

# Reprise d'une affaire en franchise: mode d'emploi



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



Direction du Développement Banque Populaire



*Banque et populaire à la fois.*

# SOMMAIRE

1. **La franchise, un marché pour la transmission**
2. **La reprise en réseau**
  - Maîtriser son risque
  - Connaître les spécificités
3. **Financer sa reprise en réseau**
  - L'expérience Banque Populaire



# 1 La franchise, un marché pour la transmission

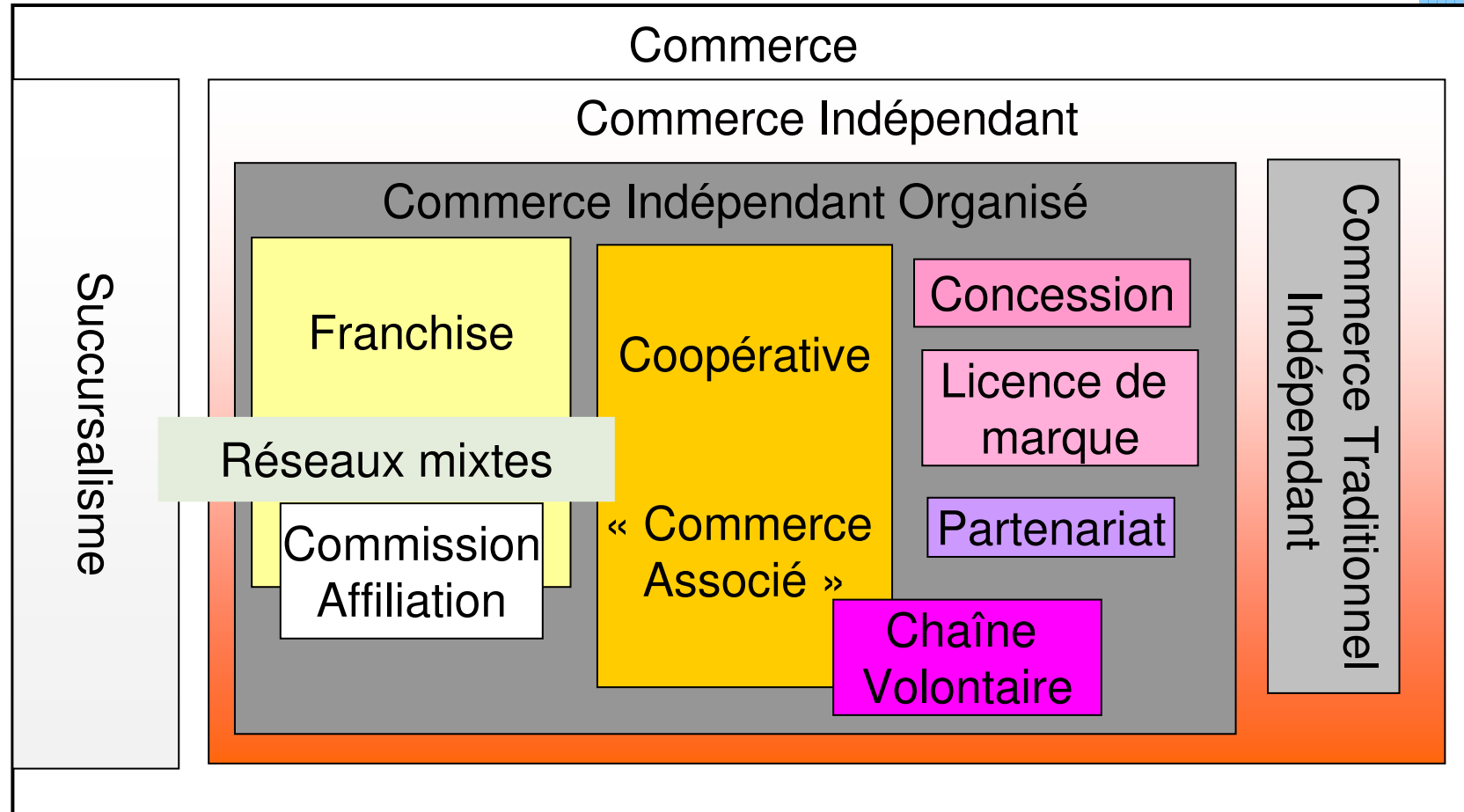


CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



# La franchise un marché pour la transmission

4



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



# La franchise, un marché pour la transmission

5

La franchise repose sur le transfert d'un savoir-faire secret, substantiel et identifié : « Franchiser c'est réitérer une réussite »

➔ Le franchiseur transmet :

- **Sa marque / enseigne**
- **Un document écrit (la « Bible ») et secret expliquant son savoir-faire préalablement expérimenté au travers des unités pilotes.**
- **Une assistance technique et commerciale avant et après ouverture**
- **Ses produits ou services** propres ou référencés.
- **Une ou des exclusivité(s) ou quasi exclusivités** (territoriale, produits)
- Un concept magasin en vue de **l'homogénéité du réseau.**
- Une **communication nationale** permettant de bénéficier d'une notoriété

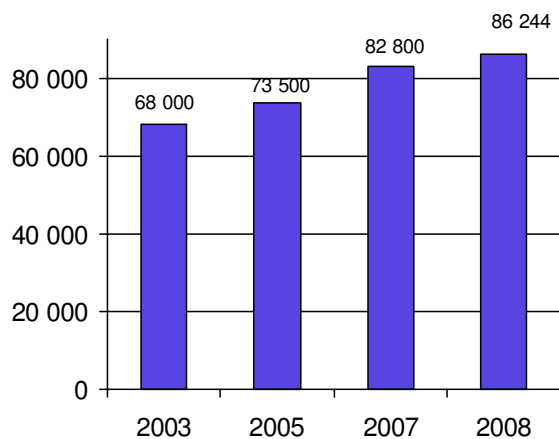


CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES

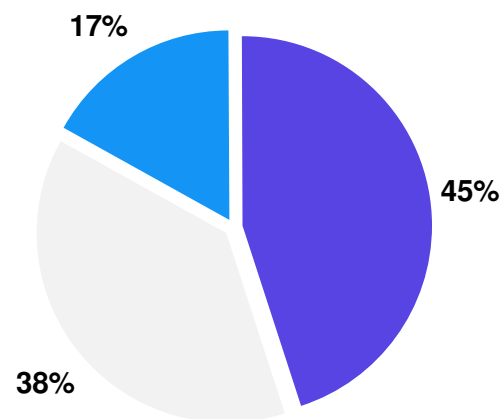


# La franchise, un marché pour la transmission

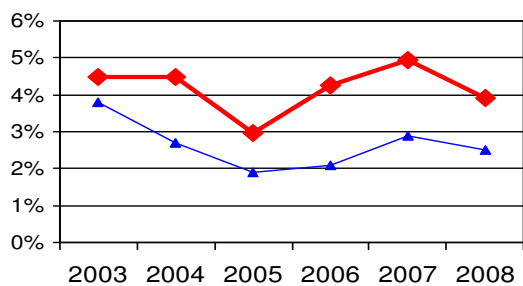
**Points de vente adhérents à un réseau du commerce organisé**



**Répartition du CA du commerce en France**



**Taux de croissance du CA ttc du commerce**



- Commerce intégré (succursalisme)
- Commerce Indépendant Organisé
- Commerce Indépendant Isolé

# La franchise, un marché pour la transmission

7

## Des entrepreneurs différents du commerçant traditionnel

- 74 % sont d'anciens salariés
- 61 % ont un niveau d'étude BAC et supérieur
- 28 % exploitent 2 magasins ou plus (18% en 2007)
- 35 % envisagent de prendre un deuxième point de vente

## □ Des entreprises de taille significative

- 1 870 K€ de CA moyen (530 K€ de CA médian)
- 95% sont en société dont 79% en SARL

Source : enquête annuelle Banque Populaire / FFF décembre 2008

**=> Selon l'enquête Banque Populaire / FFF / CSA**

**6% seulement des franchisés envisagent une transmission familiale**



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



## 2. Reprendre une affaire en franchise

1- Maîtriser son risque

2- Connaître les spécificités





## 2.1- La reprise en réseau

### Maîtriser son risque

#### □ Mener une reprise en rejoignant une enseigne en réseau c'est

- Bénéficiaire d'une notoriété, valeur refuge en période difficile,
- Bénéficiaire d'une communication et d'un marketing mutualisés,
- Bénéficiaire de conditions d'achats négociés par de véritables faiseurs de marché (market killers) dans leur domaine,
- Bénéficiaire d'une formation initiale mais aussi permanente sur les évolutions des produits,
- Bénéficiaire d'un manuel de procédure écrit par le franchiseur (pas de surprise sur les méthodes de vente « personnelles » du cédant),
- Bénéficiaire d'un benchmark permanent avec les autres membres du réseau.

# La reprise en réseau

## Maîtriser son risque

10

### □ Mener une reprise en rejoignant une enseigne en réseau c'est

- Eviter les mauvaises surprises liées aux méthodes personnelles du cédant
- Pouvoir obtenir de la tête de réseau des valeurs de référence tant en terme d'évaluation (dernières reprises) que de rentabilité
- Eviter de se retrouver isolé.
- C'est mettre des chances de son côté pour convaincre son banquier !



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



## 2.2- La reprise en réseau

### Connaître les spécificités

11

En tant qu'indépendant, le membre d'un réseau a la liberté de céder son fond de commerce à l'acquéreur de son choix et pour le montant négocié avec le repreneur. Toutefois il peut être tenu de respecter certaines procédures contenues dans son contrat.

#### ➔ Le contrat est un contrat *intuitu personae*

- il ne peut pas être cédé avec l'entreprise
- le repreneur doit donc être agréé par la tête de réseau qui exercera son **droit d'agrément**.
- le repreneur doit donc passer les étapes du recrutement,
- un **Document d'Information Précontractuel** (DIP) doit être remis au repreneur par la tête de réseau.
- Le repreneur paiera un droit d'entrée.

## Les spécificités de la reprise en réseau

12

Certaines mesures ont été mises en place dans les contrats pour protéger le réseau

### ➔ Le contrat prévoit un droit de préemption

- Le cédant devra présenter l'offre de reprise à la tête de réseau.
- La tête de réseau a la possibilité de préempter à prix équivalent.

### ➔ Le contrat prévoit des clauses post-contractuelles

- Les clauses de non concurrence post-contractuelles sont actuellement remises en causes par la jurisprudence
- Les clauses de non affiliation post-contractuelles à un réseau concurrent sont tolérées



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



### 3. Financer sa reprise en réseau

L'expérience Banque Populaire



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



# Financer sa reprise en réseau

## L'expérience Banque Populaire

14

### □ Une expérience incontestable sur ce marché (1)

- Un groupe créé par des entrepreneurs.
- Banque de la création et de la reprise d'entreprise : premier distributeur de Prêt à la Création d'Entreprise, le groupe propose un financement dédié à la reprise : le PSTR.
  
- Un taux de pénétration de **25%** auprès des franchisés
- Un taux de pénétration de **51%** auprès des franchiseurs.
- **53%** des franchiseurs déclarent recommander le Groupe Banque Populaire à leurs franchisés

(1) Enquête Annuelle Franchise Banque Populaire / Fédération française de la franchise / CSA

# Financer sa reprise en réseau

## L'expérience Banque Populaire

15

### □ Le prêt SOCAMA Transmission – Reprise

- Exclusivité Banque Populaire
- Jusqu'à 150 000 €
- Limite la caution personnelle à hauteur de 25% du montant initial du prêt grâce au Fond Européen d'investissements qui gère pour le compte de la Commission européenne.

