

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

Durée: 7.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

- PDG
- DG
- Directeurs de réseaux
- Développeurs
- Juristes
- Animateurs
- 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'issue 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 DROITS DU FRANCHISEUR EN CAS DE CESSION DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE
 - 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
 - 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
- LE DEVOIR D'ENCADREMENT DU FRANCHISEUR EN CAS DE CESSION DE L'ENTREPRISE FRANCHISEE
 - 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
 - Sécuriser le financement de la reprise : la capacité de remboursement du repreneur
 - L'éventuelle participation du franchiseur
 - Les modes alternatifs : crédit-vendeur, location-gérance

- 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
- 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 ?
- 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'agrèer le repreneur dans le cadre d'une procédure collective ?

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.

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

Indicateur de résultats

Taux de satisfaction des stagiaires : **9.3/10**

SATISFACTION

9.3

Contenu de la formation **9.2**

Déroulement de la formation **9.5**

Efficacité de la formation **8.9**

Note générale de la formation ? **9.3**

Organisation de la formation **9.2**

Préparation de la formation **10.0**

Qualité de l'animation (formateur(s) et/ou formatrice(s)) **9.3**

Qualité de l'animation (formateur(s) et/ou formatrice(s)) **9.3**

Académie de la Franchise - EURL FFF Services

29 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Email: b.fleche@franchise-fff.com

Tel: 0153752225



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 : 05/08/2022