**Tableau comparatif entre la franchise et la concession**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FRANCHISE** | **CONCESSION** |
| Définition | Le **contrat de franchise** repose sur la mise en place d’un contrat par lequel une entreprise, appelée le franchiseur, accorde à une autre entreprise, appelée le franchisé, le droit d’exploiter son concept, sa marque et son savoir-faire. | Le **contrat de concession** repose sur la mise en place d’un contrat par lequel un groupe, appelé le concédant, permet à une entreprise, appelée le concessionnaire, de distribuer ses produits en exclusivité sur un zone géographique définie |
| Objectif du contrat | réitérer un concept | commercialiser des produits |
| Communication préalable d’un DIP (**D**ocument d’**I**nformation **P**récontractuelle) | obligatoirement transmis au futur franchiseur 20 jours au moins avant la signature du contrat, lorsque ce dernier contient une exclusivité ou quasi-exclusivité | obligatoirement transmis au futur concessionnaire 20 jours au moins avant la signature du contrat de concession |
| Contrat | contrat écrit | contrat écrit |
| Durée du partenariat | à durée déterminée, avec une durée suffisante pour permettre au franchisé l’amortissement des investissements spécifiques à la franchise | à durée déterminée (10 ans maximum, 5 ans minimum si le contrat concerne la distribution de véhicules automobiles avec une marque en exclusivité) ou indéterminée |
| Transmission d’un savoir-faire | oui obligatoirement | non, mais cela reste possible |
| Nom commercial, marque et enseigne | droit d’utilisation des marques et des signes de ralliement du réseau | droit d’utilisation de tous les signes permettant le ralliement de la clientèle |
| Droit d’entrée | oui, dans le but d’indemniser le franchiseur en contrepartie de la mise à disposition de son concept et de l’accompagnement à l’installation. *Plus d’infos :*[*le droit d’entrée*](https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/droit-d-entree-franchise/) | possible |
| Conditions financières pendant le partenariat | redevances tout au long du partenariat, généralement calculées sur le chiffre d’affaires ; redevances de communication ou de publicité | le concédant achète en exclusivité au concessionnaire ; redevances possibles |
| Exclusivité territoriale | non en principe mais peut être prévu optionnellement | oui obligatoirement |
| Stratégie commerciale | doit suivre la stratégie du réseau | doit suivre la stratégie du réseau si le contrat le prévoit |
| Clause de non-concurrence | possible, notamment dans le but de protéger le savoir-faire transmis | possible |
| Assistance et formation | le franchiseur doit apporter une assistance continue au franchisé | possibilité de prévoir qu’une assistance matérielle, technique et commerciale soit fournie au concessionnaire |
| Approvisionnement exclusif | non en principe mais peut être prévu optionnellement | oui auprès du concédant |
| Cession du fonds de commerce | possible, mais le franchiseur peut avoir un droit de préemption et un agrément peut être prévu | possible, mais le concédant doit accepter le transfert du contrat de concession à l’acquéreur |
| + d’informations | <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/le-contrat-de-franchise/> | <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/devenir-concessionnaire-fonctionnement-avantages-inconvenients/> |

En définitive, le créateur d’entreprise ne choisit pas librement entre la franchise ou la concession. Son choix dépend surtout de ces deux paramètres :

1. quel type de partenariat (franchise ou concession) est proposé par la ou les marques qui vous intéressent ?

La franchise n’est pas plus intéressante que la concession et inversement, ce qui compte c’est l’adéquation réseau/créateur ainsi que le contenu du contrat proposé.

1. quel est le contenu de la proposition de partenariat et la formule est-elle en adéquation avec vos attentes ?

Sur ce deuxième point, le document d’information précontractuel contient toutes les informations nécessaires.