



TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

4 décembre 2018
au Palais Brongniart, Paris

INFOPRO
digital

La Franchise : un outil de développement et de transmission

Intervention de:

Olga ZAKHAROVA-RENAUD

Avocat Associé

BMGB et Associés

• renaud@bmgb-avocats.com

FRANCHISE: un outil de développement

- **Pour le FRANCHISEUR**
 - Développement territorial (maillage du territoire et nombre d'unités), prise de parts de marché sans investir dans l'achat/création des fonds de commerce
 - Développement du chiffre d'affaires (droits d'entrée, redevances, marge sur produits, prestations annexes)
- **Pour le FRANCHISE**
 - Développement du chiffre d'affaires grâce:
 - au savoir-faire secret, substantiel et identifié, qui procure un avantage concurrentiel immédiat
 - À la notoriété de la marque
 - À l'assistance du franchiseur
 - Développement territorial (en nombre d'unités) dépend de la politique du franchiseur

FRANCHISE: un outil de transmission

- **Pour le FRANCHISEUR**

Cession du fonds de commerce:

- Les franchisés ne font pas partie de son fonds de commerce mais sont ses clients, commerçants indépendants
- Accord des franchisés pour la cession des contrats de franchise à l'acquéreur du fonds de commerce

Cession du capital social:

- Caractère temporaire des contrats de franchise vs valorisation du réseau
- Caractère intuitu personae du contrat – réciproque ou non. Clauses d'acceptation de la cession par avance
- Savoir-faire comme cause du contrat de franchise
- GAP

FRANCHISE: un outil de transmission

- Pour le FRANCHISE

Non-cessibilité du contrat de franchise

Cession du fonds de commerce ou des titres de sa société – contrôle de l'opération par le franchiseur :

- PUV, OPV, droit de préférence du franchiseur
- Droit de préemption
- Droit agrément
 - Du cessionnaire
 - De l'opération
- Transmission aux enfants
- Clause de « décès »



MERCI

