



(/p/franchise-business-club)

# Cession : Franchiseurs, valorisez votre réseau de franchise !



()

Gilles Paquereau, spécialiste des cessions de réseaux de franchise

Les cessions d'entreprises restent dynamiques. Il y a environ, dit-on, entre 5000 et 6000 entreprises (PME 20-250 salariés) à vendre par an en France. **Et les réseaux de franchise** connaissent, peut-être plus que d'autres, une **augmentation significative des actes de cession**, tout d'abord parce que l'âge de leurs dirigeants, souvent fondateurs de leur réseau, les oblige à céder ou au moins à l'anticiper mais aussi du fait du nombre plus important de réseaux de franchise qui se sont créés depuis quelques années.



# Et la question reste toujours la même : quelle est la valeur de mon entreprise ? Quelle est ma valeur en tant que société franchiseur ?

Gilles Paquereau : "Quelque soit l'entreprise, le critère premier est celui de la rentabilité. Mais il faut aussi tenir compte d'autres critères qui viennent s'ajouter à ce dernier. Le positionnement de niche s'il existe, un savoir-faire à forte valeur ajoutée, un outil de production, un brevet, une compétence spécifique de ses salariés... Et tous ces facteurs vont donner une valeur supplémentaire à ladite société.

Il faut être clair, la notion de rentabilité reste le premier de tous les critères. Mais nous pouvons là aussi ajouter que la marque a une valeur certaine, encore faut-il pouvoir la valoriser, son positionnement marketing, son offre de produit mais aussi, le revenu qu'apporte le réseau et surtout la qualité de son réseau de franchise".

## La méthode managériale proposée par Claude Nègre

et publiée dans la revue française de gestion Numéro 181/2008 permet d'analyser le concept de la franchise selon 7 points que nous citons ci-après:

- 1) Sa capacité d'innovation
- 2) Son adéquation structurelle (recrutement...)
- 3) Sa contribution de la mixité aux objectifs de développement (écarts prévisions d'ouverture...)
- 4) Sa gestion des savoir-faire
- 5) Sa spécificité des actifs (rapidité d'adaptation du nouveau franchisé...)
- 6) L'homogénéité du profil des franchisés
- 7) L'état ou plutôt le non-état de situation conflictuelle du réseau

**Note du Franchise Business Club :** Il faut ajouter la qualité du contrat de franchise dans sa rédaction et notamment pour les clauses prévoyant la cession du réseau et ses conséquences pour les parties.

Un point important reste le positionnement de ce réseau de franchise face à ses concurrents. Apporte t-il un plus par rapport aux autres ? Quels sont les atouts qui font que ce réseau apportera aux futurs franchisés l'envie de développer avec le franchiseur ce concept. Et l'addition de tous ces facteurs de plus value ou moins value va nous donner la valeur réelle de l'entreprise à céder.





()

Claude NEGRE, Maitre de Conférences, Université de Haute Alsace

[#cession](/recherche?terms=cession) (</recherche?terms=cession>) [#franchise](/recherche?terms=franchise) (</recherche?terms=franchise>)

[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (</recherche?terms=franchiseur>)

[#réseau de franchise](/recherche?terms=r%C3%A9seau%20de%20franchise) (</recherche?terms=r%C3%A9seau%20de%20franchise>)

[#cession du franchiseur](/recherche?terms=cession%20du%20franchiseur) (</recherche?terms=cession%20du%20franchiseur>)

[#revente réseau franchise](/recherche?terms=revente%20r%C3%A9seau%20franchise) ([/recherche?](/recherche?terms=revente%20r%C3%A9seau%20franchise)

[terms=revente%20r%C3%A9seau%20franchise](/recherche?terms=revente%20r%C3%A9seau%20franchise))

♡\_().

🗨\_().

🔗\_().

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

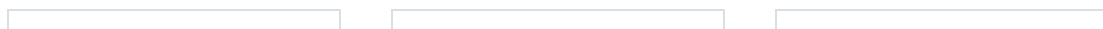
Connexion ()



Commenter



## Recommandations d'article



[\(/article/italie-du-19-  
au-21-octobre-2023-  
le-salon-de-la-  
franchise-renaît-a-  
milan\)](#)  
(/membre/jeansamper)

Article

**Italie : Du 19 au  
21 octobre  
2023, le salon  
de la franchise  
renaît à Milan**

...



[\(/article/italie-  
du-19-au-21-  
octobre-2023-  
le-salon-de-la-  
franchise-  
renait-a-milan\)](#)

[\(/article/franchise-  
savoir-faire-club\)](#)  
franchise)

Article

**La transmission  
du savoir-faire  
en franchise**

[\(/article/la-  
transmission-](#)

5 ♥

[1](#) [\(/article/la-  
transmission-  
du-savoir-faire-  
en-franchise\)](#)

06  
avril  
2023

[\(/article/30454-  
visiteurs-en-mars-  
2023-a-franchise-expo-  
paris\)](#)  
(/membre/jeansamper)

Document

**30454 visiteurs  
en mars 2023 à  
Franchise Expo  
Paris**

[\(/article/30454-](#)



[\(/article/30454-  
visiteurs-en-  
mars-2023-a-  
franchise-expo-  
paris\)](#)

28  
mars  
2023



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](#)

