



L'ACADÉMIE DE  
LA FRANCHISE

## MODALITÉS PRATIQUES

**Durée :**  
7 heures ( 2 demi-journées  
de 3h30)

**Lieu :**  
A distance

**Prix :**

- 650 € HT (780€ TTC)  
pour les adhérents à la  
FFF
- 800 € HT (960€ TTC)  
pour les non adhérents

**Contact :**  
Boris Fleche :  
b.fleche@franchise-fff.com  
ou sur le site :  
[www.formation-franchise.com](http://www.formation-franchise.com)

## DATES :

### Décembre 2020

- Session 1 : 7 décembre  
2020 (matin)
- Session 2 : 14 décembre  
2020 (matin)

### Janvier 2021

- Session 1 : 18 janvier  
2021 (matin)
- Session 2 : 25 janvier  
2021 (matin)

# Le franchiseur face à la cession de l'entreprise de son franchisé

*Une vision complète du sujet grâce à une double expertise juridique et financière !*

## OBJECTIFS

- Apprécier les fondamentaux de la transmission d'entreprise
- 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
- Différencier la cession de fonds de commerce VS cession de parts sociales/actions

## CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux PDG, DG, directeurs de réseau, juristes, développeurs, animateurs, comptables ou toute personne qui joue un rôle dans les projets de cessions ...

## PROGRAMME

### Session 1 : Comprendre les enjeux juridiques et financiers de l'opération de cession de l'entreprise du franchisé

#### I - LES DROITS DU FRANCHISEUR EN CAS DE CESSIION DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE

##### 1. 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
- L'interaction entre le droit d'agrément du bailleur et celui de la tête de réseau

##### 2. 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 / de préférence du franchiseur
- Le non-respect du droit de préemption / de préférence par le franchisé
- L'interaction entre le droit de préemption du bailleur et celui de la tête de réseau
- L'interaction avec les autres droits de préemption

#### II - LE DEVOIR D'ENCADREMENT DU FRANCHISEUR EN CAS DE CESSIION DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE

##### 1. Préconiser une méthode de valorisation

- Evaluer un fonds ou des parts sociales
- Les principales méthodes de valorisation
- Bâtir un diagnostic
- Analyser la rentabilité réelle

##### 2. 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

##### 3. Sécuriser le financement de la reprise

- La capacité de remboursement du repreneur
- L'éventuelle participation du franchiseur
- Les modes alternatifs : crédit-vendeur, location-gérance

**A l'issue du premier jour, un cas pratique sera remis aux participants qui devront le préparer en vue de la deuxième journée de formation**



L'ACADÉMIE DE  
LA FRANCHISE

## MODALITÉS PRATIQUES

**Durée :**  
7 heures ( 2 demi-journées  
de 3h30)

**Lieu :**  
A distance

**Prix :**

- 650 € HT (780€ TTC)  
pour les adhérents à la  
FFF
- 800 € HT (960€ TTC)  
pour les non adhérents

**Contact :**  
Boris Fleche :  
b.fleche@franchise-fff.com  
ou sur le site :  
[www.formation-franchise.com](http://www.formation-franchise.com)

## DATES :

### Décembre 2020

- Session 1 : 7 décembre  
2020 (matin)
- Session 2 : 14 décembre  
2020 (matin)

### Janvier 2021

- Session 1 : 18 janvier  
2021 (matin)
- Session 2 : 25 janvier  
2021 (matin)

# Le franchiseur face à la cession de l'entreprise de son franchisé

## PROGRAMME (suite)

**Session 2 : Les risques opérationnels liés à l'opération de cession de l'entreprise par le franchisé**

### III - CORRECTION DU CAS PRATIQUE

- Choix de la méthode de valorisation
- Retraitements du résultat
- Calcul de la valeur du fonds de commerce
- Points forts et points faibles pour un repreneur

### IV - LES RISQUES JURIDIQUES ET OPERATIONNELS AUXQUELS S'EXPOSE LE FRANCHISEUR CONSECUTIVEMENT A LA CESSION

- Convient-il de fournir un DIP au repreneur ?
- Le franchiseur peut-il exiger le paiement d'un droit d'entrée au repreneur ?
- Quid de la formation du repreneur et de ses salariés ?
- Convient-il de faire signer un nouveau contrat de franchise au repreneur ?
- Quid de la relation avec le cédant ?

### V - LA REPRISE DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE PAR UN TIERS REPRENEUR EN PROCEDURE COLLECTIVE

- A quelles conditions le contrat de franchise est-il un contrat en cours ?
- Comment est géré le refus du franchiseur d'agréer le repreneur dans le cadre d'une procédure collective ?

## LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Co-animation permanente par un avocat et un expert comptable afin de traiter le sujet sur le plan juridique et financier.
- Programme couvrant l'ensemble des problématiques liées à la cession de l'entreprise du franchisé
- Utilisation d'un cas pratique pour illustrer la théorie
- Nombre de participants limité (10 personnes maximum)
- Nombreux échanges

## FFF Services

Eurl au capital de 7622,45 euros

Siret : 3515267850040

29, bd de Courcelles 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous

le numéro 11 75 153 33 75 auprès du

préfet de la région Ile de France



## Programme détaillé de la formation

### « Le franchiseur face à la cession de l'entreprise de son franchisé »

*Une vision complète du sujet grâce à une double expertise juridique et financière !*

## Formation à distance

**Intitulé de la formation :** « Le franchiseur face à la cession de l'entreprise de son franchisé »

**Public visé :** Cette formation s'adresse aux PDG, DG, directeurs de réseau, juristes, développeurs, animateurs, comptables ou toute personne qui joue un rôle dans les projets de cessions ...

**Prérequis :** aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée :** 2 demi-journées (3h30) – 7 heures au total

**Objectifs pédagogiques :**

**A l'issu de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- Apprécier les fondamentaux de la transmission d'entreprise
- 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
- Différencier la cession de fonds de commerce VS cession de parts sociales/actions

**Moyen pédagogiques, technique et d'encadrement :**

**1. Techniques et méthodes utilisées :** Formation à distance. Plusieurs techniques et méthodes sont utilisées pour aider les stagiaires à progresser.

- Echange sur les attentes personnelles
- Echange entre les stagiaires sur leurs pratiques et expériences du métier
- Travail sur cas pratiques

**2. Moyens techniques :** Salle de classe virtuelle via outil « ZOOM ».

Mise à disposition des supports et outils en version numérique.

### **3. Formateurs :**

**Expert-comptable** : Expert-comptable au sein du pôle Franchise d'un cabinet où elle conçoit et met en œuvre des solutions sur-mesure en comptabilité et gestion d'entreprise pour les besoins spécifiques des entreprises franchisées. Elle est également membre du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise.

**Avocat** : Avocat spécialiste de la franchise au sein du cabinet FIDAL. Il est également membre du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise.

### **4. Modalités de sanction :** Attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

### **Programme :**

<b>JOUR 1 : Comprendre les enjeux juridiques et financiers de l'opération de cession de l'entreprise du franchisé</b>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### **I - LES DROITS DU FRANCHISEUR EN CAS DE CESSIION DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE**

##### **1. 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
- L'interaction entre le droit d'agrément du bailleur et celui de la tête de réseau

##### **2. 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 / de préférence du franchiseur
- Le non-respect du droit de préemption / de préférence par le franchisé
- L'interaction entre le droit de préemption du bailleur et celui de la tête de réseau
- L'interaction avec les autres droits de préemption

#### **II - LE DEVOIR D'ENCADREMENT DU FRANCHISEUR EN CAS DE CESSIION DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE**

##### **1. Préconiser une méthode de valorisation**

- Evaluer un fonds ou des parts sociales
- Les principales méthodes de valorisation
- Bâtir un diagnostic
- Analyser la rentabilité réelle

##### **2. 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

### 3. Sécuriser le financement de la reprise

- La capacité de remboursement du repreneur
- L'éventuelle participation du franchiseur
- Les modes alternatifs : crédit-vendeur, location-gérance

A l'issue du premier jour, un cas pratique sera remis aux participants qui devront le préparer en vue de la deuxième journée de formation

## JOUR 2 : Les risques opérationnels liés à l'opération de cession de l'entreprise par le franchisé

### III - CORRECTION DU CAS PRATIQUE

- Choix de la méthode de valorisation
- Retraitements du résultat
- Calcul de la valeur du fonds de commerce
- Points forts et points faibles pour un repreneur

### IV - LES RISQUES JURIDIQUES ET OPERATIONNELS AUXQUELS S'EXPOSE LE FRANCHISEUR CONSECUTIVEMENT A LA CESSION

- Convient-il de fournir un DIP au repreneur ?
- Le franchiseur peut-il exiger le paiement d'un droit d'entrée au repreneur ?
- Quid de la formation du repreneur et de ses salariés ?
- Convient-il de faire signer un nouveau contrat de franchise au repreneur ?
- Quid de la relation avec le cédant ?

### V - LA REPRISE DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE PAR UN TIERS REPRENEUR EN PROCEDURE COLLECTIVE

- A quelles conditions le contrat de franchise est-il un contrat en cours ?
- Comment est géré le refus du franchiseur d'agréer le repreneur dans le cadre d'une procédure collective ?

#### Les points forts de la formation :

- Co-animation permanente par un avocat et un expert-comptable afin de traiter le sujet sur le plan juridique et financier.
- Programme couvrant l'ensemble des problématiques liées à la cession de l'entreprise du franchisé
- Utilisation d'un cas pratique pour illustrer la théorie
- Nombre de participants limité (10 personnes maximum)
- Nombreux échanges

**Lieu :** Formation à distance

**Tarif :** 800 € HT ou 650 € HT pour les réseaux adhérents FFF

**Formateur** : Mme Olga ROMULUS et Maître Christophe GRISON

**Nombre maximum de participants** : 10