



l'académie

SCIENCES TECHNIQUES COMPTABLES FINANCIÈRES

Conférence

LA FRANCHISE MODELE DE DEVELOPPEMENT GAGNANT-GAGNANT

VENDREDI 11 AVRIL 2025

MOT DU PRESIDENT



William NAHUM

Président de l'Académie des Sciences et Techniques
Comptables et Financières

INTRODUCTION



Arezki GUIDDIR

Initiateur et Coordinateur du Groupe
Manager de Transition en Direction Générale

Présentation du cahier n° 42

Cahier n° 42



L'Académie est une initiative de l'Ordre des experts-comptables



Réunir les professionnels du secteur de la Franchise pour ce cahier a été une initiative très fortement encouragée, soutenue et portée par un groupe de travail d'experts, afin de faire partager une ambition commune au profit d'un intérêt général : faire découvrir et renforcer l'entrepreneuriat dans ce secteur, développer et consolider les connaissances.

L'ambition était aussi de tenter d'apporter toute forme de contribution à la fois individuelle mais collective dans l'esprit, par le rapprochement et l'harmonie entre les métiers du chiffre, du droit, et de la stratégie.

L'expérimentation, l'engagement, le savoir-faire, les compétences des contributeurs du cahier apporteront un regard à la fois pédagogique, approfondi et passionné.

La franchise démontre et confirme de jour en jour son développement sur l'ensemble des territoires en France et à l'international.

Elle invite les porteurs de projets et investisseurs à s'orienter dans cette belle aventure entrepreneuriale qui a fait ses preuves depuis fort longtemps à travers le Monde et encourage les franchiseurs et franchisés à se dépasser chaque jour avec talent et engagement pour renforcer leurs liens, leur savoir-faire, au profit de leur réseau.

Le cahier apporte enfin les contributions nécessaires pour les jeunes entrepreneurs mais aussi pour les plus expérimentés avec une lecture plus subtile et attentive sur le fonctionnement et les dernières actualités des principes fondamentaux.

Avec la présence et l'encouragement de la Fédération française de la franchise, la conférence qui se rapportera à ce thème, enrichie par d'autres intervenants très expérimentés et tables rondes complémentaires, viendra sans aucun doute raffermir ces premières contributions et apporter des témoignages de réussites.

Nous espérons que cet apport fera naître dans l'esprit de chacun un intérêt professionnel pour œuvrer dans ce domaine, mais également les éléments nécessaires pour une continuité et de nouvelles réflexions au sein de l'Académie !

La franchise est donc un pari gagnant-gagnant et sans cesse renouvelé !

Bonne lecture !

Arezki GUIDDIR
Initiateur et coordinateur du Groupe

CONTACTS

Académie des Sciences et Techniques
Comptables et Financières

200-216 rue Raymond Losserand 75014 Paris
Tél. +33 (0)1 44 15 64 24

www.lacademie.info

William NAHUM
Président fondateur

Marie-Amélie CALMAO
Chargée administrative

Un Cahier riche de contributions et de témoignages...

GROUPE DE TRAVAIL

Arezki GUIDDIR

Manager de Transition en Direction Générale et Opérationnelle.
Initiateur et Coordinateur du Cahier

Rémi de BALMANN

Avocat à la Cour d'Appel de Paris,
membre du collège des experts de la
Fédération Française de la Franchise

Didier DALIN

Avocat à la Cour d'Appel de Paris,
Spécialiste en Droit Commercial, des
Affaires et de la Concurrence

TEMOIGNAGES

Olivier MERMUYS

Président de la Fédération
Française de la Franchise, Président
de CAVAVIN

Stéphane FRITZ

Président de GUY HOQUET
L'IMMOBILIER

Julien PERRET

Président fondateur de BCHEF

Julien HAUSSY

Président fondateur d'ESPACES
ATYPIQUES

CONTRIBUTIONS

Charles PELLEGRINI

Ancien Commissaire Divisionnaire,
Auteur

Charles ZNATY (Préface)

Président du MEDEF Paris

Alain BOUTIGNY

Directeur fondateur de La
Correspondance de l'Enseigne et
de l'Argus de l'Enseigne

Benjamin ROBINE

Expert près la Cour d'Appel de
Paris, MRICS



VIDEO de madame Olivia GREGOIRE

INTERVENTION



Monsieur Olivier MERMUYS

Président de la Fédération Française de la Franchise

Président du réseau CAVAVIN



INVESTIR EN FRANCHISE



**DECOUVREZ POURQUOI LA FRANCHISE
REPRESENTE UNE OPTION STRATEGIQUE
PRIVILEGIEE POUR VOS CLIENTS
ENTREPRENEURS**

Olivier MERMUYS

Président de la Fédération
Française de la Franchise

Président du réseau CAVAVIN

Franchise = marque[®] + concept + animation du savoir faire

- ❑ Le franchiseur garantit au franchisé la jouissance des signes de ralliement de la clientèle.
- ❑ Il veille au respect par le franchisé des prescriptions d'utilisation de la marque et autres signes de ralliement mis contractuellement à sa disposition = **savoir-faire**.
- ❑ Le franchiseur, par une information et une formation adaptée, transmet son savoir-faire au franchisé.
 - Puis il en contrôle l'application et le respect durant toute la durée du contrat.
 - Le franchiseur encourage la remontée d'informations provenant des franchisés afin d'améliorer le savoir-faire de l'enseigne.

La franchise, véritable accélérateur de la réussite des entrepreneurs



Un modèle d'entrepreneuriat
fondé sur le transfert du
savoir-faire, et partage de la
valeur entre franchiseurs et
franchisés



Un modèle vertueux pour
l'économie, créateur de
richesse et d'emplois



Un modèle efficace, moins
risqué, avec un retour sur
investissement plus rapide

EN 2024, LA FRANCHISE CONFIRME SA SOLIDITÉ ET SON RÔLE MAJEUR DANS L'ÉCONOMIE FRANÇAISE



LES CHIFFRES CLÉS DE LA FRANCHISE 2024



2 089 réseaux de franchise (+3% p/r 2023)



90 588 points de vente franchisés (-1,4% p/r 2023)
le nbre de points de vente succursales est à -4%



88,64 milliards d'euros de CA (+0,3% p/r 2023)
le CA succursales est à -5,5%



962 724 emplois directs et indirects (+1,16% p/r 2023)

Entreprendre en Franchise : un accélérateur pour le Franchiseur



1. Expansion rapide avec moins de capital
2. Réduction des risques financiers
3. Croissance accélérée et couverture du marché
4. Implication et motivation des franchisés
5. Génération de revenus récurrents
6. Notoriété et visibilité accrues
7. Effet d'échelle et optimisation des coûts
8. Innovation et adaptation locale
9. Moins de gestion opérationnelle
10. Expansion internationale facilitée

Votre rôle d'expert-comptable

1

Évaluation initiale de l'aspirant franchiseur

Analyse du modèle économique et des conditions de duplication du succès.

2

Conseil stratégique

Orientation vers la franchise si l'exploitation est rentable, le savoir faire substantiel et la marque distinctive.

3

Optimisation juridique et financière

Structuration et suivi.

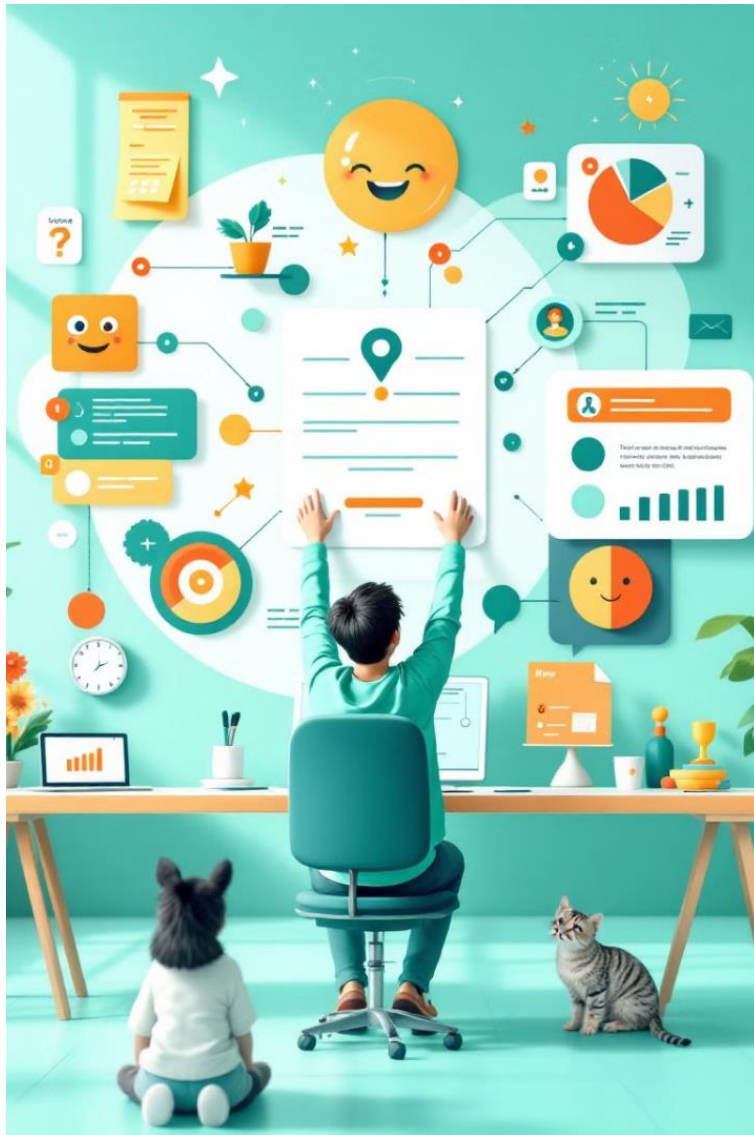
4

Accompagnement continu

Partenaire de la réussite à long terme.



Entreprendre en Franchise : une voie sécurisée pour le Franchisé



- 1 Un concept éprouvé**
La franchise offre un modèle d'affaires testé et une marque reconnue.
- 2 Un accompagnement continu**
Le franchisé bénéficie d'un soutien opérationnel et stratégique.
- 3 Des options flexibles**
Création, Reprise, Développement Multi-Points de Vente, ou Multi-Enseignes selon les objectifs.



ENTREPRENDRE EN FRANCHISE : CREATION

Avantages

- Concept clé en main
- Formation continue
- Marque reconnue
- Accès facilité au financement
- Conditions d'achat

Spécificités

- Coût d'entrée et redevance
- Cadre contractuel strict
(*intuitu personae*, clause de non concurrence, ...)

Profil idéal

Entrepreneurs cherchant un modèle sécurisant avec une structure établie



ENTREPRENDRE EN FRANCHISE : REPRISE

Avantages

- Démarrage immédiat
- Rentabilité potentielle dès le début
- Risques réduits
- Conditions d'achat

Spécificités

- Analyse approfondie
- Agrément du repreneur par le franchiseur
- Négociation du prix avec l'ex-franchisé

Profil idéal

Entrepreneurs souhaitant s'appuyer sur un business existant avec clientèle établie



Multi-franchise & Pluri-franchise

1

Multi-franchise

Expansion sous une même enseigne avec une expertise métier. Bénéficie d'effets d'échelle, de synergies RH et d'une relation privilégiée avec le franchiseur.

2

Pluri-franchise

Diversification sous plusieurs enseignes. Réduit les risques sectoriels et crée des synergies potentielles et optimise la zone de chalandise.

3

Profils adaptés

Franchisés expérimentés avec forte capacité de gestion et ressources financières solides.

Votre rôle d'expert-comptable



1

Évaluation initiale de l'aspirant franchisé
Analyse du profil et des capacités financières du client.

2

Conseil stratégique
Orientation vers le modèle de franchise le plus adapté (création, reprise, multi ou pluri).

3

Optimisation financière
Structuration et suivi de la performance.

4

Accompagnement continu
Partenaire de la réussite à long terme.

Investir en Franchise



MERCI

INTERVENTION



Maître Rémi de BALMANN
Avocat à la Cour d'Appel de Paris
Membre du Collège des Experts
de la Fédération Française de la
Franchise

LA FRANCHISE : OUTIL DE DEVELOPPEMENT DES TERRITOIRES

PREMIERE TABLE RONDE

PREMIERE TABLE RONDE : La Franchise, outil de développement des territoires



Julien PERRET

Président- Fondateur
de BCHEF



Julien HAUSSY

Président- Fondateur
du réseau ESPACES
ATYPIQUES



Olivier MERMUYS

Président FFF
Président du réseau
CAVAVIN



Arezki GUIDDIR

Modérateur Coordinateur
du Groupe
Manager de Transition en
Direction Générale

**LA FRANCHISE : BAIL
COMMERCIAL ET IMMOBILIER
DE COMMERCE**

**DEUXIEME
TABLE
RONDE**

SECONDE TABLE RONDE : La Franchise, Bail commercial et immobilier de commerce



**Benjamin
ROBINE**

Expert près de la
Cour d'Appel de
Paris

Certifié MRICS



Simon BOUTIGNY

Rédacteur en chef
de La
Correspondance de
l'Enseigne



Maître Didier DALIN

Modérateur

Avocat à la Cour d'Appel de Paris

Spécialiste en Droit Commercial,
Droit des Sociétés et Droit de la
Concurrence

LA FRANCHISE : LES OUTILS DE DEVELOPPEMENT AU SERVICE DES RESEAUX

TROISIEME TABLE RONDE

TROISIEME TABLE RONDE : La Franchise, et les outils de développement au service des réseaux



Madame Pottier-Caudron

Présidente-
Fondatrice du
Réseau TEMPORIS



Stéphane FRITZ

Président de GUY
HOQUET L'IMMOBILIER



Olivier MERMUYS

Président FFF
Président du
réseau CAVAVIN



Arezki GUIDDIR

Modérateur
Coordinateur du Groupe
Manager de Transition
en Direction Générale

QUESTIONS - REPOSES



Arezki GUIDDIR

Modérateur Coordinateur
du Groupe

Manager de Transition en
Direction Générale



l'académie

SCIENCES TECHNIQUES COMPTABLES FINANCIÈRES

Merci !