



La Franchise Participative

Département Franchise & Réseaux

2016



La Franchise Participative

- ▶ Le franchiseur détient des parts dans la société franchisée (jusqu'à 50%)
- ▶ Cependant, il doit se limiter à une participation inférieure à la minorité de blocage définie par les statuts.
- ▶ Les droits d'entrée et les redevances restent appliqués
- ▶ Actionnariat conjoint entre les 2 parties indépendantes
- ▶ Le pacte d'actionnaires doit être annexé au contrat de franchise
- ▶ Le franchisé et le franchiseur sont étroitement liés et donc moins indépendants.
- ▶ Il faut une conciliation entre l'actionnaire et l'irréductible indépendance du franchisé pour que le franchiseur ne gère pas le franchisé.
- ▶ Elle ne doit pas s'étaler dans le temps et doit permettre un rachat relativement simple des parts
- ▶ Le franchisé peut devenir complètement indépendant et accéder à un véritable statut de franchisé.
- ▶ Les conditions doivent être stipulées dans le contrat

La Franchise Participative

Véritable stratégie de développement pour certaines enseignes

- ▶ Majoritairement dans les réseaux demandant un investissement initial important
- ▶ Incitation à la création en franchise pour des collaborateurs existants n'ayant pas l'apport nécessaire

Elle pose cependant quelques problèmes :

- ▶ Jugée contraire à l'esprit de la franchise et de l'indépendance totale des franchisés
- ▶ Risque majeur de traitement de conflit en cas de désaccord sur l'exécution du contrat

Différentes formes de franchises participatives :

- ▶ Le franchiseur prend des parts sociales ou de capital dans la société du franchisé (associé)
- ▶ Le franchiseur apporte directement au compte courant de la société franchisée (associé)
- ▶ Le franchiseur revend des parts d'une franchise qu'il détient (dans ce cas une convention d'acquisition de parts sociales ou d'actions sera proposée au « franchisé », il sera l'associé majoritaire et le dirigeant d'une société qui elle est franchisée)

Avantages / Inconvénients

Avantages :

- ▶ Obtention plus facile d'un crédit
- ▶ Possibilité d'ouvrir une franchise sans avoir beaucoup de moyens
- ▶ Limitation des risques financiers
- ▶ Bénéfice de l'expérience du franchiseur

Inconvénients :

- ▶ Composer avec un associé (même si celui-ci est minoritaire)
- ▶ Rester vigilant quant aux conditions de sortie



Contacts :



Jean-Marc Aubault
Associé, Directeur National
Département Franchise et Réseaux

Tél : 06 13 54 21 75
jmaubault@kpmg.fr



Virginie Sablé
Responsable Développement
Département Franchise et Réseaux

Tél : 06 27 21 11 86
vsable@kpmg.fr

Kpmg.fr



© 2016 KPMG France, membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG France est membre du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative (« KPMG International »), une entité de droit suisse. KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2016 KPMG France, membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International.

