

• **Qui est le juge compétent du contrat ?** Le tribunal compétent est-il celui du territoire du master-franchisé ou celui du franchiseur principal ?  
Quid de l'arbitrage ?

• **Comment est assurée la pérennité du réseau en cas de disparition du master-franchisé ?**

**A savoir !**

La Fédération française de la franchise est à votre disposition pour vous aider à bien analyser une proposition de master franchise.

**Vous trouverez également des informations, des adresses utiles (experts du collège de la FFF, adresses et liens vers les associations de franchise membres de la Fédération européenne et du World Franchise Council sur le site de la FFF, [www.franchise-fff.com](http://www.franchise-fff.com)**

# Master franchise



## Les questions à se poser



60, rue La Boétie • 75008 Paris  
Tél. 01 53 75 22 25 • Fax : 01 53 75 22 20  
[www.franchise-fff.com](http://www.franchise-fff.com)  
mail : [info@franchise-fff.com](mailto:info@franchise-fff.com)



***Vous voulez devenir master franchisé d'une enseigne ?***

***Voici les principales questions à vous poser avant de vous lancer dans cette entreprise.***

***Analysez les réponses avec votre banquier, un expert en développement et / ou la FFF avant de vous engager !***

- Le franchiseur principal a-t-il une **expérience de l'internationalisation** de son concept, ou tout au moins une première **expérience de la franchise à l'international** ?
- Le développement à l'international du franchiseur principal s'inscrit-il dans **une stratégie à long terme** ? Ou est-il opportuniste ? Quels moyens (financiers, humains, logistiques...) sont-ils déployés ?
- Quelle est **la perception des franchisés** du franchiseur principal dans son pays d'origine ?
- **Le modèle économique** des franchisés du franchiseur principal est-il **transposable** dans le pays d'accueil (impact des coûts inhérents aux locaux commerciaux, aux charges sociales, ...).
- Quelle est la **capacité d'adaptation** du franchiseur principal en termes de communication et de marketing de l'enseigne ? Est-ce transposable ? Est-ce adaptable ? Quel est le degré d'initiative du master-franchisé en la matière ?
- Existe-t-il des **intérêts communs à la réussite de l'autre** ?
- Quelle est la **notoriété de l'enseigne dans son pays d'origine** ? Le franchiseur principal adhère-t-il à la fédération de la franchise nationale ?

- Quelle est la **nature du contrat de master-franchise** ? Est-ce essentiellement un contrat de développement ? Le master-franchisé aura-t-il à terme la vocation à recruter, former et animer les franchisés ?
- Le master-franchisé est-il tenu de faire **un test sur le marché** ? Si oui, pendant combien de temps ? Sur combien de points de vente ? Qui fait les adaptations du concept ? Comment sont-elles financées ?
- Le master-franchisé a-t-il des **obligations en terme de développement** (nombre de points de vente, nombre de points en propre, ...) ?
- La **phase de test est-elle une condition résolutoire du contrat de master-franchise** ou bien est-elle encadrée par un autre contrat ? Comment et par qui est validé la phase de test ? Quelles sont les **possibilités de sortie des parties** au contrat dans ces phases de tests ?
- Pendant **combien de temps le concept doit-il être testé** sur le territoire avant l'ouverture du premier franchisé ? Comment est financée la phase de test ? Quelle incidence sur le montant du droit d'entrée ?
- Le développement du réseau est-il soumis à un **plan de développement** strict ?
- **Quelle est la durée du contrat de master** ? La durée permettra-t-elle un amortissement des investissements dans une durée raisonnable ?
- Comment s'organise le **renouvellement du contrat de master-franchise** ?
- **Qui est titulaire des droits** sur la marque, les signes distinctifs du concept et nom de domaine ? Qui en assure le dépôt, le suivi ?

- Si le master franchisé est titulaire d'une licence, **y a-t-il des obligations de publication de cette licence** ? Si oui, qui est débiteur de l'obligation de publication ? Quelle est la durée du contrat de master-franchise et du contrat de licence ?
- Dans l'hypothèse d'une franchise de distribution de produits, **quels sont les liens entre la centrale d'achat ou de référencement du franchiseur principal et le master-franchisé** ? Les conditions de livraison (groupage, dispatching, franco, délai de livraison, droits de douane, ...) ? Y a-t-il une possibilité de s'approvisionner en dehors de la centrale ?
- Qui assure la **traduction** des bibles et autres manuels opératoires, des supports et manuels pédagogiques ?
- Qui **assure la formation, initiale et continue, des franchisés** ? Dans quel **pays** et dans quelle **langue** se déroule-t-elle ?
- Qui **assure l'adaptation** des messages de communication institutionnelle et promotionnelle de l'enseigne ? Qui supporte les coûts ?
- Le master-franchisé **doit-il passer par le site portail du franchiseur principal** pour créer son propre site ?
- Existe-t-il des **éléments portant sur la valorisation du réseau** dans le cadre d'un non-renouvellement du contrat de master-franchise ? En cas de reprise amiable du réseau ?
- Quel est le **droit applicable au contrat et la langue du contrat**, le cas échéant qui supporte le coût de la traduction ? et plus généralement **quelle sera la langue de travail tout au long de la relation** ?