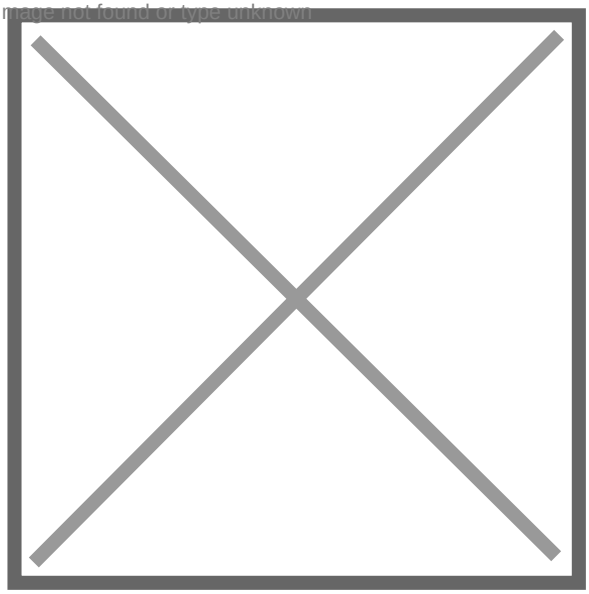
Image not found or type unknown



Développement d'un concept

Par **verodenantes**, le **10/03/2010** à **15:50**

Bonjour,

J'ai ouvert en août dernier une boutique d'un concept nouveau qui plaît énormément. A tel point qu'on me demande régulièrement mes projets de développement...

Quand j'ai mis ce concept au point, j'avais dans l'idée de le mettre en place tranquillement et ensuite quand tout fonctionnerait de le franchiser.
Ces questions me font réfléchir car je ne croyais pas que cette idée allait plaire si vite et je me dis que maintenant qu'il est lancé, il ne me plairait pas que ce concept ne soit pas développé par moi.

Je me pose les questions suivantes :
- avant de franchiser et afin de prouver que le concept fonctionne, il faut créer plusieurs boutiques. Quelqu'un m'a proposé de le faire à Saumur sous mon nom, avec mon enseigne et avec mon aide et ma petite expérience.
Comment pouvons-nous fonctionner ?
Je pourrais avec la première société faire un centre d'achats ; ce qui nous permettrait d'avoir des prix attractifs. La 1ière société refacturerait les achats de la seconde. Est-ce possible ?

-Je voudrais qu'elle soit autonome car je n'ai pas les moyens d'investir dans une deuxième boutique et la personne veut se mettre à son compte. Puis-je lui louer mon nom et mon enseigne ? Existe t'il des contrats de ce type ?
Est-ce plus prudent de passer devant un homme de loi ?

-d'après vous serait-il plus prudent d'attendre et tant pis si quelqu'un se lance dans l'aventure...

Merci pour votre aide
Sincères salutations
Véronique Lécureuil

Par **LeKingDu51**, le **11/03/2010** à **13:52**

Bonjour,

Vous décrivez le fonctionnement typique d'une franchise dont vous seriez la tête de réseau.

Il serait difficile de vous renseigner de manière tout à fait complète et je ne saurai que trop vous conseiller de consulter un avocat spécialisé en droit de la distribution.

Concrètement, la franchise consiste en la transmission d'un savoir faire par le franchiseur (vous) aux franchisés. Vous leur transmettez également la marque de votre réseau que vous aurez choisie et déposez à l'INPI préalablement à toute création de réseau.

Le gros avantage de la franchise et qui semble vous arranger, et que les investissements tendant à la création des nouveaux magasins sont supportés par les franchisés et non vous. En échange, ces derniers doivent vous payer un droit d'entrée dans le réseau et une redevance mensuelle pour bénéficier de votre concept et de votre savoir faire.

C'est en gros le fonctionnement d'un réseau de franchise.

Toutefois, la réalité juridique est beaucoup plus complexe car la législation sur la franchise est riche. Vous devez notamment communiquer de nombreuses informations au franchisé avant qu'il n'intègre le réseau et notamment des données économiques importantes.

Par ailleurs, en tant que tête de réseau, vous aurez des obligations commerciales à l'égard de vos franchisés.

Si votre concept est aussi prometteur que vous le dites, n'hésitez pas à prendre un premier rendez vous chez un avocat spécialisé afin d'expliquer votre situation. Cela vous permettra d'avoir une idée plus juste et de vous assurer que c'est le mode de fonctionnement que vous souhaitez.

Vous pouvez d'ores et déjà regarder sur internet les sites spécialisés afin de vous faire une idée plus juste de ce mode de distribution.

Je reste également à votre disposition pour répondre à vos questions sur le sujet.

Bon courage

Cdlt

Par **LeKingDu51**, le **11/03/2010** à **13:53**

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés

Pour plus d'informaitons :

http://www.pme.gouv.fr/informations/guide-com/telechar/franchise/franchise.html

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés