Points de Vente

N° et date de parution : 1050 - 15/06/2009
Diffusion : 15950
Périodicité : Bimensuel
PointsdeVente1_1050_44_67.pdf
Site Web : www.pointsdevente.com
Page : 44
Taille : 95 %
461 cm2
PRESS INDEX

Joint-venture ou master-franchise ?

Implanter son réseau à l'international n'est pas sans poser des questions quant à la forme d'entreprise adéquate. L'analyse de Flore Sergent, avocate au cabinet Simon Associés.

De nombreux réseaux se développent à l'international ou envisagent de le faire à brève échéance. Un choix doit alors être opéré entre plusieurs formules: franchise directe, succursalisme, master-franchise ou encore joint-venture. La franchise directe présente les inconvénients de l'éloignement du franchiseur avec ses franchisés locaux et, souvent, de sa faible connaissance du pays où il implante ses franchisés. A l'heure où les réseaux s'établissent de plus en plus loin de leur pays d'origine, la franchise directe n'est donc pas toujours la formule la plus indiquée. Le succursalisme présente parfois le même défaut au plan international qu'au plan national, mais à une plus grande échelle: le coût considérable qu'il représente et qui ralentit le développement.

Grande liberté aux partenaires

Aussi la master-franchise, qui, tout en évitant les coûts du succursalisme, permet de confier les rênes de la nouvelle branche du réseau à un partenaire local, connaît-elle un grand succès. Seul défaut majeur: le contrôle restreint exercé par le franchiseur – devenu master-franchiseur – sur l'activité de son master-franchisé.

La joint-venture (ou coentreprise) reste, quant à elle, relativement peu employée. Rappelons qu'il s'agit du groupement par lequel au moins deux entreprises s'associent dans le but de réaliser un projet en mettant leurs connaissances, leurs technologies et/ou leurs ressources en commun. On le voit bien, la définition est large; aussi, cette formule offre une grande liberté aux partenaires, qui peuvent ainsi adapter le contenu de leur coopération à leurs besoins. La forme la plus connue de joint-venture est celle par laquelle le franchiseur crée, avec un partenaire local, une entreprise commune qui devient master-franchisée. Cette formule offre les avantages de la master-franchise – réseau local développé par un partenaire connaissant le terrain et investissements limités – tout en permettant au franchiseur d'avoir une visibilité et un contrôle important (souvent renforcés au moyen d'un pacte d'associés) sur l'activité du master-franchisé. Une autre forme de joint-venture permet de pallier l'inconvénient du succursalisme: l'entreprise fondée en collaboration avec un partenaire financier, qui procure les fonds nécessaires à la création de succursales et permet ainsi d'accélérer le processus d'implantation. Ces deux formes de coentreprise ont pour objectif de réduire les inconvénients des modes classiques de développement international des réseaux que sont la master-franchise et le succursalisme. Mais la joint-venture ne s'y limite pas et peut prendre des formes multiples. On peut citer, par exemple, l'entreprise cofondée avec un partenaire local développant un réseau dont l'activité n'est pas identique, mais complémentaire de l'activité concernée. L'enseigne est ainsi présentée à la clientèle par un réseau détenant déjà une certaine notoriété.

Mais, quelle que soit la forme choisie, les partenaires devront définir précisément les conséquences de la dissolution de la coentreprise, notamment s'agissant du savoir-faire. Et la joint-venture n'est pas toujours qu'une option: dans certains Etats, la loi ne rend possible l'implantation du réseau que par l'intermédiaire de la création d'une coentreprise avec un partenaire local, ou la rend nettement moins contraignante par ce moyen. ●

SIMON ASSOCIÉS
COMITÉ D'AVOCATS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une trentaine d'avocats et juristes à Paris et à Lyon, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de huit pôles de compétences complémentaires (corporate/cessions/acquisitions, fiscal, entreprises en difficulté, franchise et distribution, contentieux, immobilier, social, réseaux d'information et de communication). simonassocies.com

"La master-franchise, qui, tout en évitant les coûts du succursalisme, permet de confier les rênes de la nouvelle branche du réseau à un partenaire local, connaît un grand succès."

FLORE SERGENT, AVOCATE AU CABINET SIMON ASSOCIÉS

Copyright (Points de Vente)
Reproduction interdite sans autorisation