



Se préparer

Réussir votre course aux fonds

Impossible de se lancer sans un minimum de capitaux propres. Et il est aussi probable que vous aurez besoin de négocier un crédit. Conseils et témoignages.

Par **Valérie Froger**

En franchise, plus encore que si l'on crée son entreprise ex nihilo, il est indispensable d'avoir les reins solides. Le franchisé doit, en effet, payer des droits d'entrée dans le réseau et verser des royalties au franchiseur. Des redevances destinées à rémunérer l'expérience et le savoir-faire transmis, mais aussi à financer les services fournis par l'enseigne pendant l'exécution du contrat (animation, formation, publicité, assistance technique et commerciale). A cela s'ajoute l'aménagement du point de vente, les équipements, les stocks... Résultat, la franchise coûte cher ! D'après l'enquête annuelle sur la franchise, l'investissement initial moyen se situe entre 50 000 et 200 000 euros. Il peut monter à 500 000 euros, et bien davantage, dans la restauration, la grande distribution ou l'hôtellerie. Pour financer de tels montants, recourir au crédit bancaire est nécessaire pour 70 % des franchisés. Voici nos conseils pour réussir votre course aux fonds.

« Musclez » votre apport personnel !

Franchiseurs et banquiers sont intrinsèques sur ce point : un futur franchisé doit disposer d'un minimum de fonds

ZoOm

LE BUSINESS PLAN : A QUOI SERT-IL ?

Le business plan est la traduction financière de votre projet : il permet de valider la viabilité économique de la future entreprise franchisée et, par extension, de convaincre des partenaires financiers d'y injecter des fonds. Ce document comporte deux parties : la première qui présente le projet et son marché ; la seconde, les comptes prévisionnels. Les banquiers scruteront en détail les tableaux de chiffres qui la composent : plan de financement initial, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, plan de financement à trois ans. Mieux vaut donc être professionnel. Les éléments chiffrés fournis par le franchiseur vous aideront à rédiger ce document, mais n'hésitez pas à vous faire aider par un expert-comptable.

propres. Constitué à partir de différentes sources (épargne personnelle, indemnité de licenciement, dons de proches, aides à la création d'entreprise...), cet apport personnel sert à conforter la viabilité du projet, mais aussi à démontrer l'engagement entrepreneurial du candidat. En règle générale, on demande au futur franchisé de financer en fonds propres

un tiers de l'investissement total. Un pourcentage qui peut varier selon le secteur d'activité : par exemple, on se rapprochera des 50 % d'apport dans les services à la personne, activité où il n'y a pas de possibilité de « nantir » des actifs matériels ou le fonds de commerce. Dans des activités commerciales (boutique, restaurant...) avec un bon emplacement, générant du cash et une bonne rentabilité, un apport personnel de 20 % de l'investissement total peut suffire : « Ces ratios ne sont pas fixés de façon arbitraire. Si le montant de l'apport n'est pas suffisant, les remboursements mensuels de l'emprunt peuvent représenter une charge trop lourde pour l'entreprise et générer des difficultés de trésorerie », explique Florence Soubeyran, responsable du pôle franchise et commerce associé de Banque Populaire.

Plus votre apport personnel est élevé, plus vous augmentez vos chances de convaincre un franchiseur et un banquier ! Pour doper vos fonds propres de départ, il existe plusieurs possibilités. Commencez par solliciter votre famille, vos amis, en leur donnant de bonnes raisons d'investir dans votre entreprise. C'est ce que les Américains appellent le *love money*, l'argent des « 3 F » (*fools, friends and family*, les amis, la famille... et les inconscients !) Vous pouvez également vous tourner vers les plateformes de *crowdfunding*, qui canalisent l'épargne des particuliers vers des porteurs de projet. Certaines plateformes proposent des prêts, d'autres des prises de participation en capital. Mais leur intervention



est encore marginale en franchise – quelques opérations ont été réalisées par des franchisés sur le site Lendopolis et des plateformes comme Sparkup.fr commencent à percer dans le secteur. « C'est une solution à étudier pour un financement complémentaire, mais elle nécessite des précautions. En cas de prise de participation au capital, il faut absolument prévenir le franchiseur et définir des clauses de sortie. S'il s'agit d'un prêt, moins contraignant, attention aux taux d'intérêt pratiqués et à l'intégration au business plan », prévient Christine Molin, dirigeante du cabinet CM Franchise, elle-même ex-cadre bancaire.

Prêts d'honneur, Nacre... Profitez des dispositifs existants

Plus sûrs, les prêts d'honneur, sans garantie et à taux zéro, sont un bon moyen de renforcer le capital de départ, d'autant qu'ils sont assimilés à l'apport personnel de l'entrepreneur. Leurs montants varient de 5 000 à 15 000 euros en moyenne (et davantage en cas de reprise d'une entreprise). Ils doivent être sollicités auprès de réseaux spécialisés (Initiative France, France Active, Réseau Entreprendre...) qui passent au crible la viabilité du projet et la personnalité de l'entrepreneur. Une sélection rigoureuse qui fait souvent office de sésame auprès des banques. Johann Le Ridant, franchisé Tryba à Guérande (44) depuis 2015, a décroché un prêt d'honneur de 15 000 euros auprès d'Initiative France : « Je voulais sécuriser mon projet en limitant mon investissement personnel. En plus, le prêt d'honneur a servi de levier pour obtenir mon prêt bancaire. » Le fait que le dossier ait été préalablement analysé par des professionnels rassure, en effet, les banques. « Un prêt d'honneur consolide le plan de financement. Mais peu de franchisés l'utilisent : deux sur dix dans les dossiers que nous voyons passer », regrette Caroline Lucas, directrice franchise et commerce associé au Crédit du Nord. Et d'ajouter : « Nous apprécions les candidats qui possèdent un petit matelas de trésorerie, dans lequel puiser en cas de difficultés... »

En effet, lorsqu'on démarre son activité, les premiers mois sont souvent difficiles. Peu de franchisés parviennent à se rémunérer dès la première année.



Mieux vaut prévoir plus d'argent que pas assez ! Les franchisés demandeurs d'emploi ont tout intérêt à solliciter le Nacre (Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise), un dispositif global comprenant un prêt à taux zéro (compris entre 1 000 et 10 000 euros) et un accompagnement. Mais surtout, il est possible de continuer à percevoir tout ou partie de ses allocations chômage pendant quinze mois, ou alors de recevoir une partie de ses indemnités sous forme de capital pour l'investir dans l'entreprise (45 % du reliquat des droits à l'assurance chômage). Le choix entre les deux formules étant laissé à la discrétion du porteur de projet. En cas de capitalisation des indemnités, vous disposerez de fonds supplémentaires pour l'entreprise. À privilégier si vous êtes assuré d'engranger rapidement du chiffre d'affaires et de pouvoir dégager un revenu. Johann Le Ridant, de Tryba, a lui opté pour le maintien de ses allocations chômage : « Cela m'a permis d'avoir un revenu pendant la phase de lancement, mais aussi de conforter la trésorerie de l'entreprise en ne me versant pas de salaire. »

Les clefs d'accès au crédit bancaire

Même si 70 % des franchisés déclarent que le fait d'appartenir à un réseau de franchise a facilité l'obtention d'un crédit, ne vous faites pas d'illusion. Il va falloir montrer patte blanche pour convaincre les banques de vous suivre. Car au-



Florence Soubeyran, responsable du pôle franchise et commerce associé de Banque Populaire

« C'est la cohérence d'ensemble du dossier qui amène à l'accord d'un financement »

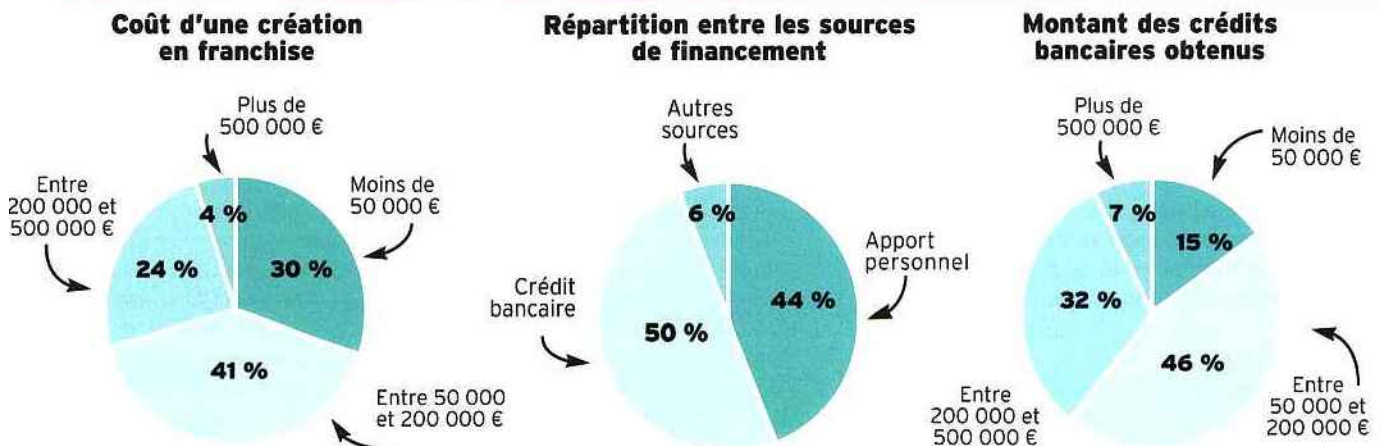
jourd'hui, elles ne financent que les « bons » dossiers. C'est-à-dire ceux présentant les meilleures perspectives de rentabilité et de solides garanties. « Nous ne regardons pas que la partie financière du dossier mais un ensemble d'éléments comme la qualité du réseau, l'adéquation homme-projet, la motivation du franchisé... C'est la cohérence d'ensemble qui fait la force du dossier et amène à l'accord de financement », précise Florence Soubeyran de Banque Populaire.

Si votre franchiseur s'est fait référencer auprès d'un pôle spécialisé franchise existant dans huit grands réseaux bancaires (Banque Populaire, BNP Paribas, Caisse d'Épargne, CIC, Crédit Agricole, HSBC, LCL, Société Générale), votre demande de prêt a plus de chance d'aboutir. « Dès lors que le réseau est référencé chez nous, le dossier est transmis à l'agence locale dont dépend le franchisé. Cette proximité permet de gagner du temps : nous nous engageons à répondre dans un délai de quinze jours maximum », affirme Caroline Lucas du

Crédit du Nord. Voilà pour le principe, car, sur le terrain, certains franchisés confient avoir toutes les peines du monde à obtenir un accord de crédit, même quand leur enseigne est référencée. « Les conditions se durcissent, et nous constatons que le pouvoir des conseillers bancaires en région diminue. En plus, les délais de réponse ont tendance à s'allonger : les banques sont débordées par les renégociations de prêts immobiliers des particuliers... Les services qui éditent les contrats de prêts sont submergés et cela ralentit l'ensemble du processus », avertit Stéphane Kirsch, associé chez CréditRelax, un courtier en financement.

Si vous rejoignez un jeune réseau, non référencé par les banques, montrez-vous professionnel dans vos démarches. Préparez les entretiens, élaborez un business plan solide (*lire l'encadré p. 60*), des prévisionnels réalistes, rédigés de préférence avec un expert-comptable. Faites-vous conseiller. Armez-vous de patience ! « J'ai vu huit banques et essuyé

UN INVESTISSEMENT INITIAL INFÉRIEUR A 200 000 EUROS DANS 70 % DES CAS



Source : 12^e enquête annuelle sur la franchise Banque Populaire/FFF/CSA en partenariat avec L'Express.



sept refus. Seul le CIC a accepté de me financer, sous réserve que Bpifrance accorde une garantie bancaire », raconte Johann Le Ridant, de Tryba. Si vous sentez que la partie sera difficile, n'hésitez pas à faire appel à un courtier en financement. « Nous obtenons 45 % d'accord pour les demandes de crédit que nous présentons, avec des taux d'intérêt avoisinant les 1 % », détaille Stéphane Kirsch, qui a accompagné une cinquantaine de franchisés en 2015 pour un montant moyen de crédit de 300 000 euros.

Refuser que le conjoint se porte caution

De façon quasi systématique, les banques exigent que les prêts qu'elles accordent soient garantis par des organismes comme Bpifrance, Siagi, Socama ou France Active. Une façon pour elles de réduire la prise de risque, puisque ces garanties couvrent, dans certains cas, jusqu'à 70 % du montant du prêt. Avantage pour l'emprunteur : « En cas de recours à un organisme de garantie, la caution personnelle du dirigeant sera limitée », pointe Christine Molin. Mais attention, ces garanties ne dispensent généralement pas de devoir donner une caution personnelle, et celles-ci ont aussi un coût pour le franchisé : une commission annuelle d'environ 1 % du capital restant dû s'ajoute aux charges d'intérêt du crédit. Donner sa caution personnelle signifie qu'en cas de défaut de paiement, le franchisé s'engage à régler les dettes de sa société sur son patrimoine personnel. Dans la mesure du possible, cherchez donc à en limiter la durée et le montant. Refusez que votre conjoint se porte caution, c'est trop dangereux sur le plan familial en cas de difficultés. Les banques peuvent aussi se couvrir en demandant le « nantissement » du fonds de commerce, en gage de garantie de l'emprunt. Le nantissement porte sur



les éléments incorporels du fonds (la clientèle, le nom, le droit au bail...) mais aussi sur des actifs comme les équipements, l'outillage, etc. Négociez à l'avance pour que toutes ces sûretés ne vous soient pas exigées simultanément.

Demander un coup de pouce à son franchiseur

Il arrive que certaines enseignes viennent à la rescousse de très bons candidats aux ressources limitées en leur prêtant de l'argent (*lire le témoignage p. 61*). « Ce système de « portage » est souvent destiné à des salariés d'un réseau qui sont entrepreneurs mais manquent d'apport personnel. Tout comme la location-gérance, cela peut être une solution, sous réserve d'être utilisée à bon escient,

que les conditions de sortie soient prévues... et que le franchiseur n'en fasse pas un principe commun », avertit la consultante Christine Molin. En revanche, prudence vis-à-vis des têtes de réseau qui proposent une prise de participation au capital du franchisé. Cette franchise dite « participative » n'est pas vue d'un très bon œil par certains experts. « Le franchisé perd son autonomie et potentiellement son indépendance dans la prise de décision. Cette pratique, quand elle est structurelle, va à l'encontre du modèle de la franchise », insiste Florence Soubeyran. Si votre franchiseur vous propose d'entrer au capital de votre société, soyez vigilant avant de céder à la tentation de l'argent frais. Questionnez-le sur ses motivations. « Il ne faut pas que le franchiseur utilise cette solution pour garder la main sur un emplacement ou contrôler l'activité du franchisé », met en garde Christine Molin. Et si jamais vous êtes conduit à accepter une prise de participation, même minoritaire et temporaire, imposez des gardes fous : clauses de sortie, calendrier, conditions financières de rachat, pacte d'actionnaires... ●



Christine Molin, cabinet CM Franchise

« Dans le cadre d'un recours à un organisme de garantie, la caution personnelle du dirigeant est limitée »