

# Acheter une franchise, les étapes essentielles à suivre

Vous cherchez à reprendre une entreprise ? Avez-vous pensé à reprendre une franchise ?

Vous cherchez à reprendre une entreprise ? Avez-vous pensé à reprendre une franchise ? Cela peut représenter un investissement bien plus rentable qu'une création. Vous disposerez d'un concept déjà éprouvé et du soutien d'un réseau, le tout sans prendre les risques liés à une nouvelle structure. Découvrez toutes les étapes essentielles à suivre.

Acheter une franchise ou reprendre une entreprise, quelles sont les différences ?



Sur le principe, il n'existe que peu de différences entre l'achat d'une franchise et l'achat d'une entreprise non franchisée. Les deux démarches doivent s'accompagner d'études de marché, analyses financières et personnelles. Dans les deux cas vous aurez besoin de tous les éléments indispensables à la vie d'un entrepreneur, de capacités en gestion, management, recrutement... Par contre, la franchise possède certains avantages supplémentaires dans la mesure où vous disposerez de l'appui d'un réseau. Vous aurez l'assurance d'exploiter un concept rentable et vous pourrez faire appel au savoir-faire de votre réseau en matière de gestion. L'étendue de ces avantages dépendra cependant de l'enseigne choisie et avant d'acheter la franchise vous devrez étudier attentivement les services proposés par son franchiseur.

Quels sont les secteurs et marques à privilégier pour reprendre une franchise ?

Avant même de choisir votre franchise, vous devez décider du secteur dans lequel vous souhaitez exercer. Il existe plus de 1.834 réseaux de franchise en France et ce sont autant d'options parmi lesquelles sélectionner une entreprise à reprendre. Mais tous les franchiseurs n'offrent pas les mêmes opportunités à leurs franchisés et il convient de bien vous renseigner. Tout d'abord, vous vérifierez la bonne santé du secteur. La restauration rapide a par exemple le vent en poupe mais est largement dominée par les vendeurs de burgers. Vous prendrez donc également garde à sélectionner le bon segment du marché. Pour cela, deux possibilités :

Soit vous misez sur un réseau jeune au concept novateur ;

Soit vous vous adressez à une grande marque.

Cette dernière option sera la plus sécurisante mais vous demandera un investissement conséquent. De plus, méfiance, un réseau trop large risque aussi de limiter vos possibilités de croissance. Pour vous aiguiller dans votre choix, la meilleure solution reste de visiter les différents salons de la franchise, tels que Franchise Expo Paris, et de prendre conseils auprès d'experts du domaine.

Où trouver sa future franchise ?

Comme pour les reprises d'entreprises, il existe aussi des registres que vous pouvez consulter pour trouver votre future franchise. Vous pouvez également faire appel à un professionnel spécialiste de la vente de fonds

de commerce ou consulter le site du [CRA](#), [Cédants et Repreneurs d'Affaires](#). Lorsque vous aurez déterminé quel type exact de franchise vous souhaitez acquérir, vous pourrez aussi directement contacter des franchisés. S'ils n'envisagent pas de céder leur activité, peut-être auront-ils entendu parler d'opportunités au sein de leur réseau. Les franchiseurs eux-mêmes sont toujours à la recherche de nouveaux profils et pourront vous renseigner. Toutes ces démarches constituent une excellente occasion d'obtenir des informations sur votre futur réseau, et démontrent votre volonté.

Quelles sont les questions à poser au cédant ?

Une fois que vous aurez trouvé une entreprise qui paraît convenir à vos projets, vous vous pencherez sur les raisons de sa mise en vente. Le vendeur souhaite-t-il arrêter son activité ou créer une autre boutique indépendante ? Si oui, assurez-vous qu'il ne vous fera pas de concurrence directe. Si non, quelles sont ses motivations ? Il est possible qu'il cherche à vendre parce que son réseau n'a pas tenu ses promesses de rentabilité ou d'accompagnement. L'étude des bilans, résultats et conditions d'exploitation de l'entreprise vous permettra de dissiper vos doutes. Ces éléments seront également utiles lorsqu'il s'agira de négocier le prix de la cession. Ne laissez pas de doutes sur les intentions qui poussent le cédant à se désengager du réseau. Essayez de récupérer le maximum d'informations sur le fonctionnement de la relation avec le franchiseur, la nature et la fréquence des échanges.

Quel est le rôle du franchiseur dans le processus de cession ?

Une fois que vous serez sûr de votre achat, il sera temps de rencontrer le réseau à la tête de votre future franchise. Cette étape est essentielle, non seulement pour votre future relation, mais aussi pour la conclusion de la vente. En effet, les contrats de franchises sont conclus *intuitu personae*, ce qui signifie qu'ils ne concernent que les dirigeants d'entreprises et non les entreprises elles-mêmes. Vous devrez vous-même négocier et signer un nouveau contrat de franchise, comme s'il s'agissait d'une création d'entreprise. De plus, de nombreux contrats de franchise comportent des clauses d'agrément. Ces clauses permettent au franchiseur de valider le successeur choisi par l'ancien franchisé. Après tout, le franchiseur doit se protéger et ne pas accepter « n'importe qui » dans son réseau. Vous devez donc rencontrer ce franchiseur et faire bonne impression pour rentrer dans le réseau.

Comment mesurer les fonds nécessaires à l'acquisition ?

Lorsque vous aurez obtenu l'accord du franchiseur et de son ancien franchisé, vous devrez réunir les fonds nécessaires à l'acquisition. Ceux-ci seront composés du prix d'achat bien sûr, mais aussi des droits d'entrée et futures redevances exigées par le franchiseur. Il existe plusieurs pistes de financement, mais sachez qu'un apport personnel sera indispensable. L'apport demandé est généralement évalué à 30% du coût total de l'acquisition. Une somme qui peut s'avérer conséquente, dans la mesure où vous reprenez une entreprise déjà active. En effet, il ne s'agit pas d'acheter uniquement le local et ses meubles, mais aussi la clientèle et les stocks. Vous devrez également prévoir les coûts de fonctionnement, tels que les salaires, le remboursement de l'emprunt et les redevances demandées par le franchiseur. Une étude poussée et la réalisation de tableaux prévisionnels avec l'aide d'un expert-comptable vous permettront de mieux évaluer les fonds dont vous aurez besoin.