

Financement et cession des réseaux

Que doivent savoir les franchiseurs ?



Vous venez de publier un ouvrage sur le financement des réseaux de franchise par le capital investissement. Pouvez-vous nous expliquer ce qui a justifié le choix de ce sujet ?

Les investisseurs ont compris l'intérêt de l'organisation en franchise : leviers humains, marketing, commerciaux. Ils ont désormais confiance dans la capacité des réseaux de franchise à créer de la valeur actionnariale.

Du côté des enseignes, le capital investissement peut répondre à des besoins soit de financement de la croissance des réseaux, soit au souhait des fondateurs de céder leur réseau. Dans ces deux cas, il peut être une opportunité pour les franchiseurs.

C'est pourquoi les opérations de prise de participation (minoritaires ou majoritaires) d'un investisseur dans le capital d'un franchiseur se sont multipliées et qu'il est apparu utile de réfléchir au sujet.

Les prises de participation dans le capital de franchiseurs présentent-elles des spécificités si on les compare à des opérations sur le capital d'un succursaliste par exemple ?

Oui, car l'organisation en franchise a ses spécificités qui impactent le processus d'investissement.

Par exemple, dans un réseau de franchise, l'importance des actifs incorporels (marques, savoir-faire, contrats) est déterminante. La faiblesse relative des cash flows dans les franchises de service nécessite une approche spécifique des modèles de valorisation. Les risques juridiques liés à la formation et à l'exécution du contrat par le franchiseur sont également particuliers.

Autant de spécificités qu'il faut maîtriser et dont il faut connaître l'impact pour préparer le réseau et réussir l'entrée de l'investisseur dans son capital ou la cession de sa franchise aux meilleures conditions.

Vous organisez un petit déjeuner le 23 mai prochain au Centre des Jeunes Dirigeants à Paris avec AUCTEOR, conseil en fusion et acquisition sur le thème Investir en Franchise, quels seront les sujets développés ?

Outre un contenu sur les spécificités juridiques de l'investissement en franchise, l'objectif est de permettre aux enseignes présentes de se préparer correctement à l'ouverture de leur capital et de leur donner les clés et les étapes pour se préparer à l'opération.

Propos recueillis auprès de
Maître Jean-Baptiste Gouache
Avocat au barreau de Paris

jbg@gouache.fr
www.gouache.fr

