



LE GUIDE MALIN DE LA FRANCHISE

LES BASES,
LES BONS RÉFLEXES
ET ZÉRO JARGON

LES ESSENTIELS DE LA CCI NICE CÔTE D'AZUR



CCI NICE
CÔTE D'AZUR

Au cœur de votre histoire

4 - 7



INTRODUCTION

*Pourquoi ce guide?
À qui s'adresse-t-il?
Ce que vous allez apprendre*

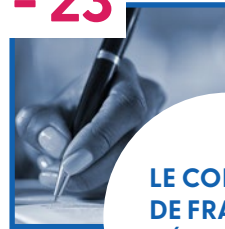
16 - 19



LES GRANDES ÉTAPES POUR SE LANCER

*Se connaître
Choisir son secteur
Étudier les enseignes
Rencontrer des franchisés
Analyser le DIP
Valider son modèle et son financement
Signer ou pas signer le contrat?*

22 - 23



LE CONTRAT DE FRANCHISE DÉCRYPTÉ

*Les clauses clés à connaître
Franchisé vs Franchiseur*

28 - 29



PASSEZ À L'ACTION AVEC LA CCI NICE CÔTE D'AZUR

*Se lancer en franchise
Lancer son réseau de franchise
Développer et booster son réseau de franchise*

8 - 9



C'EST QUOI LA FRANCHISE?

*Définition
Les 3 piliers*

20 - 21



LE DIP : DOCUMENT D'INFORMATION PRÉCONTRACTUEL

*Ce que le franchiseur doit vous dire
Vos droits en tant que futur franchisé*

24 - 25



APRÈS LA SIGNATURE : réussir sa franchise

*Ce que vous devez faire
Le rôle du franchiseur
Erreurs fréquentes*

30 - 31



LEXIQUE

10 - 15



AVANTAGES ET PIÈGES À ÉVITER

*Ce que la franchise peut vous apporter
Ce qu'il faut comprendre avant de se lancer
Suis-je fait pour la franchise?*

26 - 27



ET SI ÇA SE TERMINE?

*Fin de contrat
Clauses post-contrat
Préparer sa sortie*

SOMMAIRE

POURQUOI CE GUIDE ?

La franchise séduit de plus en plus d'entrepreneurs en quête d'un modèle éprouvé, d'un accompagnement structuré et d'une marque reconnue. Mais derrière son apparente simplicité, elle repose sur **un cadre juridique, économique et humain** bien spécifique. Ce guide a été conçu pour vous offrir une lecture claire et synthétique de ce qu'est la franchise, de ses mécanismes, de ses avantages mais aussi de ses exigences.



Il ne s'agit pas d'un manuel juridique exhaustif, mais d'un **outil pratique** pour vous aider à poser les bonnes questions, à comprendre les enjeux et à avancer avec méthode.

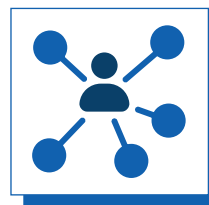
En somme, un **compagnon de route** pour explorer sereinement l'univers de la franchise.

À QUI S'ADRESSE-T-IL ?

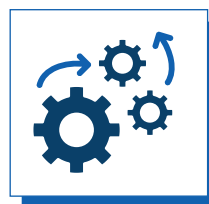
Ce guide s'adresse à toute personne qui envisage de rejoindre ou créer un réseau de franchise, que vous soyez :



- Porteur d'un projet entrepreneurial,



- Entrepreneur souhaitant diversifier ses activités ou franchiser son concept,

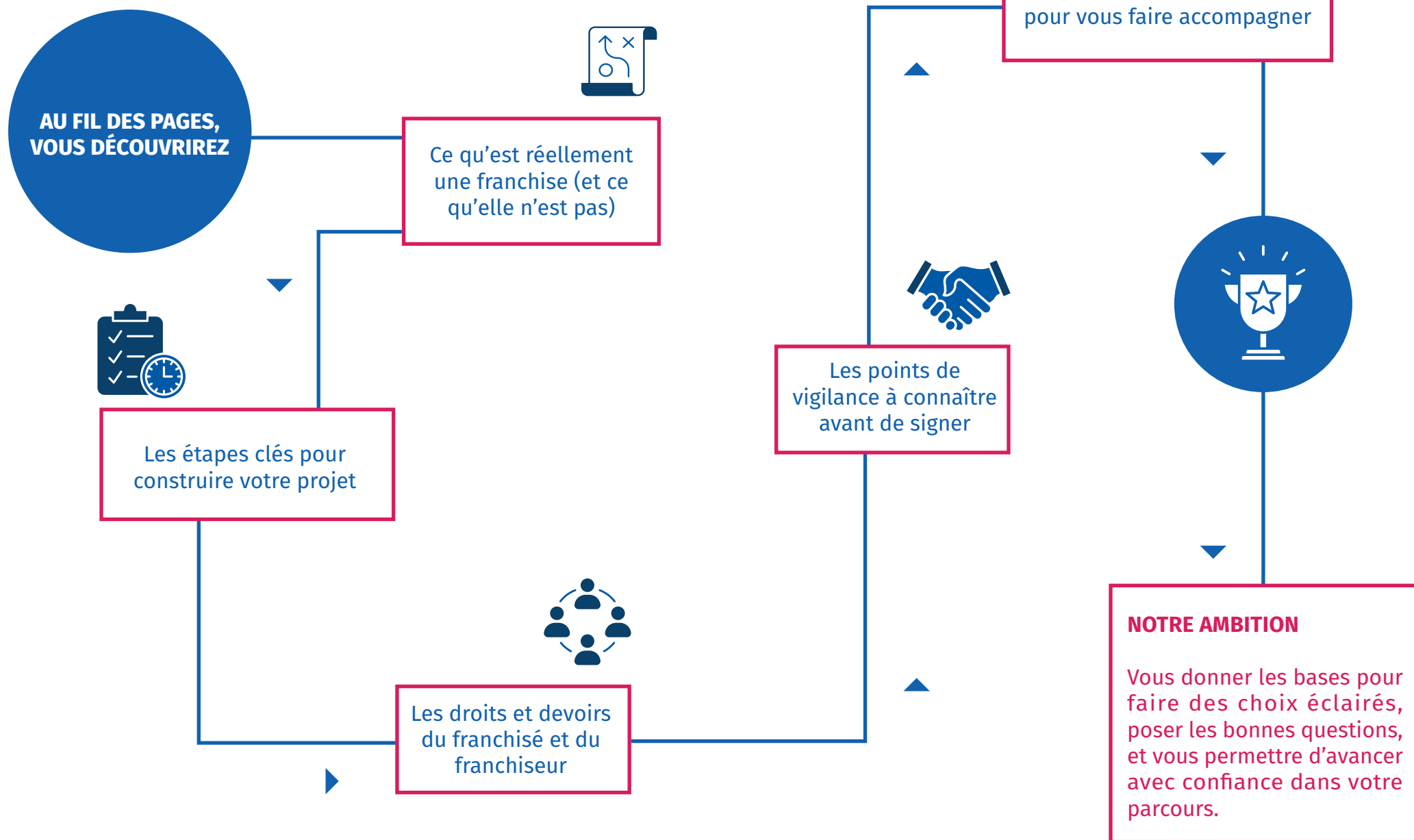


- Ou simplement curieux de mieux comprendre ce système.



Aucun prérequis n'est nécessaire, si ce n'est l'**envie d'entreprendre et la volonté de s'informer** sérieusement avant de s'engager.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE



C'EST QUOI LA FRANCHISE ?

La franchise est un partenariat entre deux entrepreneurs indépendants :



Le franchiseur, qui a développé un concept qui fonctionne.

Le franchisé, qui souhaite le déployer localement.

Le franchiseur met à disposition sa marque, son savoir-faire et son accompagnement, tandis que le franchisé investit et applique le concept dans une zone définie.

LA FRANCHISE, C'EST ENTREPRENDRE... MAIS PAS SEUL !

3

PILIERS

Une marque reconnue

Pour bénéficier d'une notoriété immédiate et rassurer les clients.

Un savoir-faire transmis

Méthodes, outils, organisation : la recette qui fait le succès du concept.

Un accompagnement continu

Formation, assistance, animation du réseau : le franchisé n'est pas seul.

DIFFÉRENCES AVEC D'AUTRES MODÈLES :

- **Concession** : le distributeur vend les produits d'une marque, mais sans transmission de savoir-faire ni accompagnement structuré, mais avec une exclusivité géographique.
- **Licence de marque** : on utilise une marque, mais sans cadre opérationnel.
- **Coopérative** : les membres sont à la fois utilisateurs et décideurs du réseau.



La franchise, c'est un **modèle structuré**, fondé sur une **expérience reproductible**, avec des **droits et des devoirs réciproques**.

AVANTAGES ET PIÈGES À ÉVITER

CE QUE LA FRANCHISE PEUT VOUS APPORTER

Un concept éprouvé

En rejoignant un réseau, vous exploitez un modèle qui a déjà fait ses preuves sur le terrain. Vous ne partez pas de zéro : vous bénéficiez d'une marque reconnue, d'un savoir-faire éprouvé et d'un accompagnement continu.



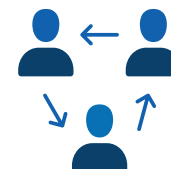
Un cadre rassurant pour entreprendre

La franchise permet de se lancer plus rapidement, avec un taux de réussite souvent supérieur à celui d'un entrepreneur isolé. Mais n'oubliez pas que vous êtes le chef de votre entreprise!



Une dynamique commerciale forte

Le franchiseur anime le réseau, développe la notoriété de l'enseigne, et vous fait bénéficier de campagnes de communication, de formations, d'outils de gestion...



Un effet réseau

Vous intégrez une communauté de franchisés avec qui partager vos expériences, vos bonnes pratiques et parfois vos freins. Le succès de chacun renforce celui du groupe, qui devient aussi une ressource précieuse pour surmonter les obstacles et avancer ensemble vers la réussite.



CE QU'IL FAUT COMPRENDRE AVANT DE SE LANCER



Une liberté encadrée

Vous êtes juridiquement indépendant, mais vous devez respecter les règles du réseau: concept, image, méthodes, fournisseurs... Ce cadre est la clé de l'homogénéité du réseau, mais il peut être perçu comme contraignant.



Des coûts à anticiper

Droit d'entrée, redevances, investissements initiaux, publicité locale... La franchise a un coût, et il est essentiel de bien évaluer la rentabilité de son modèle avant de s'engager.

Un appui sur un réseau solide

Rejoindre une franchise, c'est bénéficier de la force d'un réseau structuré, d'un concept éprouvé et de l'accompagnement d'un franchiseur engagé. Cette synergie constitue un véritable levier de réussite. Toutefois, la solidité du réseau et la qualité de l'encadrement sont essentielles: un manque de structuration ou de soutien peut freiner le développement de votre activité. Il est donc important de bien évaluer l'environnement proposé avant de s'engager.

Un contrat parfois rigide

Certaines clauses (durée, exclusivité, non-concurrence...) peuvent limiter vos marges de manœuvre. Il est indispensable de les comprendre avant de signer. N'hésitez à vous rapprocher d'experts en franchise afin de bien appréhender les spécificités du contrat.



💡 La franchise est une **formidable opportunité**, mais elle ne s'improvise pas. Elle demande de la **rigueur, de l'engagement, et une vraie capacité à travailler dans un cadre collectif**. Bien s'informer, se faire accompagner et poser les bonnes questions sont les premières étapes vers un projet réussi.

SUIS-JE FAIT POUR LA FRANCHISE ?

???

Êtes-vous à l'aise avec
l'idée de suivre un cadre
et des règles établies ?

???

Pouvez-vous accepter
de ne pas avoir une
liberté totale dans vos
décisions ?

Aimez-vous
travailler en
réseau et partager
vos expériences ?

Êtes-vous prêt à investir du
temps pour vous former et
appliquer un savoir-faire ?

Supportez-vous de rendre
des comptes à un partenaire
(le franchiseur) ?

!!

Êtes-vous motivé par
l'idée de rejoindre
une marque
existante plutôt que
de créer la vôtre ?

!!!

Ce test n'est pas un verdict, mais un point de départ pour mieux vous connaître. Plus vous cochez de « Oui » plus le modèle de la franchise peut vous convenir.



LES GRANDES ÉTAPES POUR SE LANCER

1. SE CONNAÎTRE

Avant de penser à une enseigne ou à un secteur, il est essentiel de bien identifier ses priorités et ses valeurs. La franchise n'est pas un modèle d'entrepreneuriat classique: elle demande de la rigueur, de l'adaptabilité et une capacité à travailler dans un cadre défini.

Il est également important d'évaluer sa capacité financière: apport personnel, recours au crédit, capacité d'endettement.

Posez-vous la question: suis-je prêt à mobiliser une partie de mon patrimoine et à assumer un risque financier sur plusieurs années?

Ce travail préparatoire est fondamental pour éviter de s'engager dans un modèle qui ne correspond pas à votre profil.

2. CHOISIR SON SECTEUR

La franchise est présente dans une multitude de secteurs: alimentaire, rénovation, santé, immobilier, services à la personne, transition énergétique, etc. Il est important de choisir un domaine:

- Qui vous motive réellement,
- Qui correspond à vos compétences ou à votre expérience,
- Et qui est porteur dans votre zone géographique.

Analysez les tendances du marché, les besoins locaux, la concurrence existante. N'hésitez pas à consulter les données économiques locales ou à solliciter votre CCI pour identifier les secteurs en croissance.

3. ÉTUDIER LES ENSEIGNES

Une fois le secteur identifié, il faut comparer les enseignes. Toutes ne proposent pas le même niveau d'accompagnement ni la même solidité financière.

Voici quelques critères à examiner:

- L'ancienneté du réseau et son expérience terrain.
- Le nombre de franchisés et leur taux de renouvellement.
- Le soutien proposé: formation initiale, assistance continue, animation du réseau.
- La clarté du concept et sa capacité à se différencier.
- Les résultats économiques des unités existantes.

Demandez systématiquement le Document d'Information Précontractuel (DIP). Ce document est une mine d'informations sur le réseau, ses performances et ses engagements.

4. RENCONTRER DES FRANCHISÉS

Avant de vous engager, prenez le temps de rencontrer plusieurs franchisés du réseau que vous visez. Ils sont les mieux placés pour vous parler:

- De la réalité du terrain,
- De la qualité de l'accompagnement,
- De la rentabilité réelle,
- Des éventuelles difficultés rencontrées.

Posez-leur des questions concrètes: comment se passe la relation avec le franchiseur? Ont-ils été bien formés? Le concept est-il rentable? Ont-ils eu des surprises après la signature?

Ces échanges vous permettront de confronter le discours officiel à la réalité vécue.

6. VALIDER SON MODÈLE ET SON FINANCEMENT

Avant de s'engager, il est essentiel de valider la solidité du modèle économique proposé par l'enseigne et de s'assurer qu'il correspond à vos objectifs. Cela passe par l'élaboration d'un business plan réaliste, intégrant les données du franchiseur, vos charges prévisionnelles, et vos hypothèses de chiffre d'affaires.

Le financement doit également être sécurisé : apport personnel, recours au crédit, aides mobili-sables... chaque levier doit être étudié avec attention.

Posez-vous la question : mon plan de financement me permet-il de démarrer sereinement et de faire face aux aléas ?

Un modèle bien calibré et un financement validé sont les fondations d'un projet franchisé pérenne.

Le DIP est un outil d'analyse, pas un simple papier à classer. Traitez-le comme un dossier de recrutement... sauf que cette fois, c'est vous qui recrutez le réseau.

5. ANALYSER LE DOCUMENT D'INFORMATION PRÉCONTRACTUEL (DIP)

Avant de signer quoi que ce soit, le franchiseur doit vous remettre un DIP. Ce document est votre première vraie immersion dans le fonctionnement du réseau.

À ce stade, il ne s'agit pas de tout comprendre dans les moindres détails, mais de :

- Vérifier la cohérence globale du projet,
- Identifier les points à creuser,
- Préparer vos questions pour le franchiseur,
- Et de solliciter un professionnel si certains éléments vous semblent flous.

Pensez à noter ce qui vous interpelle : un chiffre, une clause, une absence d'information... Ce document est là pour vous aider à décider en toute connaissance de cause.

7. SIGNER OU PAS SIGNER LE CONTRAT ?

Signer un contrat de franchise, c'est s'engager dans une relation de long terme avec un réseau. Ce document formalise les règles du jeu : ce que vous pouvez attendre du franchiseur, et ce qu'il attend de vous.

Avant de signer, prenez le temps de :

- Lire chaque clause avec attention,
- Poser toutes vos questions,
- Vous faire accompagner par un professionnel du droit de la franchise.

Ce n'est pas une simple formalité : c'est un engagement structurant pour votre avenir professionnel.

Un contrat bien compris est la base d'une relation saine et équilibrée avec le franchiseur.

LE DIP

Document d'Information Précontractuel

Le DIP (Document d'Information Précontractuel) est un passage obligé avant toute signature de contrat de franchise. Il a été rendu obligatoire par la loi Doubin (1989) pour protéger les futurs franchisés et leur permettre de s'engager en toute connaissance de cause.

CE QUE LE FRANCHISEUR DOIT VOUS DIRE

Le DIP doit être remis **au moins 20 jours avant la signature du contrat** ou le versement de toute somme. Il contient des informations précises, sincères et vérifiables sur :

L'historique du réseau

- Date de création de l'enseigne
- Étapes clés de son développement
- Expérience du franchiseur
- Évolution du concept depuis sa création

Les données financières du réseau

- Comptes annuels des deux derniers exercices
- Montant du capital social
- Principales domiciliations bancaires
- État économique du réseau

La structure du réseau

- Nombre de franchisés en activité
- Liste des points de vente (au moins les 50 plus proches de votre zone)
- Nombre de départs récents et raisons de ces départs

Le marché et ses perspectives

- État général et local du marché visé
- Potentiel de développement dans votre zone
- Présence d'autres établissements proposant les mêmes produits/services

Les conditions contractuelles

- Durée du contrat proposé
- Conditions de renouvellement, de résiliation et de cession
- Champs des exclusivités (territoriales, commerciales, d'approvisionnement...)

Les investissements à prévoir

- Montant des dépenses spécifiques à l'enseigne : aménagement du local, matériel requis, formation initiale, frais annexes liés au démarrage



Ce document est **obligatoire**. Lisez-le comme un détective : chaque détail compte pour évaluer la fiabilité et la transparence du réseau.

VOS DROITS EN TANT QUE FUTUR FRANCHISÉ

• 20 jours de réflexion

Ce délai est légal. Il vous permet de lire, comparer, questions, consulter un avocat ou un expert-comptable.

• Le droit de poser toutes les questions nécessaires

Le franchiseur doit être transparent. N'hésitez pas à demander des précisions sur les chiffres, les obligations, ou les perspectives.

• Le droit de vérifier la cohérence du modèle

Le DIP doit vous permettre d'évaluer la viabilité du concept, la solidité du réseau et la réalité de l'accompagnement proposé.

LE CONTRAT DE FRANCHISE DÉCRYPTÉ

LES CLAUSES CLÉS À CONNAÎTRE

Durée du contrat

Généralement à durée déterminée (en moyenne 5 à 7 ans), elle doit permettre au franchisé d'amortir ses investissements. Attention aux conditions de renouvellement ou de sortie.

Exclusivités territoriales

Le contrat peut accorder au franchisé une exclusivité d'exploitation sur une zone géographique. Il faut vérifier que cette exclusivité est réelle et respectée.

Clauses de non-concurrence

Pendant et après le contrat, vous pouvez être limité dans vos activités concurrentes. Ces clauses doivent être proportionnées et limitées dans le temps et l'espace.

Redevances

Le contrat précise les différentes contributions financières :

- **Droit d'entrée :** pour intégrer le réseau et bénéficier du concept.
- **Royalties :** redevance continue, souvent proportionnelle au chiffre d'affaires.
- **Redevance publicitaire :** pour financer la communication nationale ou locale.

Clauses d'approvisionnement

Certaines franchises imposent de s'approvisionner uniquement auprès des centrales d'achat du franchiseur ou de fournisseurs agréés. Cela peut impacter vos marges.



Le code de déontologie de la franchise sert de guide éthique pour encadrer les bonnes pratiques entre franchiseur et franchisé. Il fixe des principes de transparence, de loyauté et de collaboration, mais n'a pas de valeur légale contraignante. **En l'absence**

de droit spécifique à la franchise en France, ce code joue un rôle de référence, sans toutefois garantir de protection juridique automatique. D'où l'importance de se faire accompagner par des experts en franchise.

FRANCHISÉ VS FRANCHISEUR : l'équilibre gagnant

Un face-à-face entre entrepreneurs pour comprendre les rôles de chacun dans l'aventure de la franchise.

Franchisé	Franchiseur
Le rôle	
Entrepreneur indépendant qui applique un concept existant.	Créateur du concept, garant de la marque et de sa cohérence.
Les missions	
Gérer le développement de son entreprise, son équipe, ses clients...	Former, accompagner, animer le réseau.
L'engagement	
Respecter le concept, participer à la vie du réseau.	Fournir une marque, un savoir-faire, une assistance continue et une communication.

APRÈS LA SIGNATURE

Réussir sa franchise

Signer le contrat c'est le début de l'aventure. Une franchise ne fonctionne pas en pilote automatique: elle demande implication, rigueur et esprit réseau. Voici les clés pour bien démarrer et éviter les faux pas.



CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

Suivre les formations

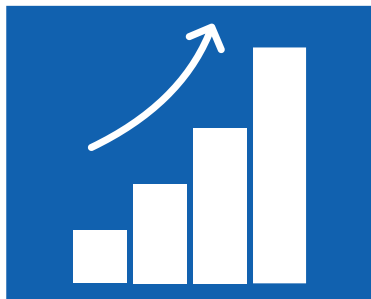
Le franchiseur vous transmet son savoir-faire: méthodes, outils, posture commerciale... Ces formations sont essentielles pour bien **démarrer et rester aligné avec le concept.**

Respecter le concept

Vous avez rejoint un réseau pour bénéficier d'un modèle éprouvé. Il est donc crucial de **respecter les standards de l'enseigne:** image, produits, services, communication, etc.

Gérer efficacement votre entreprise

Vous êtes chef d'entreprise: à vous de **piloter votre activité, gérer vos équipes, suivre vos indicateurs, et assurer la rentabilité de votre unité.**



LE RÔLE DU FRANCHISEUR

• Assistance continue

Le franchiseur ne disparaît pas après la signature. Il doit vous accompagner au quotidien: conseils, visites, hotline, outils de gestion, etc.

• Animation du réseau

Il organise des réunions, des séminaires, des échanges entre franchisés. Ces moments sont précieux pour rester motivé, partager les bonnes pratiques et faire évoluer le concept.

• Communication sur la marque

Le franchiseur a la responsabilité de faire vivre et rayonner la marque à l'échelle nationale (voire internationale). Il doit assurer une communication cohérente et régulière: campagnes publicitaires, présence sur les réseaux sociaux, relations presse, partenariats...

! ERREURS FRÉQUENTES !

• Sous-estimer les coûts

Entre les investissements initiaux, les redevances, les charges fixes et les imprévus, la trésorerie peut vite devenir un point de tension. Un bon prévisionnel est indispensable.

• Ne pas suivre les recommandations

Certains franchisés veulent "faire à leur sauce". Mauvaise idée. Le succès du modèle repose sur sa cohérence. S'en écarter, c'est prendre le risque de fragiliser son activité... et le réseau.

• S'isoler

La force d'un réseau, c'est l'échange. Ne restez pas seul: participez aux événements, sollicitez le franchiseur, échangez avec les autres franchisés.

💡 En franchise, la réussite repose sur un équilibre: votre autonomie d'entrepreneur, et votre capacité à jouer collectif. Le contrat est signé, mais votre aventure entrepreneuriale ne fait que commencer!

ET SI ÇA SE TERMINE ?

La fin d'un contrat de franchise peut être prévue, choisie ou subie. L'essentiel est d'en comprendre les mécanismes et d'anticiper les conséquences.



FIN DE CONTRAT

- **Terme prévu :** le contrat arrive à son échéance (souvent 5 à 7 ans). Il peut être renouvelé, renégocié ou simplement s'arrêter.
- **Rupture amiable ou judiciaire :** en cas de désaccord ou de manquement grave, les deux parties peuvent décider de mettre fin au contrat, parfois devant un juge.
- **Liquidation ou cession :** si l'entreprise rencontre des difficultés ou si vous souhaitez vendre, des clauses spécifiques s'appliquent (agrément du franchiseur, conditions de cession...)

CLAUSES POST-CONTRAT

- **Non-concurrence :** vous ne pourrez pas exercer une activité similaire dans une zone définie pendant une durée limitée (souvent 1 an).
- **Restitution du matériel et du support :** Tout ce qui appartient au réseau (enseigne, manuels, outils, stocks...) doit être restitué.
- **Confidentialité :** le savoir-faire transmis reste la propriété du franchiseur. Vous ne pouvez ni le réutiliser ni le divulguer.

PRÉPARER SA SORTIE

- **Anticiper les conséquences :** fin financière, reconversion, projet futur... mieux vaut y penser avant la dernière minute.
- **Respecter les engagements :** une sortie propre et conforme au contrat vous évite des litiges et préserve votre réputation professionnelle.



Une sortie bien préparée, c'est aussi une image professionnelle préservée.

PASSEZ À L'ACTION AVEC LA CCI NICE CÔTE D'AZUR

CRÉATION D'ENTREPRISE - Identifier les points-clés pour un projet réussi

La CCI Nice Côte d'Azur vous propose une formation certifiante pour donner vie et consolider votre projet de création d'entreprise.

Je m'inscris

SE LANCER EN FRANCHISE - Les bases de la franchise

Vous souhaitez entreprendre et vous vous interrogez sur le modèle de la franchise?

La CCI Nice Côte d'Azur propose **une session d'une demi-journée** pour vous familiariser avec les fondamentaux (étape clé pour devenir franchisé, décryptage des documents obligatoires, identification des obligations, ...)

Je débute

DÉMARRER SON PARCOURS D'IMPLANTATION

Vous êtes porteur de projet ou enseignes franchisées et vous cherchez à vous implanter? Vous recherchez un local, un fonds de commerce, à louer ou à acheter?

La CCI Nice Côte d'Azur vous aide à concrétiser et à sécuriser votre projet grâce à l'étude d'implantation commerciale.

Je démarre



Faites-vous accompagner par les experts CCI:
E-mail: developpementcommerce@cote-azur.cci.fr
Tél. 04 93 13 73 00

LANCER SON RÉSEAU DE FRANCHISE

Vous disposez déjà d'un concept éprouvé et envisagez de le développer en franchise?

La CCI Nice Côte d'Azur vous aide à structurer votre projet au cours d'une journée d'accompagnement. Vous découvrirez les étapes clés pour **créer votre réseau, évaluer la faisabilité et la rentabilité du modèle**, comprendre les documents contractuels obligatoires et explorer vos options de financement. Ce programme vous fera gagner du temps et vous donnera accès à un réseau d'experts pour **transformer votre concept en réseau de franchise**.

Je me lance

DÉVELOPPER ET BOOSTER SON RÉSEAU DE FRANCHISE

Vous êtes un franchiseur et vous souhaitez implanter/renforcer votre réseau de franchise?

La CCI Nice Côte d'Azur vous propose **un accompagnement de 12 mois** pour accroître la notoriété et le rayonnement de votre réseau.

Je découvre



Retrouvez chaque année le Forum Franchise Côte d'Azur sur:
www.forum-franchise-cote-azur.com

LEXIQUE

Animation réseau

Ensemble des actions menées par le franchiseur pour accompagner, conseiller et dynamiser les franchisés (visites, réunions, outils, etc.).

Clause de non-concurrence

Disposition contractuelle interdisant au franchisé d'exercer une activité concurrente après la fin du contrat, pendant une certaine durée et dans un certain périmètre.

Contrat de franchise

Document juridique qui définit les droits et obligations du franchiseur et du franchisé pendant toute la durée de la collaboration.

DIP (Document d'Information Précontractuel)

Document obligatoire remis au futur franchisé au moins 20 jours avant la signature du contrat, contenant des informations essentielles sur le réseau, le marché et les conditions du contrat.

Franchise

Accord commercial et juridique par lequel une entreprise (le franchiseur) accorde à une autre (le franchisé) le droit d'exploiter un concept, une marque, un savoir-faire, en échange de contreparties financières.

Franchisé

Entrepreneur indépendant qui rejoint un réseau de franchise pour exploiter le concept du franchiseur.

Franchiseur

Entreprise qui possède le concept, la marque, le savoir-faire, et qui les met à disposition des franchisés via un contrat de franchise.

Manuel opératoire / Manuel de savoir-faire

Document détaillant les procédures, normes et méthodes à appliquer par le franchisé pour respecter le concept.

Master franchise

Accord par lequel un franchiseur accorde à un franchisé (le « master franchisé ») le droit de développer un réseau de franchisés dans un territoire plus large (souvent un pays entier).

Multi franchisé

Franchisé qui exploite plusieurs unités sous une même enseigne. Il développe ainsi son activité au sein d'un seul réseau.

Pluri franchisé

Franchisé qui exploite des unités relevant de plusieurs enseignes différentes. Il appartient donc à plusieurs réseaux de franchise, souvent dans des secteurs complémentaires ou distincts.

Résiliation

Entrepreneur indépendant qui rejoint un réseau de franchise pour exploiter le concept du franchiseur.

Royalties

Paiements réguliers (souvent mensuels) versés par le franchisé au franchiseur, calculés en pourcentage du chiffre d'affaires ou à montant fixe, en échange du support continu.

Savoir-faire

Ensemble des connaissances pratiques, méthodes et compétences spécifiques développées par le franchiseur, qui sont transmises aux franchisés pour qu'ils puissent exploiter la franchise avec succès. Il doit être secret, substantiel et identifié.

Tête de réseau

Autre appellation du franchiseur, souvent utilisée pour désigner l'ensemble des fonctions centrales qui coordonnent le réseau.

Zone de chalandise

Territoire autour du point de vente dont provient la majorité de la clientèle. Elle est analysée pour évaluer le potentiel commercial d'une implantation.

Contact:

Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur
E-mail: developpementcommerce@cote-azur.cci.fr
Tél. 04 93 13 73 00

Un guide réalisé par:



**CCI NICE
CÔTE D'AZUR**

Au cœur de votre histoire

Soutenu par:



**BANQUE
POPULAIRE
MÉDITERRANÉE**

la réussite est en vous