Exemple de rapport sur un dossier fictif : noms, chiffres et documents sont inventés.

DOCUSCORE · FRANCHISE · RAPPORT D'ANALYSE · COMMANDE #EXEMPLE · 30/10/2026

Réseau de restauration rapide — DIP 2026

54 / 100

À ÉTUDIER

Le réseau croît vite (62 ouvertures en trois ans) et les engagements financiers sont présentés de façon détaillée, mais 14 fermetures sur la même période, dont 9 de points de vente ouverts depuis moins de trois ans, demandent des explications. Le prévisionnel remis repose sur la moyenne des cinq meilleurs points de vente : au chiffre d'affaires médian du réseau (470 k€), l'excédent brut d'exploitation recalculé couvre à peine l'annuité d'emprunt et ne laisse pas de rémunération au franchisé. La clause de non-concurrence post-contractuelle de deux ans et l'exclusivité conditionnée à un chiffre d'affaires minimal sont à faire examiner par un avocat. Le dossier ne permet pas de décider sans les réponses du franchiseur et ses comptes 2025.

Chiffres clés

Investissement total	**185 000 €**	DIP, rubrique 10, p. 24
Droit d'entrée	**30 000 € HT**	Projet de contrat, art. 6.1
Redevances	**6 % du CA + 2 % pub**	Projet de contrat, art. 6.2 et 6.4
Durée du contrat	**7 ans**	Projet de contrat, art. 3.1
Points de vente au 31/12/2025	**118, dont 12 succursales**	DIP, rubrique 6, p. 14
Ouvertures / fermetures 2023-2025	**62 / 14**	DIP, rubrique 7, p. 18

CA prévu en année 1	**680 k€ (médiane du réseau : 470 k€)**	Prévisionnel type, p. 3 ; DIP, annexe 3
Apport personnel exigé	**60 000 €**	DIP, rubrique 10, p. 25

Points d'attention

POINT	GRAVITÉ	SOURCE
14 fermetures sur 3 ans pour 62 ouvertures, dont 9 concernent des points de vente ouverts depuis moins de trois ans.	**élevée**	DIP, rubrique 7, p. 18 et annexe 4
Clause de non-concurrence post-contractuelle de 2 ans, dans un rayon de 5 km, sur toute activité de restauration rapide.	**élevée**	Projet de contrat, art. 17.2
Prévisionnel fondé sur les 5 meilleurs points de vente : 680 k€ de CA en année 1, contre une médiane du réseau de 470 k€.	**élevée**	Prévisionnel type, p. 1 et 3 ; DIP, annexe 3
Exclusivité territoriale retirable si le CA n'atteint pas 450 k€ à partir de la deuxième année, seuil proche de la médiane du réseau.	moyenne	Projet de contrat, art. 4.4
Investissement annoncé hors droit au bail et hors rénovation obligatoire à cinq ans, non chiffrée.	moyenne	DIP, rubrique 10, p. 24 ; projet de contrat, art. 8.6
En cas de sortie anticipée, indemnité égale aux redevances restant dues jusqu'au terme, dans la limite de 24 mois.	moyenne	Projet de contrat, art. 15.4

Présentation du réseau

Le franchiseur est une SAS créée en 2014 qui exploite un concept de restauration rapide (burgers et wraps à base de produits frais), en salle, à emporter et en livraison. Le réseau

compte 118 points de vente au 31 décembre 2025, dont 12 succursales. Le format type est un local de 120 à 150 m² en centre-ville ou en zone commerciale.

Franchiseur	SAS au capital de 250 000 €, créée en 2014, premier contrat de franchise signé en 2016.	DIP, rubrique 1, p. 3 ; rubrique 4, p. 7
Dirigeants	Le fondateur préside la société ; un directeur général a été nommé en 2024.	DIP, rubrique 2, p. 4
Composition du réseau	118 points de vente : 106 franchisés et 12 succursales.	DIP, rubrique 6, p. 14
Canaux de vente	La livraison via plateformes représente 22 % du CA moyen du réseau.	DIP, rubrique 5, p. 10

Historique et santé du réseau

L'activité du franchiseur progresse, mais son résultat net baisse de près de moitié entre 2023 et 2024. Les droits d'entrée représentent une part non négligeable de ses revenus, ce qui le rend sensible au rythme des ouvertures. Les comptes 2025 ne figurent pas dans le DIP.

Chiffre d'affaires du franchiseur	7,2 M€ en 2023 et 8,1 M€ en 2024, succursales comprises.	DIP, rubrique 8, comptes annuels 2023 et 2024, p. 20
Résultat net	0,58 M€ en 2023 puis 0,31 M€ en 2024.	DIP, rubrique 8, p. 21
Droits d'entrée	0,63 M€ en 2024, correspondant aux 21 ouvertures de l'année à 30 000 € HT.	DIP, rubrique 8, p. 21 ; rubrique 7, p. 18
Capitaux propres	1,4 M€ au 31/12/2024.	DIP, rubrique 8, p. 20

Ouvertures et fermetures

Le parc est passé de 70 à 118 points de vente en trois ans, avec 62 ouvertures et 14 fermetures. Le taux de fermeture annuel augmente et touche surtout des points de vente récents. Le DIP donne les villes concernées mais pas les coordonnées des anciens exploitants.

Par année	2023 : 18 ouvertures, 3 fermetures ; 2024 : 21 ouvertures, 5 fermetures ; 2025 : 23 ouvertures, 6 fermetures.	DIP, rubrique 7, p. 18
Taux de fermeture	6 fermetures en 2025 pour 101 points de vente en début d'année, soit 5,9 %.	Calcul à partir du DIP, rubrique 7, p. 18
Motifs	8 liquidations judiciaires, 4 résiliations amiables, 2 non-renouvellements.	DIP, rubrique 7, p. 19
Ancienneté à la fermeture	9 des 14 points de vente fermés avaient moins de trois ans d'exploitation.	DIP, annexe 4 (liste des points de vente fermés)

Investissement total

L'investissement de 185 000 € est détaillé poste par poste, avec un apport personnel exigé de 60 000 €. Il ne comprend ni le droit au bail ou pas-de-porte, ni la TVA, ni la rénovation imposée à cinq ans. Le besoin réel peut donc être sensiblement supérieur selon l'emplacement.

Détail	Droit d'entrée 30 000 €, travaux et agencement 88 000 €, équipement de cuisine 38 000 €, stock initial 6 000 €, formation 4 000 €, dépôt de garantie 9 000 €, trésorerie de démarrage 10 000 €.	DIP, rubrique 10, p. 24
Financement prévu	Apport de 60 000 € et emprunt de 125 000 € sur 7 ans à 4,5 %, soit une annuité d'environ 21 k€.	Prévisionnel type, p. 2 (plan de financement)

Postes exclus	Droit au bail ou pas-de-porte, TVA et frais de déplacement pendant la formation ne sont pas inclus.	DIP, rubrique 10, p. 24 (note de bas de page)
Rénovation	Rénovation complète du point de vente imposée tous les cinq ans, sans estimation de coût.	Projet de contrat, art. 8.6

Droits et redevances

Les sommes dues au franchiseur sont clairement indiquées : droit d'entrée, redevance d'exploitation, contribution publicitaire et logiciel de caisse. Une redevance minimale s'applique à partir du septième mois, indépendamment du chiffre d'affaires réalisé. Le contrat ne prévoit pas de compte rendu sur l'utilisation du fonds publicitaire.

Droit d'entrée	30 000 € HT payables à la signature, non remboursables.	Projet de contrat, art. 6.1
Redevance d'exploitation	6 % du CA HT mensuel, avec un minimum de 1 500 € HT par mois à partir du septième mois.	Projet de contrat, art. 6.2 et 6.3
Fonds publicitaire	2 % du CA HT ; aucune obligation de reddition de comptes prévue.	Projet de contrat, art. 6.4
Logiciel de caisse	Logiciel imposé à 189 € HT par mois.	Projet de contrat, art. 8.4
Poids total	Sur le CA prévu en année 1 (680 k€), redevance et publicité représentent 54 400 € HT.	Calcul à partir du projet de contrat, art. 6.2 et 6.4, et du prévisionnel type, p. 3

Exclusivité territoriale

Le franchisé bénéficie d'une exclusivité dans un rayon de 800 mètres, assortie d'exclusions larges. Le franchiseur peut la réduire ou la retirer si le chiffre d'affaires reste sous 450 k€ à partir de la deuxième année. Ce seuil est proche de la médiane du réseau.

Zone	Rayon de 800 mètres autour du point de vente.	Projet de contrat, art. 4.1
Exclusions	Sites captifs (gares, aéroports, centres commerciaux), vente en ligne et livraison restent ouverts au franchiseur.	Projet de contrat, art. 4.3
Condition de maintien	Exclusivité réductible ou supprimée si le CA annuel est inférieur à 450 k€ HT dès la deuxième année.	Projet de contrat, art. 4.4

Obligations du franchisé

Les obligations sont classiques pour ce type de réseau mais engagent fortement l'exploitant : approvisionnement quasi exclusif, amplitude d'ouverture large, participation aux opérations nationales. Certaines ont un coût non chiffré dans le DIP.

Approvisionnement	Au moins 85 % des achats auprès de la centrale et des fournisseurs référencés.	Projet de contrat, art. 7.2
Ouverture	Ouverture 7 jours sur 7, de 11 h à 23 h au minimum.	Projet de contrat, art. 8.1
Formation	Formation initiale de quatre semaines, hébergement et déplacements à la charge du franchisé.	Projet de contrat, art. 5.1
Opérations commerciales	Participation à quatre opérations promotionnelles nationales par an, à prix « recommandés » par le franchiseur.	Projet de contrat, art. 9.3

Clauses de sortie

Le contrat offre peu de possibilités de sortie au franchisé avant son terme. Une sortie anticipée l'expose à une indemnité pouvant atteindre deux ans de redevances, et la cession du fonds est encadrée par un agrément et un droit de préférence du franchiseur. Le renouvellement n'est pas automatique.

Renouvellement	Pas de renouvellement automatique ; nouveau contrat aux conditions alors en vigueur.	Projet de contrat, art. 3.2
Sortie anticipée	Indemnité égale aux redevances restant dues jusqu'au terme, plafonnée à 24 mois, calculée sur la moyenne des 12 derniers mois.	Projet de contrat, art. 15.4
Cession	Cession soumise à l'agrément du franchiseur, avec droit de préférence et frais de cession de 10 000 € HT.	Projet de contrat, art. 16.1 à 16.3

Non-concurrence

Le contrat prévoit une non-concurrence pendant sa durée et une non-concurrence post-contractuelle de deux ans dans un rayon de 5 km. L'article L.341-2 du Code de commerce limite à un an les clauses post-contractuelles dans certains réseaux de commerce de détail ; son application à ce contrat est à vérifier avec un avocat.

Pendant le contrat	Interdiction de toute activité de restauration rapide, directe ou indirecte.	Projet de contrat, art. 17.1
Après le contrat	Deux ans, rayon de 5 km autour du point de vente, toute activité de restauration rapide, quel que soit le motif de fin du contrat.	Projet de contrat, art. 17.2

Portée	La clause s'applique aussi en cas de non-renouvellement à l'initiative du franchiseur.	Projet de contrat, art. 17.2, alinéa 2

Réalisme du prévisionnel

Le prévisionnel type indique lui-même s'appuyer sur la moyenne des cinq points de vente les plus performants. Son CA de première année dépasse de 45 % la médiane du réseau. Recalculé au niveau médian avec les mêmes ratios de charges, l'excédent brut d'exploitation tombe à environ 20 k€, inférieur à l'annuité d'emprunt.

Hypothèse de base	« Moyenne des cinq points de vente les plus performants du réseau ».	Prévisionnel type, p. 1 (hypothèses)
CA prévu	680 k€ en année 1, 740 k€ en année 2, 780 k€ en année 3.	Prévisionnel type, p. 3
Référence réseau	CA 2025 moyen de 520 k€ et médian de 470 k€ pour les franchisés ouverts depuis plus de 12 mois.	DIP, annexe 3
EBE prévu	95 k€ en année 1, soit 14 % du CA.	Prévisionnel type, p. 3
Simulation au CA médian	EBE d'environ 20 k€, pour une annuité d'emprunt d'environ 21 k€ et sans rémunération du franchisé.	Calcul à partir du prévisionnel type, p. 2 et 3, et du DIP, annexe 3

Questions au franchiseur

Les questions portent d'abord sur les fermetures et le prévisionnel, qui pèsent le plus sur le verdict. Viennent ensuite les clauses du contrat dont la portée doit être précisée par écrit.

Fermetures	Quelles causes expliquent les 9 fermetures de points de vente de moins de trois ans ?	DIP, annexe 4

Prévisionnel	Pouvez-vous fournir un prévisionnel fondé sur la médiane du réseau ?	Prévisionnel type, p. 1
Contacts	Pouvez-vous communiquer les coordonnées d'anciens franchisés et de franchisés récents ?	DIP, rubrique 7, p. 19
Fonds publicitaire	Comment le fonds de 2 % a-t-il été utilisé en 2025 ?	Projet de contrat, art. 6.4

Questions à poser

- Quelles causes expliquent les 14 fermetures de 2023 à 2025, et en particulier les 9 points de vente fermés avant trois ans d'exploitation ?
- Pouvez-vous fournir un prévisionnel construit sur la médiane du réseau plutôt que sur les cinq meilleurs points de vente ?
- Pouvez-vous communiquer les coordonnées d'anciens franchisés et de franchisés ouverts en 2024 et 2025 ?
- Quel est le coût moyen constaté de la rénovation imposée à cinq ans ?
- Sur quel fondement la clause de non-concurrence post-contractuelle a-t-elle été fixée à deux ans, et êtes-vous ouverts à sa révision ?
- Comment le seuil de 450 k€ conditionnant l'exclusivité a-t-il été fixé, et combien de franchisés l'atteignent ?
- Comment le fonds publicitaire a-t-il été utilisé en 2025, et un compte rendu annuel peut-il être prévu au contrat ?
- Quand les comptes annuels 2025 du franchiseur seront-ils disponibles ?

Checklist

- Vérifier le respect du délai de 20 jours entre la remise du DIP et la signature
- Obtenir les comptes annuels 2025 du franchiseur
- Contacter au moins trois anciens franchisés et trois franchisés en activité
- Faire construire un prévisionnel sur la médiane du réseau par un expert-comptable
- Faire examiner les articles 4.4, 15.4 et 17.2 du projet de contrat par un avocat

- Ajouter au budget le droit au bail, la TVA et la rénovation à cinq ans
- Réaliser une étude de la zone d'implantation envisagée
- Comparer les prix de la centrale d'achat à ceux de grossistes indépendants
- Vérifier la capacité à tenir l'amplitude d'ouverture 7 jours sur 7 avec l'effectif prévu
- Obtenir un compte rendu d'utilisation du fonds publicitaire

---

Pièces manquantes

- Comptes annuels 2025 du franchiseur
- Coordonnées des exploitants des points de vente fermés depuis 2023
- Compte rendu d'utilisation du fonds publicitaire 2025
- État local du marché pour la zone d'implantation envisagée

Rapport produit par un outil d'aide à l'analyse. Il ne constitue pas un conseil juridique ou financier et ne remplace pas la vérification par un professionnel. Les documents transmis ont été supprimés après l'envoi de ce rapport.