

La cession d'un point de vente franchisé :

une véritable opportunité pour la tête de réseau

Un enjeu stratégique pour les franchiseurs

La vente de son entreprise pour un franchisé est une étape cruciale de sa vie d'entrepreneur mais c'est aussi un sujet stratégique pour la tête de réseau. L'accompagnement par le franchiseur lors du processus de transmission n'est pas seulement un geste de soutien, c'est une véritable stratégie de consolidation et de pérennisation de son réseau.

La cession d'un établissement franchisé mal gérée fragilisera le réseau alors qu'une transmission réussie pourra devenir une formidable opportunité de croissance et de renouvellement pour l'enseigne.

Pourquoi les enseignes partenaires de CessionPME choisissent elles d'accompagner leurs franchisés cédants ?

1. Une continuité naturelle de l'accompagnement

Les enseignes qui communiquent activement sur les cessions au sein de leur réseau le font avant tout parce qu'elles considèrent cette étape comme partie intégrante de leur mission. Leur rôle ne s'arrête pas à l'ouverture d'un magasin ou à son développement commercial. Elles souhaitent être présentes auprès de leurs franchisés tout au long de leur parcours entrepreneurial :

- **Lors de la création**, en apportant un cadre, une marque et un savoir-faire.
- **Pendant la phase de développement**, en offrant des outils, des formations et un soutien marketing.
- **Au moment de la cession**, en aidant à trouver un repreneur et en sécurisant la transmission.

Ainsi, l'accompagnement devient global et cohérent, renforçant la confiance des franchisés envers leur réseau et l'image de la marque.

2. Prévenir les risques liés à une cession mal maîtrisée

Les franchiseurs savent qu'une cession mal préparée peut avoir des conséquences lourdes :

- Un point de vente peut fermer, être repris en indépendant ou tomber entre les mains d'un concurrent direct.
- Le repreneur peut ne pas être aligné avec les valeurs et les standards de l'enseigne.
- Le climat au sein du réseau peut être fragilisé si les franchisés ont le sentiment que la tête de réseau n'assure pas son rôle d'accompagnateur dans cette étape clef de la vie de l'entrepreneur.

En encadrant la cession, l'enseigne protège son image, son territoire commercial et la cohésion de son réseau.

3. Une expertise financière et technique précieuses

La valorisation d'un commerce est une étape délicate. Le franchisé cédant, souvent accompagné de son expert-comptable, bénéficie d'un appui supplémentaire grâce au service financier de l'enseigne.

- Ce service aide à déterminer une valeur réaliste et attractive du point de vente.
- L'enseigne facilite la mise en relation avec des porteurs de projets qualifiés.
- Elle fluidifie le processus de vente en réduisant les incertitudes sans prendre part aux négociations.

Ce double accompagnement – technique et humain – permet au franchisé de céder son affaire dans de meilleures conditions, tout en garantissant la continuité de l'activité.

4. Une source de nouveaux talents pour le réseau

En communiquant sur les opportunités de reprise via CessionPME, les enseignes attirent des profils d'entrepreneurs motivés et ambitieux.

Un chiffre marquant illustre cette dynamique : **50 % des franchisés recrutés par les clients de CessionPME ont finalement créé un nouveau point de vente**, alors qu'ils s'étaient initialement intéressés à une offre de cession. Cela démontre que la communication sur les cessions ne se limite pas à trouver des repreneurs. Elle agit aussi comme un levier de recrutement et de développement, en élargissant le vivier de candidats potentiels.



Un accompagnement qui renforce la solidité du réseau

En étant présents aux côtés de leurs franchisés à chaque étape – de la création à la transmission – les franchiseurs consolident leur rôle de partenaires de confiance. Cette approche globale :

- Renforce la fidélité des franchisés.
- Sécurise la pérennité des points de vente.
- Dynamise le recrutement de nouveaux entrepreneurs.

La gestion proactive des cessions devient ainsi **un véritable outil de croissance et de stabilité** pour l'ensemble du réseau.

Conclusion : Franchiseurs, êtes-vous prêts ?

La question est désormais incontournable : **avez-vous intégré la gestion des cessions dans vos process d'accompagnement ?** Car au-delà d'un simple transfert de propriété, chaque cession est une opportunité de renforcer votre réseau, d'attirer de nouveaux talents et de consolider votre position sur le marché.