

LE MARCHÉ DE LA FRANCHISE

2012 : indicateurs à surveiller

Croissance en panne, chômage, consommation atone, hausse des prélèvements, échéances électorales... Les incertitudes de 2012 vont peser sur l'activité des franchiseurs et des franchisés. Voici quelques indicateurs à surveiller de près.

Crise financière, tempête dans la zone euro, croissance proche du zéro, hausse du chômage, rigueur budgétaire... 2012 - année électorale en France - s'annonce difficile pour les entreprises. Bien que plus résistante, la franchise n'échappera pas aux aléas conjoncturels qui planent sur l'économie française en ce début d'année. Aux mesures déjà prises récemment qui impactent plusieurs secteurs d'activité, vont probablement venir s'ajouter, à l'issue des élections de mai et juin, des changements significatifs dans la fiscalité et les prélèvements sociaux, avec la poursuite de la révision de certaines niches et avantages. Y aura-t-il au 1^{er} octobre une augmentation de 1,6 point du taux principal de la TVA - comme l'a annoncé l'actuel président de la République le 29 janvier - susceptible d'entraîner une hausse des prix et de freiner la consommation ? D'ores et déjà, les professionnels de la restauration ont dû relever le taux de la TVA de 5,5 % à 7 % le 1^{er} janvier. D'autres mesures



destinées à restreindre le déficit du budget de l'État, telle la réduction des subventions dans le photovoltaïque et des allègements de charges dans les services à la personne, mettent en péril certaines enseignes. « Seuls les réseaux qui n'ont pas tenu compte de ces aides dans la construction de leur business model passeront le cap, avertit Jean-Michel Illien du cabinet Franchise Management. Les subventions ou les exonérations fiscales finissent toujours par disparaître un jour où l'autre. »

Voici quelques éléments d'actualité à surveiller de près.

RESTAURATION
Le taux réduit de la TVA a permis à de nombreuses entreprises de surmonter une conjoncture difficile.

HAUSSE DE LA TVA DANS LA RESTAURATION

Depuis le 1^{er} janvier, le taux réduit de la TVA, applicable depuis 2009 par les professionnels du secteur, a été relevé à 7 %. Toutes les formes de restauration, traditionnelle, rapide et collective, sont concernées ainsi que les commerces proposant des plats ou des formules. « Nous nous attendions à une hausse et avons finalement été soulagés que cette augmentation ne soit que de 1,5 %. Elle est quasiment invisible sur les prix : cela représente juste quelques centimes d'euros de plus sur la note. Notre mobilisation s'est davantage portée sur l'étendue de cette mesure afin qu'elle concerne l'ensemble des acteurs du secteur et qu'elle ne crée pas de distorsion de concurrence entre les différentes filières » explique Laurent Caraux, président du SNRTC (syndicat national de la restauration thématique et commerciale) et président de l'enseigne El Rancho. Cependant la crainte d'une nouvelle hausse est bien réelle : « Les taux continueront d'augmenter. Notre hantise serait un retour au taux his-

torique de 19,6 %. Ce qui serait catastrophique, car le taux réduit de TVA a permis à de nombreuses entreprises de survivre » poursuit Laurent Caraux.

↳ L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ IMMOBILIER

Les transactions dans l'immobilier se sont repliées en 2011 et l'année 2012 s'annonce encore plus difficile pour la profession, notamment à cause de plusieurs réformes votées dans le cadre de la dernière loi de finances. La révision du dispositif Scellier (13 % de réduction d'impôt au lieu de 22 %) devrait, selon la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI), avoir un impact sur les ventes du neuf d'environ moins 20 %. Sans parler de la suppression du prêt à taux zéro PTZ + dans l'ancien : d'après l'Observatoire du Crédit Logement/CSA, elle pourrait se solder par une diminution de la production de crédit immobilier de -17,5 % en 2012. Résultat, les enseignes font profil bas. « Dans les réseaux, le nombre d'agences est stable. Les départs sont compensés par l'arrivée de nouveaux franchisés, mais les parcs d'agences n'augmentent pas », analyse Mélanie Kessous de l'Observatoire de la franchise. Certaines enseignes créent de nouveaux services pour réagir face à la conjoncture. Guy Hoquet a ainsi mis en place un contrat de garantie qui sécurise le vendeur et l'acheteur lors des transactions, Foncia a élargi ses prestations en gestion locative et Solvimo s'est développé en régions avec des mini-sites Internet. Paradoxalement, seuls les réseaux comme Saint-Ferdinand Immobilier ou Coldwell Banker, spécialisés dans le haut de gamme, semblent mieux tirer leur épingle du jeu. Et que penser de l'augmentation de 30 % des droits à construire annoncée le 29 janvier par Nicolas Sarkozy ? Experts et professionnels divergent quant à l'évaluation de ses conséquences – bénéfiques ou non – sur le marché.



CHRISTINE LEVASSOR
Responsable
du département
franchise à la Bred.

« Nos conditions de prêt ne se sont pas durcies. Nous allons continuer à financer les bons projets de franchise. »

↳ L'ACCÈS AU FINANCEMENT

Avec les crises financières à répétition depuis 2008, les banques sont devenues très sélectives et obtenir un crédit est plus difficile pour les entrepreneurs, y compris pour les franchisés (*lire article page 48*). « La position des banques s'est durcie depuis l'été. Je n'ai jamais vu cela en sept ans d'activité, même en 2008 au plus fort de la crise » s'inquiète Jean-Philippe Deltour, cofondateur de **CréditRelax**, un courtier en financement professionnel : « Aujourd'hui, les banques demandent quasi systématiquement la contre-garantie d'un organisme de cautionnement. Résultat, des institutions comme Oséo, Siagi ou Socama sont hypersollicitées, et par conséquent nettement plus exigeantes elles aussi. » Du côté des banquiers, le discours se veut beaucoup plus rassurant. « Nos conditions de prêt ne se sont pas durcies. Nous allons continuer à financer les bons projets de franchise, en surveillant toutefois de près les chiffres d'affaires prévisionnels et la corrélation entre le

CONSOMMATION DES MÉNAGES : l'inconnue de 2012

Selon la dernière enquête de la Fédération Procos auprès d'un panel des enseignes membres, l'activité du commerce de détail spécialisé, malgré un rebond des ventes en décembre, est restée quasi nulle sur l'ensemble de l'année 2011 à + 0,1 %. Qu'en sera-t-il en 2012 ? Trois paramètres au moins influent sur la consommation : le niveau du chômage, l'augmentation des revenus et les hausses de prix. Le moral des acteurs économiques – et il n'est pas actuellement au top – joue aussi un rôle non négligeable, les poussant à consommer ou à épargner par précaution. Selon l'Insee, la consommation des ménages ne progresserait que très faiblement au premier semestre 2012 (+ 0,1 %). Le Centre de prévision de L'Expansion prédit pour sa part une croissance zéro, « bridée par la montée du chômage, la rigueur salariale et la montée des prélèvements obligatoires. »

J. G.

prix de cession du droit au bail et le loyer » note Christine Levasor, responsable du département franchise à la Bred.

↳ LA RÉDUCTION DES NICHES FISCALES ET L'AUGMENTATION DES CHARGES

Économies budgétaires obligent, l'arrêt brutal de certaines incitations fiscales ou d'aides de l'État a mis un coup dur à certains secteurs, notamment le photovoltaïque. Déjà réduits en 2011, les taux de crédit d'impôt dans le secteur ont de nouveau été modifiés dans le cadre de la loi de finances 2012 : depuis le 1^{er} janvier, ils sont passés de 22 à 11 %. De plus, le plafond des dépenses éligibles aux exonérations a été ramené à 3 200 euros et le tarif de rachat de l'électricité solaire par EDF aux installateurs a été abaissé. Un cocktail fatal à un réseau comme Soleil en Tête mis en liquidation judiciaire le 20 janvier (*lire page 91*).

Le secteur des services à la personne est, lui aussi, confronté aux évolutions moins favorables du cadre fiscal et social. Concerné par la hausse de la TVA (de 5,5 à 7 %) et par une augmentation du Smic en janvier, le secteur est à la peine. D'autant que la loi de financement de la sécurité sociale 2012 (LFSS) est venue modifier l'assiette de calcul de la CSG et de la CRDS. Celles-ci sont assises sur 98,25 % du salaire au lieu de 97 % auparavant, ce qui entraîne une augmentation des charges salariales. Pourtant, selon Éric Luc, expert-comptable chez Fiducial : « À la différence du photovoltaïque, il existe un vrai marché et une demande croissante pour les services à la personne. Le secteur ne vit pas seulement sur les niches fiscales et les aides directes et indirectes de l'État ». Cependant, dans le contexte actuel, seules les enseignes bien implantées et ayant les reins financiers solides parviendront à passer ce cap périlleux.

VALÉRIE FROGER

■ ÊTES-VOUS FAIT POUR LA FRANCHISE ?

●●● que l'enseigne aide ceux qui le méritent, sans créer de distorsion avec les autres franchisés », s'empresse-t-elle d'ajouter. Florence Soubeyran des Banques Populaires se montre plus réservée : « Je n'adhère pas au système de la franchise participative, qui ne me semble pas correspondre au modèle économique de la franchise. À mes yeux, le franchisé doit rester un chef d'entreprise indépendant. » (lire l'article page 53).

UN DOSSIER BIEN FICELÉ

En tout état de cause, un franchisé n'a de chance de séduire un banquier que s'il parle son langage. D'abord en acceptant d'être totalement transparent sur ses moyens financiers, son train de vie et même sa vie de famille. Le banquier n'hésitera pas à lui poser des questions aussi personnelles que : êtes-vous propriétaire de votre logement ? Percevez-vous des revenus locatifs ? Votre conjoint est-il salarié ? Devez-vous verser une pension alimentaire ? Quelles sont les charges fixes de votre foyer ? « N'oubliez pas qu'un banquier peut tout savoir », souligne Florence Soubeyran. Inutile de chercher à lui cacher certains détails peu glorieux : il finira toujours par les découvrir et cela jouera contre vous. « Si vous avez, par le passé, connu une défaillance d'entreprise, mieux vaut nous en parler spontanément et nous en expliquer les causes, poursuit Florence Soubeyran. Si les explications sont convaincantes, nous pouvons passer outre. En revanche, le silence est vraiment réhibitoire. »

Parler le langage du banquier, c'est aussi préparer un dossier de demande de crédit et un compte d'exploitation prévisionnel qui répondent à leurs attentes. Exemple concret : au

QUELLES SOURCES DE FINANCEMENT ? [1]

68%

des franchisés ont utilisé des ressources propres (77% en 2010)

71%

ont contracté un emprunt bancaire classique (80% en 2010)

8%

ont eu recours au crédit-bail (4% en 2010)

3%

ont obtenu un prêt à la création d'entreprise (2% en 2010)

2%

ont bénéficié d'un financement aidé destiné aux demandeurs d'emploi (Accre ou Nacre).

strict plan comptable, il est possible d'utiliser la trésorerie dégagée par les délais de paiement des fournisseurs de l'entreprise pour rembourser un emprunt. Mais il ne faut pas le dire à son banquier : un compte d'exploitation envisageant cette possibilité n'a aucune chance d'être validé. Il est donc très important de s'assurer, en amont, de la rentabilité du modèle économique de la franchise choisie. C'est pourquoi on ne saurait trop recommander aux futurs franchisés de

solliciter les conseils de spécialistes pour monter leur dossier de financement. Ils le font déjà dans une certaine mesure : l'expert-comptable est consulté dans 49 % des cas [1], un expert du domaine d'activité (40 %), un banquier (32 %). Ainsi Nathalie Dubiez observe que « les franchisés sont de plus en plus professionnels dans le montage de leur dossier ». Bref : le niveau monte... mais le niveau de risque également. ●

SABINE GERMAIN

EXPERTISE



« Le taux de refus augmente »

Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de Credit Relax, courtier-conseil en financement professionnel.

La crise économique et financière a-t-elle coupé le robinet du financement de la franchise ?

► **J.-P. D.** Au premier semestre 2011, nous présentions les dossiers de nos clients aux trois banques qui apparaissaient les mieux placées par rapport au projet à financer. Aujourd'hui, pour la même qualité de dossier, nous sommes obligés d'envoyer les demandes de financement jusqu'à une dizaine de partenaires bancaires pour obtenir un crédit.

Quelles sont les exigences des banques ?

► **J.-P. D.** Elles demandent quasi systématiquement la garantie de sociétés de cautionnement telles qu'Oséo ou la Siagi, ce qui n'était pas le cas auparavant. Or, les refus d'accompagnement en garantie de ces sociétés sont de plus en plus fréquents sur des dossiers ayant pourtant obtenu un, voire plusieurs accords bancaires de principe. De plus, les délais de réponse des banques ont à peu près doublé depuis le début de l'année. Le taux de refus sur les dossiers présentés à nos partenaires augmente : sur le 1^{er} semestre 2011, nous obtenions l'accord pour 85 % des demandes de financement présentées aux banques. Ce score est malheureusement en baisse. ■

[1] 8^e enquête annuelle de la franchise, réalisée par CSA pour la Banque Populaire en partenariat avec la Fédération française de la franchise (FFF).

[2] En ouvrant une nouvelle ligne de refinancement de 2 milliards d'euros et en augmentant le volume des garanties accordées aux PME de 1 milliard d'euros.