 h/24, 7 j/7

Par téléphone, fax ou Internet, vous pouvez suivre quotidiennement votre trésorerie, consulter les soldes et les dernières écritures de vos comptes.

► Une carte de paiement et de retrait dédiée à votre activité professionnelle

Avec elle, vous pouvez régler à tout moment vos achats professionnels et vos frais de déplacement. Elle est aussi un outil de gestion indispensable pour votre activité : toutes vos dépenses sont clairement identifiées. Les garanties d'assurance et d'assistance associées à cette carte vous permettent également de bénéficier d'une protection efficace lors de tous vos déplacements professionnels.

► Un terminal de paiement électronique

Il vous permet d'accepter le paiement de vos ventes ou prestations par carte bancaire et de mieux gérer votre activité au quotidien. Nos différents types de terminaux de paiement électronique facilitent vos encaissements et assurent la sécurité de vos transactions monétiques. Ils vous permettent également d'augmenter votre chiffre d'affaires grâce aux options qui leur sont associées (paiement en un fois, logiciel de fidélité, acceptation des cartes American Express...).

► Une assurance Multirisque professionnelle

Pour protéger votre entreprise contre l'ensemble des risques liés à l'exercice de votre activité et garantir sa pérennité, la Banque Populaire vous propose la Multirisque professionnelle, une offre adaptée aux besoins de votre métier et à ses exigences.

• Garantie des biens mobiliers ou immobiliers

En cas d'incendie, d'explosion, de dégât des eaux, de vol, de vandalisme ou de bris de machine, vos locaux mais aussi votre mobilier, votre matériel professionnel, vos marchandises sont couverts.

• Garantie contre les pertes financières

Si vous subissez un sinistre qui vous contraint à interrompre totalement ou partiellement votre activité, nous couvrons la perte d'exploitation et la perte de la valeur vénale du fonds (perte de clientèle).

• Garantie responsabilité civile professionnelle

Si vous occasionnez des dommages dans le cadre de votre activité, la Multirisque professionnelle vous met à l'abri. Préjudices corporels, dégâts matériels, recours en justice, vous bénéficiez d'une assurance simple et efficace.

Pour les services au quotidien, découvrez notre offre Fréquence Pro dans les agences Banque Populaire.

étape 6

Quand il s'agit de motiver vos équipes

Pour motiver et fidéliser votre personnel, vous pourrez développer une réelle politique d'avantages sociaux au profit de vos salariés. Le Groupe Banque Populaire a créé des solutions pour mettre en place des outils motivants, avec les mêmes avantages fiscaux et sociaux que les grandes entreprises.

Des outils de fidélisation incomparables

Via sa filiale Natixis Interépargne, n° 1 de l'épargne salariale en France, le Groupe Banque Populaire propose des formules d'épargne aux avantages exceptionnels, pour vous* comme pour vos salariés. Le plan d'Épargne Entreprise et le Plan d'Épargne Retraite Collectif vous permettent d'offrir un complément de revenu performant et fiscalement attractif pour votre entreprise. Une dynamique qui se traduit par le renforcement de l'implication de vos salariés dans l'activité de votre entreprise, de leur motivation et de leur fidélisation.

* Mandataire social (gérant, président, directeurs généraux, membres du directoire) et chef d'entreprise pour les entreprises de 1 à 100 salariés.

Des titres spéciaux de paiement exonérés de charges

Pour améliorer au quotidien la motivation et la fidélisation de vos salariés, la Banque Populaire met à la disposition de votre entreprise et de vos salariés une gamme complète de titres spéciaux de paiement exonérés de charges.

➤ Le Chèque de Table®

Ce titre spécial de paiement permet à vos salariés de régler leurs repas dans plus de 164 000 établissements affiliés à la Centrale de Règlement des Titres.

➤ Le CADO Chèque®

Pour fidéliser, récompenser et motiver vos collaborateurs, ce chèque cadeau leur permet d'accéder aux plus grandes enseignes nationales ainsi qu'aux réseaux locaux affiliés.

➤ Le CESU Domalin®

Ce chèque emploi-service universel préfinancé facilite l'accès des dirigeants et de leurs collaborateurs aux services à la personne.

Parce que les apprentis sont l'avenir

La Banque Populaire les accompagne tout au long de leur apprentissage et les aide à s'installer.

L'offre spécial apprentis :

- gestion de l'argent au quotidien,
- financement des premiers outils professionnels, du permis de conduire...
- constitution d'une épargne.

Ces solutions bancaires répondent à leurs préoccupations et facilitent leur période d'apprentissage dans votre entreprise. Des conditions avantageuses leur sont réservées afin de les aider à prendre un bon départ à vos côtés.

Le coin des experts

La franchise se situe dans un cadre juridique* dont les principales composantes sont :

- ▶ l'article L330-3 du Code du commerce (loi Doubin du 31 décembre 1989) ;
- ▶ le Code de déontologie de la franchise ;
- ▶ le règlement d'exemption européen du 22 décembre 1999 sur les accords verticaux.

L'article L330-3 du Code du commerce, dit Loi Doubin :

Relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social, stipule : « Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause. Ce document, dont le contenu est fixé par décret, précise notamment l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat ainsi que le champ des exclusivités. »

Cette loi impose aux entreprises qui développent un réseau (franchise, concession, commission, affiliation et autres formes de partenariat) de fournir un « Document d'information préalable » (DIP) contenant des informations telles que :

- l'identité de l'entreprise et la nature de ses activités ;
- l'identité des dirigeants et leur parcours ;
- les comptes des 2 derniers exercices ;
- les domiciliations bancaires ;
- la marque ;
- une présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et des perspectives de développement de ce marché ;
- l'état du réseau exploité en franchise et sous d'autres formes, et une liste des franchisés en activité ainsi que de ceux ayant quitté le réseau depuis 12 mois ;
- le projet de contrat.

Le DIP doit être remis 20 jours minimum avant la signature du contrat et/ou la remise d'une somme d'argent.

Le Code de déontologie de la franchise

Il s'agit du code des bons usages et de bonne conduite des utilisateurs de la franchise en Europe. Ce code est reconnu par les tribunaux comme constituant une importante source de droit. Le code est un usage utilisable comme tel par les juges pour tous les contrats de franchise produisant leurs effets en France. Dès lors que le franchiseur est adhérent de l'une des fédérations nationales membres de la Fédération européenne de la franchise, le franchiseur s'engage à respecter le code ; le code n'est plus alors qu'un simple usage mais il devient un des éléments du contrat. Il crée l'obligation pour le franchiseur d'avoir préalablement expérimenté son concept, d'être titulaire de droits sur les signes de ralliement, d'apporter au franchisé une formation initiale et continue. Le franchisé doit s'employer au développement du réseau et au maintien de son identité commune et de sa réputation, communiquer toutes informations utiles au franchiseur et ne pas dévoiler le savoir-faire.

La publicité de recrutement doit être loyale. Le code pose des règles d'information précontractuelle voisines de celles prescrites par la loi Doubin. Le code indique les points essentiels minima que doit contenir le contrat de franchise, lequel doit être rédigé dans la langue du pays d'installation du franchisé.

Le règlement d'exemption européen sur les accords verticaux

Ce règlement formule un certain nombre de règles de droit de la concurrence applicables notamment à la franchise.

« Les accords de franchise comportent une licence de droits de propriété intellectuelle relatifs à des marques ou à des signes distinctifs ou à un savoir-faire pour l'utilisation et la distribution de biens et services. Outre une licence de droits de propriété intellectuelle, le franchiseur fournit normalement au franchisé, pendant la période d'application de l'accord, une assistance commerciale ou technique. La licence et cette assistance font partie intégrante de la méthode commerciale franchisée. »

* Cité par Yves Marot - Le Droit de la franchise - Mémento juridique - Gualino Éditeur, mars 2003.

Un jour, vous transmettez votre activité.

Évaluer votre fonds de commerce, faciliter la reprise, gérer votre patrimoine...
Autant de sujets à prévoir pour bien réussir votre transmission.
La Banque Populaire peut financer la reprise de votre entreprise.

Le prêt SOCAMA Transmission-reprise⁽¹⁾

D'un montant pouvant atteindre 150 000 €, le prêt Socama Transmission-reprise distribué par les Banques Populaires aide le repreneur⁽²⁾ à financer la reprise de l'entreprise plus facilement en limitant sa caution personnelle⁽³⁾. Pour cette formule exclusive la SOCAMA bénéficie de la contre-garantie du Fonds européen d'investissement et en fait totalement bénéficier ses sociétaires.

Pour ces opérations, la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté européenne.



1. Voir conditions en agence.
2. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire et la SOCAMA.
3. Sur les biens hors exploitation à hauteur de 25% du montant initial du prêt. Le Fonds européen d'investissements gère ce programme pour le compte de la Commission européenne dans le cadre de son plan pluriannuel en faveur des petites entreprises.

Des conseils personnalisés à titre privé

En plus de vos projets professionnels, vous avez certainement des projets à titre privé, pour vous, pour votre famille, pour vos enfants. Quels que soient vos besoins, vos désirs, vos questions, n'hésitez pas à en faire part à votre conseiller Banque Populaire. Grâce à l'expertise reconnue de notre Groupe, il vous permettra de réaliser vos projets tant professionnels que privés.

Glossaire

Centrale d'achats

Commissionnaire qui regroupe les commandes de ses adhérents, en négociant les conditions de vente des biens en grande quantité et qui s'engage personnellement auprès du fournisseur.
(Cornu, Vocabulaire juridique).

Clause de non-concurrence contractuelle

Stipulation par laquelle un contractant (le franchisé) se prive de la faculté d'exercer pendant la durée du contrat une activité professionnelle susceptible de concurrencer celle de l'autre (le franchiseur) et donc de concurrencer l'activité franchisée.
(Cornu, Vocabulaire juridique).

Clause de non-concurrence postcontractuelle

Stipulation par laquelle un contractant (le franchisé) se prive de la faculté d'exercer pendant une durée déterminée et dans une aire géographique déterminée une activité professionnelle susceptible de concurrencer celle de l'autre (le franchiseur).
(Cornu, Vocabulaire juridique).

Clause de non-affiliation postcontractuelle

Stipulation par laquelle un contractant (le franchisé) se prive de la faculté de s'affilier pendant une durée déterminée et dans une aire géographique déterminée à un réseau concurrent d'un autre franchisé.
(Cornu, Vocabulaire juridique).

Concept

Il comprend les caractéristiques propres à votre franchiseur :

- le savoir-faire de votre tête de réseau ;
- une propriété ou un droit d'usage sur les signes de ralliement de la clientèle (marque, enseigne, logo...) ;
- la transmission du savoir-faire (formation, animation, suivi...) ;
- un ensemble de produits et/ou services.

Droit d'entrée (ou RIF-Redevance Initiale Forfaitaire)

Somme versée par le franchisé au franchiseur à la signature du contrat. Son montant et sa composition varient suivant les réseaux. Il rémunère l'accès au savoir-faire, à l'usage de la marque, à la formation initiale, et éventuellement à l'attribution d'une exclusivité territoriale.

Royalties ou redevances

Elles représentent la rémunération du franchiseur par le franchisé pour les prestations suivantes :

- les actions d'animation et de développement du réseau ;
- la formation continue des membres du réseau ;
- les missions de contrôle des membres du réseau ;
- l'assistance en matière de commercialisation,
- la logistique ;

Son montant est généralement exprimé en % du chiffre d'affaires.

Savoir-faire

Un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du fournisseur et testées par celui-ci ; dans ce contexte, « secret » signifie que le savoir-faire, dans son ensemble ou dans la configuration et l'assemblage précis de ses composants, n'est pas généralement connu ou facilement accessible ; « substantiel » signifie que le savoir-faire doit inclure des informations indispensables pour l'acheteur aux fins de l'utilisation, de la vente ou de la revente des biens ou des services contractuels ; « identifié » signifie que le savoir-faire doit être décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier qu'il remplit les conditions de secret et de substantialité. (Règlement d'exemption 2790/99/CE, Article 1).

