

Date : 07/05/13

La justice se prononce sur la franchise participative

Certaines entreprises souhaitant se développer en franchise optent depuis quelques années pour une franchise dite « participative ». Incluant un apport financier du franchiseur, éventuellement sous la forme d'une prise de participation au capital de la nouvelle entité, ce schéma est à mi-chemin entre la franchise et le succursalisme. Faute d'une définition précise, la justice a été saisie du dossier et la jurisprudence commence à s'établir.



Crédits photo : shutterstock.com

Les juges sont unanimes : la participation d'un franchiseur au capital d'un de ses franchisés pourrait bien ouvrir une brèche dans le droit de la franchise en remettant en cause la liberté de gestion de l'entrepreneur adhérent au réseau. Même si la jurisprudence est encore modeste, quelques décisions ont été rendues qui vont toutes dans le même sens : attention à bien encadrer le rôle du nouvel « actionnaire ». « Selon le code de déontologie européen, la franchise se définit comme une "collaboration étroite entre des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes". Avec une franchise participative, le franchiseur devient associé ce qui lui permet d'avoir accès à certaines informations, voire de contrôler l'entreprise franchisée qui perd alors son indépendance », explique Maître Laurence Vernay, du cabinet Saje.

Lire aussi : Créer une franchise : ouvrez votre capital

Coup de pouce financier ou prise de contrôle ?

a Évaluation du site

Les Échos de la Franchise émane du Groupe Les Échos. Le site s'adresse aux franchiseurs, franchisés et futurs franchisés. Il leur propose des outils de mise en relation, des dossiers ainsi que l'actualité de la franchise au sens large.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 15

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

L'entrée d'un franchiseur au capital du gérant d'un de ses points de vente peut être prévue au contrat pour plusieurs raisons. Nathalie Dubiez, spécialiste de la franchise à la banque HSBC, en détermine quatre principales : « La participation peut permettre au franchiseur de garder le contrôle sur les emplacements de ses boutiques en gérant l'immobilier, l'entrée au capital peut être un coup de pouce financier au démarrage d'un franchisé ou un apport pour se développer ou reprendre une affaire importante. Enfin, le franchiseur peut intervenir pour racheter une société présente sur un territoire qui l'intéresse pour son développement avant de la céder à son franchisé. Il faut aussi décider si la participation se fait directement par une entrée au capital ou par un apport d'argent en compte courant ». Afin d'encadrer l'association entre le franchiseur et son franchisé, il est nécessaire de bien cibler l'objectif de cette participation.

Lire aussi : Les différents modes de financement d'une franchise

Pas touche à la gestion et à la stratégie

Pour tous les experts, la ligne rouge à ne pas franchir est celle de la gestion de l'entreprise : c'est bien le franchisé qui doit garder la main sur toute la stratégie et la marche quotidienne de la société. « Une décision de justice datant du 9 novembre 1993 pose cette limite : si le franchiseur détient des documents comptables, sociaux et bancaires, le contrat de franchise peut être requalifié en salariat. Dans ces conditions, il peut être condamné au titre du rappel des salaires et congés payés, au remboursement du droit d'entrée acquitté par son franchisé et risque une condamnation pénale pour délit de dissimulation d'emploi salarié », complète Maître Vernay. Toutes les modalités de la prise de participation du franchiseur doivent être détaillées dans le pacte d'actionnaire qui doit alors être adjoint au contrat de franchise. L'autre information importante à préciser concerne les conditions dans lesquelles le franchiseur sortira du capital. Cette précision garantit que les intérêts du franchisé et de son « associé » soient aussi convergents que possible pendant toute la durée du contrat participatif. En effet, pour racheter les parts du franchiseur lors de sa sortie du capital, le chef d'entreprise pourrait être amené à lever de la dette. Il sera plus facile de convaincre un banque avec un compte d'exploitation dans le vert, chacun a donc intérêt à ce que l'entreprise soit en bonne santé.

Intervenir sur la cession

La conclusion d'un contrat de franchise participative peut aussi être un moyen pour le franchiseur de peser sur les conditions de cession de l'entreprise membre de son réseau. A ce sujet, la décision que rendra le tribunal de commerce dans un litige opposant **Wall Street Institute** à certains de ses franchisés va certainement être étudiée à la loupe. En effet, le franchiseur souhaite faire passer l'intégralité de son réseau en franchise participative, prévoyant une prise de participation de 20 %, une offre de rachat par l'enseigne au bout de neuf ans – le contrat de franchise étant signé pour 10 ans et cessible à tout moment – et une clause de non-concurrence en cas de non-renouvellement. C'est ce point qui a suscité la colère de plusieurs franchisés qui ont attaqué cette clause. Une dizaine de gérants conteste la méthode de calcul du prix de rachat de l'entreprise franchisée : multiple du résultat d'exploitation de la société, il est considéré comme un couperet qui retire toute liberté au franchisé. Pourtant, du côté du franchiseur, on défend le choix de la participation : « Tout le monde de la franchise repose sur

l'hypothèse du renouvellement du contrat, note Nathanaël Wright, président de **Wall Street Institute** France. Avec notre nouveau contrat, les franchisés pourront renouveler autant de fois qu'ils le souhaitent et l'éventuel repreneur est sûr d'avoir au moins dix ans d'exploitation ». Quelle que soit la décision du tribunal de commerce, elle viendra enrichir un droit de la franchise en mutation.

Lire aussi : Céder son affaire en franchise, une décision qui se prépare

Porte ouverte aux fonds d'investissement

Certains observateurs voient dans la franchise participative une façon de répondre à des problématiques de financement des entreprises. Car la limite de ce processus reste la capacité de la tête de réseau à apporter les fonds nécessaires avec sa participation. Dès lors se pose la question de l'entrée d'autres investisseurs au capital d'entreprises franchisées, comme, pourquoi pas, des fonds d'investissement. Certains seraient intéressés par ce marché de la franchise qui apparaît comme un bon levier pour entreprendre en dépit de la crise et des difficultés.