



FRANÇOIS-LUC SIMON
AVOCAT
CABINET SIMON ASSOCIÉS

FRANÇOIS-LUC SIMON

Comment racheter un réseau

Selon la nature de l'opération envisagée, l'accord des franchisés sera ou non requis. Plusieurs recommandations doivent être par ailleurs observées, avant comme après le rachat, afin de garantir le succès.

— **Le rachat d'un réseau de franchise 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.

1. Lorsque la reprise du réseau doit s'accomplir par voie de cession des contrats de franchise, il y a lieu de distinguer selon qu'une clause du contrat permet ou non au franchiseur de les céder. En l'absence d'une telle clause, le franchiseur doit obtenir l'accord exprès ou tacite des franchisés préalablement à toute cession; à défaut, le franchiseur-cible est maintenu dans la relation contractuelle avec chaque franchisé n'ayant pas donné un tel accord, peu important que d'autres franchisés aient accepté la cession de leur contrat de franchise.

Si, en revanche, une clause du contrat de franchise autorise par avance la cession du contrat par le franchiseur, le repreneur peut donc poursuivre les contrats de franchise en cours sans que l'accord des franchisés soit à nouveau exigé.

2. Lorsque la reprise du réseau se réalise au moyen d'un fusion-absorption (ou d'un apport partiel d'actifs), la situation juridique est la même que dans l'hypothèse précédente pour ce qui concerne l'accord des franchisés, le contrat de franchise étant conclu intuitu personæ.

3. Enfin et surtout, lorsque la reprise du réseau intervient par prise de contrôle du franchiseur (directe ou indirecte), la situation est bien plus simple:

la personne morale du franchiseur demeurant inchangée, l'accord des franchisés n'est pas exigé, sauf stipulation expresse contraire.

— **Dans les deux dernières hypothèses, plusieurs recommandations sont nécessaires au succès.**



1. Préalablement à l'acquisition, un audit du franchiseur-cible s'impose, comme pour toute opération de rachat d'entreprise; outre les vérifications usuelles pour une opération de cette nature (audit financier, fiscal, social et juridique), cet audit portera notamment sur le contrat de franchise (le cas échéant, dans ses différentes versions en vigueur au sein du réseau), les contrats de master franchise, les contrats annexes liés à la vie du réseau, les contrats d'approvisionnement, les autres contrats fournisseurs, les contentieux et précontentieux 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. À cette occasion, il convient également de s'assurer de la pérennité du réseau et de son potentiel de développement.

2. La deuxième, non juridique, est néanmoins nécessaire: le rachat du réseau doit s'opérer de manière harmonieuse et cohérente. Le concept doit être conservé (sauf cas particulier), les talents de l'équipe dirigeante doivent être confirmés dans leur fonction, la relation avec les franchisés doit être privilégiée. Tout ce qui a fait la réussite du franchiseur cible doit être préservé.

3. Le maintien des acquis n'empêche pas la recherche de synergies. Lorsque le repreneur est lui-même franchiseur, il fera bénéficier le réseau qu'il a repris des avantages qui lui sont spécifiques, et réciproquement. Selon les cas, ces synergies peuvent notamment concerner le poste achat et les autres postes fournisseurs, la mise en commun de certains moyens, la réduction de certaines charges faisant doublon. ■