

Comment reprendre un réseau de franchises ?

Acheter un réseau de franchises comporte des écueils. Modalités et recommandations de M^e François-Luc Simon, avocat au cabinet Simon Associés.

Plusieurs formes juridiques permettent le rachat d'un réseau de franchises et, selon la nature de l'opération envisagée, l'accord des franchisés sera ou non requis. Certaines recommandations doivent par ailleurs être observées, avant comme après le rachat, afin de garantir le succès de l'opération et le développement pérenne du réseau repris.

Une telle acquisition peut essentiellement se réaliser au moyen de trois types d'opérations distinctes : la cession des contrats de franchise en cours d'exécution, la fusion-absorption du franchiseur ou la prise de contrôle de ce dernier. Cette distinction est essentielle car elle intéresse au premier chef la faisabilité même de l'opération. Lorsque la reprise s'accomplit par voie de cession des contrats de franchise, il y a lieu de distinguer selon qu'une clause du contrat de franchise permet ou non au franchiseur de céder lesdits contrats.

Audit sur l'ensemble des contrats

En l'absence d'une telle clause, le franchiseur doit obtenir l'accord express ou tacite des franchisés préalablement à toute cession. A défaut, le franchiseur-cible est maintenu dans la relation contractuelle avec chaque franchisé n'ayant pas donné son accord, peu importe que d'autres aient accepté la cession. Si, en revanche, une clause autorise la cession, le repreneur peut poursuivre les contrats de franchise en cours sans que l'accord des franchisés soit à nouveau exigé.

Lorsque la reprise du réseau se réalise au moyen d'une fusion-absorption (ou d'un apport partiel d'actifs), la situation juridique est la même que dans l'hypothèse précé-

S

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant plus d'une vingtaine d'avocats et juristes à Paris et à Lyon, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de sept pôles de compétences (corporate-cessions-acquisitions, fiscal, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. simonassocies.com

dente pour ce qui concerne l'accord des franchisés, le contrat de franchise étant conclu intuitus personae. Enfin – et surtout –, lorsque la reprise du réseau intervient par prise de contrôle (directe ou indirecte) du franchiseur, la situation est bien plus simple : la personne morale du franchiseur demeurant inchangée, l'accord des franchisés n'est pas exigé, sauf stipulation contraire.

Dans les deux derniers cas, plusieurs recommandations sont nécessaires au succès de la reprise du réseau. Tout d'abord, préalablement à l'acquisition, un audit du franchiseur-cible s'impose, comme pour tout rachat d'entreprise. Outre les vérifications usuelles (audit financier, fiscal, social et juridique), le contrôle devra notamment porter sur l'ensemble des contrats : de franchise, de master franchise, d'approvisionnement, fournisseurs, mais aussi les contrats annexes liés à la vie du réseau, les contentieux et pré-

contentieux en cours. Les risques ainsi identifiés pourront être inclus dans la garantie de passif du cédant, ce qui présente un gage de sécurité pour le repreneur. A cette occasion, il convient de s'assurer de la pérennité du réseau et de son potentiel de développement.

Le recherche de synergies

La deuxième recommandation, non juridique, est néanmoins nécessaire : le rachat doit s'opérer de manière harmonieuse. Le concept doit être conservé, les talents de l'équipe dirigeante confirmés, la relation avec les franchisés privilégiée. Le maintien des acquis n'empêche toutefois pas la recherche de synergies. Lorsque le repreneur est lui-même franchiseur, il fera bénéficier le réseau de ses avantages et réciproquement. Selon les cas, ces synergies peuvent concerner le poste achat et les autres postes fournisseurs, la mise en commun de certains moyens ou la réduction de

"Le rachat doit s'opérer de manière harmonieuse. Le concept doit être conservé, les talents de l'équipe dirigeante confirmés, la relation avec les franchisés privilégiée."

M^e FRANÇOIS-LUC SIMON,
AVOCAT AU CABINET SIMON ASSOCIÉS

