



Pic et pic et colegram ?

Si la sélection d'un statut juridique peut sembler être un Nœud gordien, il n'en est pas moins essentiel de le trancher...

Comme pour toute autre entreprise, la création d'un point de vente en franchise nécessite de choisir un statut juridique, SARL, EURL, EIRL, SAS, SASU, SA, ou encore entreprise individuelle classique, auto-entrepreneur et VDI (vendeur à domicile indépendant)... La liste est longue, et le choix du bon statut est souvent un casse-tête. Tous ne répondent pas aux mêmes besoins, et ils présentent des mixes différents tant d'un point de vue fiscal que d'un point de vue social. Une alternative cependant prédomine : le choix est crucial entre l'entreprise individuelle et la société. « Juridiquement, cela change tout : car en cas de défaillance, les conséquences sont soit limitées au patrimoine de la société, soit elles englobent le patrimoine du franchisé en tant que personne physique », insiste maître François-Luc Simon, avocat fondateur et associé-gérant du Cabinet Simon Associés. Les franchiseurs ne peuvent pas imposer de forme juridique : c'est illégal. Mais ils montrent une nette préférence pour les sociétés.

■ L'entreprise individuelle

Cependant, dans certains cas, l'entreprise individuelle peut se montrer préférable, notamment dans les franchises de services qui ne demandent pas de gros investissements. En effet, que ce soit pour l'auto-entrepreneur, l'entrepreneur individuel (EI) ou l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL), les formalités de création administratives sont simplifiées, ce qui autorise un lancement rapide à moindres frais. Ce ne sont pas les seuls avantages. Les obligations comptables sont limitées : seuls trois registres doivent être tenus – le livre journal, le grand livre et le livre d'inventaire. Pas de bilan ni de rapport de gestion à réaliser. Par ailleurs, si les entreprises individuelles sont toutes soumises à l'impôt sur le revenu, elles sont les seules structures à pouvoir opter pour le régime fiscal très avantageux de la micro-entreprise. Mais – et c'est là leur plus gros défaut – les entreprises individuelles n'apportent pas de distinction entre patrimoine privé et professionnel, ce qui est un risque que certains ne voudront pas courir. La seule exception est l'EIRL, où la responsabilité est limitée. À noter que la loi Macron a instauré désormais l'insaisissabilité de droit de la résidence principale, et que l'EIRL permet de limiter la responsabilité au patrimoine déclaré comme affecté à l'activité professionnelle.

■ La société

À l'opposé, pour les sociétés, la responsabilité des dirigeants est limitée au montant de leurs apports. En cas de coup dur, les biens personnels ne sont pas engagés. Mais ce n'est pas le seul avantage offert par les statuts sociétaires. Ils permettent l'entrée éventuelle de nouveaux associés (et donc de nouveaux capitaux), et ils exigent un capital social de départ (même symbolique) et la tenue d'une comptabilité, ce qui pour les têtes de réseau est un gage de transparence et de sérieux. Si les possibilités sont nombreuses (commandite par action, simple, etc.), les formes les plus prisées sont la SARL et la SAS (et leurs équivalents individuels l'EURL et la SASU). « La SARL est plus adaptée à des entreprises de taille modestes », estime François-Luc Simon. « Dès que la structure dépasse un certain niveau de complexité, la SAS est préférable, car elle est beaucoup plus souple dans son fonctionnement. Il est possible de décorrérer le nombre de parts et les droits de vote, par exemple, ou de moduler à son gré les quotas de votes nécessaires selon le type de décision. » La SARL est plus rigide – mais elle est également, en contrepartie, plus économique à mettre en place. Par ailleurs, les socié-

tés sont soumises à l'impôt sur les sociétés (IS), souvent considéré comme plus avantageux pour les entrepreneurs, puisque de 15 % jusqu'à 38 120 euros de bénéfices et 33,33 % au-delà.

■ Les questions à se poser

Une fois tout cela connu, se poser les bonnes questions pourra orienter le choix. Tout d'abord, est-ce que la création implique plusieurs associés ? Si c'est le cas, seuls certains statuts sont possibles (SARL, SA, SAS). Ensuite, les investissements à réaliser vont-ils être conséquents ? Là encore, si c'est le cas, un statut de société plus encadré est préférable, surtout si l'on veut pouvoir faire appel à des financements extérieurs. Troisièmement, quel type de régime fiscal et social cherche-t-on ? « Les décisions prises par le futur franchisé en matières fiscales et sociales ne change rien aux relations avec le franchiseur : elles dépendent donc uniquement de sa situation personnelle », rappelle François-Luc Simon. Si le franchisé est mandataire social (comme dans une SAS) ou gérant minoritaire de SARL, il est un assimilé salarié et bénéficiaire, comme son nom l'indique, de la même couverture que le régime général de la sécurité sociale – à l'exception de l'assurance chômage. Si le franchisé est non salarié (comme entrepreneur individuel ou gérant majoritaire), il est soumis au régime social des indépendants (RSI).

■ Voie mixte

Dans les faits, la situation peut cependant se révéler moins binaire que le choix entreprise individuelle – société. Une troisième possibilité, employée dans certains contrats de franchise, consiste à mélanger un peu les genres. « Quand un franchisé signe avec une société, il existe un certain nombre de mécanismes qui permettent d'appréhender la personne physique », souligne François-Luc Simon. Par exemple, on peut faire signer un contrat de franchise à la fois à la personne morale – la société créée par le franchisé – et à la personne physique. Par exemple, du point de vue du franchiseur, une clause de non-concurrence n'est pas vraiment efficace si elle ne s'applique qu'à la société. Ou encore, une clause de non-cession ou de préemption de parts n'est valable qu'avec la personne physique. Certains vont plus loin, et demandent des engagements de caution – c'est plus fréquent quand le contrat de franchise génère des flux financiers importants, comme avec une centrale d'achat.

Jean-Marie Benoist

La franchise maîtrisée

par

Jean-Baptiste
Gouache

Avocat Associé - Gouache Avocats
Membre du Collège des Experts de la Fédération Française de la Franchise

Franchiseur, résistez à l'application de la loi travail !

La loi travail du 9 août 2016 est en vigueur et impose la mise en place d'un « comité de dialogue social » dans les réseaux de franchise.

En tous les cas, dans ceux dont les salariés des franchises sont plus de 300 en France, et si le contrat de franchise contient des clauses ayant un effet sur l'organisation du travail. On ne voit pas immédiatement de quoi il s'agit puisque l'objet d'un contrat de franchise n'est pas de définir l'organisation ou les conditions de travail des salariés du franchisé ! Voilà déjà un bon point pour refuser de donner suite à la demande de mise en place de cette instance formulée par les syndicats qui devraient saisir le tribunal pour faire admettre que les conditions légales sont remplies : résistance !

Notons que vous n'êtes pas tenu de donner suite à une telle demande tant que les décrets d'application du texte, inapplicables en l'état, ne sont pas publiés. Ensuite, l'instance doit être informée des décisions du franchiseur de nature à affecter le volume, la structure des effectifs, la durée du travail, les conditions d'emploi, de travail et de formation professionnelle des salariés des franchises, les entrées et sorties de franchises. Gageons que la nature du réseau de franchise conduira le franchiseur à considérer que ses décisions n'ont par principe pas d'incidence directe sur les effectifs salariés des franchises ! Le franchiseur devrait se contenter d'informer l'instance des entrées et des sorties de franchises, sans en préciser le motif : résistance !

