

### Qu'est-ce qu'un réseau d'enseigne ?

Un réseau d'enseigne est un ensemble d'établissements qui présentent des caractéristiques communes (vente de mêmes produits, offre de mêmes services) et qui sont coordonnés par une même entreprise, la « tête de réseau ».

Un réseau d'enseigne peut être constitué d'établissements possédés en propre par la structure « tête de réseau » (réseau intégré), d'établissements indépendants regroupés dans le cadre d'un groupement d'achat ou d'approvisionnement ou d'établissements indépendants liés à la « tête de réseau » par un contrat (franchise, concession, commission-affiliation, etc.)

### Qu'est-ce qu'une tête de réseau ?

C'est l'entreprise qui coordonne le réseau et qui est propriétaire des droits relatifs au réseau.

## Remplissage de la page 2 du questionnaire :

### **IDENTITÉ DE L'ÉTABLISSEMENT** – colonnes A, B et C

Ces colonnes concernent l'identification de chaque établissement membre d'un réseau dont votre entreprise est à la tête : enseigne, nom de l'établissement (personne physique ou raison sociale) et numéro SIRET.

Les établissements de cette liste doivent être situés en France métropolitaine ou dans les DOM.

### **ADRESSE** – colonnes D à G

Concerne la localisation de l'établissement : numéro dans la voie, type de voie, nom de la voie, complément d'adresse éventuel, code postal, nom de la commune d'implantation.

### **LIEN AVEC LA TÊTE DE RÉSEAU** – Colonne I

Cette colonne permet d'indiquer le lien (contractuel ou financier) entre l'établissement et la « tête de réseau ». S'il y a plusieurs liens, indiquez le **lien principal**.

Pour chaque établissement de la liste, il faut remplir la colonne avec le code (1 à 9) correspondant :

#### **1. Établissement en propre (établissement intégré) :**

- l'établissement en propre appartient à la « tête de réseau » ou à l'une de ses filiales. Il peut être indépendant juridiquement mais pas financièrement.

#### **2. Contrat de franchise :**

- établissement d'entreprise juridiquement et financièrement indépendante de la « tête de réseau » ;
- le franchisé exploite la marque et le savoir-faire du franchiseur, conformément au concept de l'enseigne (localisation, aménagements intérieur et extérieur, stratégie marketing, logistique, communication...);
- le franchisé verse en contrepartie un droit d'entrée et des redevances sur son chiffre d'affaires (et/ou le contrat est assorti d'une obligation d'approvisionnement auprès du franchiseur) ;
- la « tête de réseau » se doit de transférer son savoir-faire et d'assister le franchisé.

### **3. Adhérent à un groupement :**

- établissement d'entreprise juridiquement et financièrement indépendante, adhérente d'un groupement (le plus souvent une coopérative, mais aussi un GIE ou une société civile...);
- l'établissement appartient à une entreprise qui est propriétaire d'une part du capital du réseau et qui est décisionnaire dans le fonctionnement et la stratégie de développement du réseau ;
- l'adhésion au réseau permet de mutualiser les moyens et de développer des politiques communes : achat (création d'une centrale d'achat), enseigne, opérations commerciales, services.

### **4. Contrat de commission-affiliation :**

- établissement d'entreprise juridiquement indépendante de la « tête de réseau » ;
- l'établissement n'est pas propriétaire de son stock. La propriété de la marchandise passe directement de la « tête de réseau » au client ;
- le commissionnaire-affilié est rémunéré à la commission sur son chiffre d'affaires et ne se soucie pas des invendus ;
- la « tête de réseau » impose les produits et le prix, gère le rythme d'approvisionnement (souvent exclusivité).

### **5. Contrat de concession :**

- établissement d'entreprise juridiquement et financièrement indépendante de la « tête de réseau » ;
- le concessionnaire commercialise les produits de la « tête de réseau » avec la garantie d'une exclusivité territoriale. Le concessionnaire est libre de sa politique commerciale ;
- la « tête de réseau » approvisionne le concessionnaire en produits de la marque, met à disposition tous les outils et dispositifs mais n'est pas obligé de transmettre son savoir-faire.

### **6. Simple contrat de licence de marque (*seulement si contrat exclusif, hors franchise*) :**

- établissement d'entreprise juridiquement et financièrement indépendante de la « tête de réseau » ;
- l'établissement exploite l'enseigne de la « tête de réseau », avec une grande autonomie, contre le paiement de redevances ;
- la « tête de réseau » peut imposer un approvisionnement, un format aux produits ou une assistance, mais ce n'est pas une obligation.

### **7. Simple contrat de location gérance (*seulement si contrat exclusif, hors franchise*) :**

- établissement d'entreprise juridiquement indépendante de la « tête de réseau » ;
- la « tête de réseau », propriétaire du fonds de commerce, le loue à l'établissement indépendant.

### **8. Affilié à une centrale de référencement ou d'achat sans porter l'enseigne du réseau**

### **9. Autre lien. Précisez :**

- autre type de contrat, à façon, ne relevant pas des catégories citées plus haut. Précisez en quelques mots les grandes caractéristiques du contrat.