

Cession de l'entreprise de ses franchisés : subir ou agir ?

Vous êtes confrontés à des cessions au sein de votre réseau ? De telles situations doivent être organisées pour assurer la pérennité du périmètre de votre réseau et constituer un vrai levier de développement.

Durée: 7.00 heures (1 jour)

Profils des stagiaires

- PDG
- DG
- Directeurs de réseaux
- Développeurs
- Juristes
- Animateurs
- DAF/Comptables
- toute personne qui joue un rôle dans les projets de cessions ...

Prérequis

- aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Objectifs pédagogiques

- A l'issu de la formation, le stagiaire sera capable de :
- Apprécier les fondamentaux de la transmission d'entreprise
- Différencier la cession de fonds de commerce VS cession de parts sociales/actions
- Définir les acteurs entrant en jeu dans le cadre d'une cession et leurs rôles
- Interpréter les hypothèses conduisant un franchisé à transmettre son point de vente

Contenu de la formation

- Les risques juridiques et opérationnels auxquels s'expose le franchiseur consécutivement à la cession
 - Convient-il de fournir un DIP au repreneur ?
 - Le franchiseur peut-il exiger le paiement d'un droit d'entrée au repreneur ?
 - Qui de la formation du repreneur et de ses salariés ?
 - Convient-il de faire signer un nouveau contrat de franchise au repreneur ?
- La reprise de l'entreprise franchisée par un tiers repreneur en procédure collective
 - A quelles conditions le contrat de franchise est-il un contrat en cours ?
 - Comment est géré le refus du franchiseur d'agréeer le repreneur dans le cadre d'une procédure collective ?
- Le devoir d'encadrement du franchiseur en cas de cession de l'entreprise franchisée
 - Préconiser une méthode de valorisation : évaluer un fonds ou des parts sociales
 - Les principales méthodes de valorisation
 - Bâtir un diagnostic
 - Analyser la rentabilité réelle
 - Surveiller les points particuliers : les éléments faisant l'objet d'une valorisation spécifique (immobilier, stock)
 - La reprise du personnel
 - Les impacts fiscaux pour le vendeur et l'acquéreur
- Les différentes modalités de financement de la reprise d'une entreprise franchisée

- Sécuriser le financement de la reprise entre le cédant et le cessionnaire - La capacité de remboursement du repreneur (rentabilité hors remboursement d'emprunt, apport personnel, durée du financement) - Les modalités de rachat de l'entreprise franchisée (rachat/portage; crowdfunding; crédit-vendeur)
- Maintenir le périmètre de son réseau de franchise - Le rôle du franchiseur dans l'opération de cession de l'entreprise franchisée - Les différentes modalités de financement de la reprise d'une entreprise franchisée via le franchiseur : > La franchise participative : opportunités et risques > Le prêt participatif : opportunités et risques > La location-gérance : opportunités et risques
- Correction du cas pratique
- Les droits du franchiseur en cas de cession de l'entreprise franchisée
 - Le droit d'agrément du franchiseur : définition de la notion
 - Les modalités d'exercice du droit d'agrément par le franchiseur
 - La validité du droit d'agrément
 - Le refus d'agrément du repreneur par le franchiseur
 - Le droit de préemption ou de préférence du franchiseur : distinction des notions
 - Les modalités d'exercice du droit de préemption/préférence par le franchiseur
 - La validité du droit de préemption/préférence du franchiseur
 - Le non-respect du droit de préemption/préférence par le franchisé

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

M. FLECHE Boris

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés.
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Cas pratique

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM)

Indicateur de résultats

Taux de satisfaction des stagiaires

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS	9.7
Contenu de la formation 9.6	
Déroulement de la formation 9.8	
Efficacité de la formation 9.7	
Note générale de la formation ? 9.4	
Organisation de la formation 9.5	
Préparation de la formation 9.8	
Qualité de l'animation (formateur(s) et/ou formatrice(s)) 9.8	
ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS	8.3
Impact de la formation 8.3	

Académie de la Franchise - EURL FFF Services

29 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Email: b.fleche@franchise-fff.com

Tel: 0153752225



Indicateur de résultats

Taux de satisfaction des stagiaires

Lieu de la formation

Fédération française de la franchise 29 boulevard de Courcelles 75008 Paris

Délai d'accès :

5 jours

Modalités et délai d'accès à nos formations

Retrouvez toutes nos informations sur [la page dédiée de notre site internet](#)

Vous êtes en situation de handicap ?

Nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions évaluer ensemble vos besoins et prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Merci de nous contacter par téléphone au 0153752225 ou par mail à b.fleche@franchise-fff.com

Dernière mise à jour : 23/08/2024

Académie de la Franchise - EURL FFF Services | 29 Boulevard de Courcelles PARIS 75008 | Numéro SIRET: 35152678500040