

Êtes-vous prêts pour entreprendre ?

# Le financement en questions

**Les banques étant devenues très sélectives dans l'attribution des crédits, il faut plus que jamais «bétonner» son dossier. Et aller à la pêche aux financements complémentaires.**

Par Valérie Froger



**L'EXPERT** FLORENCE SOUBEYRAN  
BANQUE POPULAIRE

« LES CAUTIONS MUTUELLES SONT DE BONS MOYENS POUR LE FRANCHISÉ DE CONSOLIDER SON DOSSIER. »

**S**e lancer en franchise nécessite une mise de fonds importante pour financer, non seulement, les droits d'entrée dans le réseau et la formation, mais aussi les frais d'aménagement du local commercial, l'achat des stocks, d'équipements spécifiques, etc. L'investissement moyen est compris entre 50 000 et 200 000 euros, mais peut monter bien au-delà selon les secteurs d'activité. Le recours à l'emprunt bancaire est donc indispensable pour compléter les ressources des franchisés. Aussi se tournent-ils vers des financements complémentaires : crédit-bail, PCE (Prêt à la création d'entreprise), « prêt d'honneur », crédit Nacre ou microcrédit... Réponse aux questions les plus fréquemment posées.

## Est-il plus difficile d'obtenir un crédit bancaire aujourd'hui ?

Bien que les banquiers s'en défendent, la réponse est oui. Confrontées à de nouvelles règles prudentielles internationales – comme Bâle III – les banques encadrent de manière plus sélective l'octroi de leurs lignes de crédit aux entrepreneurs. Les franchisés ne sont évidemment pas épargnés. Benjamin Pritchard, fran-

chisé Ecolave en Midi-Pyrénées, en témoigne. « J'ai vu six banques. Une seule a accepté de me suivre. Pourtant, ma demande de crédit n'était pas très élevée : j'avais juste besoin d'un prêt de 17 000 euros ». Quel que soit le montant sollicité, faible ou important, les banques examinent à la loupe tous les paramètres d'un projet, de la personnalité du créateur au business modèle. « Tous les acteurs sont plus vigilants. L'étude des dossiers est plus complexe, parfois plus longue. Mais dans le contexte actuel, cette réflexion est nécessaire car plus un projet est étudié, plus ses chances de réussite sont élevées », souligne Florence Soubeyran, responsable du pôle franchise et commerce associé chez Banque Populaire. Pour limiter et partager la prise de risque, les organismes de garanties et de cautionnement comme Bpifrance (ex-Oséo), Socama ou France Active sont souvent, voire quasi systématiquement, appelés en renfort. « Les cautions mutuelles sont de bons moyens pour le franchisé de consolider son dossier. De plus, elles peuvent limiter le montant de sa caution personnelle à 50 % du montant du crédit », poursuit Florence Soubeyran. Certes, mais le recours aux garanties renchérit aussi mécaniquement le coût du crédit. Il est donc important de

**★ Les « prêts d'honneur », crédits sans intérêt, sont assimilés par les banques aux fonds propres de l'entrepreneur**

comparer avant de s'engager. Dans ce contexte incertain, il y a cependant une bonne nouvelle : les banques continuent à financer les projets en franchise, jugés plus rassurants et moins risqués que la création d'entreprise *ex nihilo*. Elles s'en donnent d'ailleurs les moyens puisque aujourd'hui les grands réseaux bancaires (Banque Populaire, BNP Paribas, Caisse d'épargne, CIC, Crédit agricole, Crédit du Nord, HSBC, LCL, Société générale...) ont constitué des pôles spécialisés sur la franchise.

## Quels éléments les banques examinent-elles en priorité ?

Devant une telle prudence, les franchisés doivent plus que jamais montrer patte blanche et « bétonner » leur dossier. « Beaucoup de dirigeants pensent que lorsqu'ils ont transmis un bilan à leur banque, ils ont rempli leur devoir. Avec Bâle III, cette époque est révolue », alerte Théodore Gitakos, PDG du cabinet Epac International. Aujourd'hui, pour convaincre les banquiers, il faut non seulement présenter des prévisionnels solides et réalistes (compte de résultat, calcul du BFR, tableau de trésorerie), mais aussi montrer son implication et sa motivation. « Plus un franchisé est convaincu, plus il

© STÉPHANE LAGOUTTE/MYOP

est convaincant. Il doit s'impliquer dans la constitution de son dossier, réaliser l'étude de marché, aller sur le terrain, connaître les chiffres de son prévisionnel pour mieux défendre son projet », résume Florence Soubeyran.

### Apport personnel: quel montant faut-il rassembler ?

La proportion n'a pas bougé : entre 30 et 40 % de l'investissement total. Jusqu'à 50 % dans le secteur des services, jugé plus risqué, car les banques disent ne pas pouvoir nantir le fonds de commerce ou se rembourser sur des actifs corporels. « Ces ratios ne sont pas fixés de façon arbitraire par les banquiers. Ils se définissent et se justifient par le fait que la société du candidat est intrinsèquement limitée par sa capacité d'autofinancement (CAF), c'est-à-dire le cash disponible, généré par l'exploitation », explique Nadine Delorme, directeur franchise et commerce associé au groupe Crédit du Nord. Reste que dans le contexte actuel, réunir au moins 30 % de fonds propres n'est pas toujours aisé, surtout si le montant de l'investissement est élevé.

### Comment augmenter sa mise de départ ?

Pour « muscler » son apport personnel, constitué à la base par les économies du franchisé, il est cependant possible de mobiliser des sources de financement complémentaires. Ce que les Anglo-Saxons appellent le *love money*, l'argent prêté par l'entourage proche ou la famille, peut être une bonne solution pour réunir quelques milliers d'euros. Attention cependant à bien border les conditions de remboursement car argent et famille font rarement bon ménage ! Une autre solution consiste à décrocher un « prêt d'honneur ». Ces crédits sans intérêt et à taux zéro sont

*J'ai réussi à limiter le montant de ma caution personnelle »*

Six mois à peine après l'ouverture de sa franchise, Lionel, ancien visiteur médical, ici avec Nathalie Maréchal, infirmière coordinatrice, a déjà recruté deux personnes.

## TÉMOIGNAGE

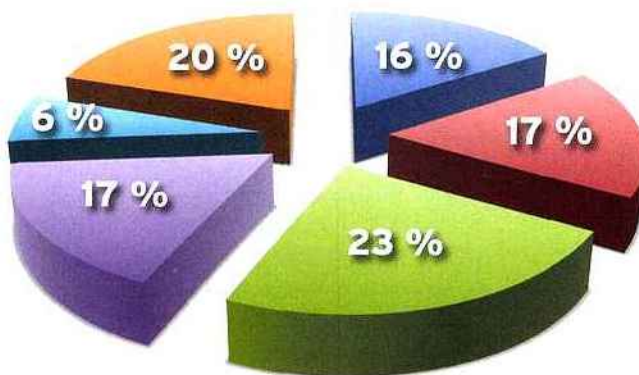
**Lionel Boulanger,**  
franchisé StudioSanté en Bretagne

Mettre toutes les chances son côté pour convaincre les banques ! Voici comment Lionel Boulanger, ancien visiteur médical pour un grand laboratoire pharmaceutique, a procédé pour réunir les 90 000 euros nécessaires au lancement de son agence du réseau StudioSanté (coordination de soins entre l'hôpital et le domicile). « J'ai pris mon bâton de pèlerin et pendant six mois, j'ai fait la tournée des structures d'aide au financement. Je savais qu'une démarche proactive faciliterait l'obtention d'un crédit bancaire », raconte ce quinquagénaire installé à Trémuson, en Bretagne, depuis septembre 2013. Il commence par prendre contact avec BGE Bretagne (ex-Boutique de gestion) qui l'oriente vers les dispositifs adaptés à sa situation. Il réussit ainsi à obtenir un prêt Nacre à taux zéro de 6 000 euros et une subvention Agefiph (pour les personnes en situation de handicap) du même montant. « Je suis allé voir les banques seulement après avoir décroché ces aides. Toutes ont accepté de m'accorder le crédit de 60 000 euros dont j'avais besoin ». A quelques conditions toutefois ! Malgré un apport personnel de 30 % et des prévisionnels solides établis avec un cabinet d'expertise-comptable, Lionel Boulanger a dû apporter des garanties supplémentaires. « Je ne voulais pas me porter caution personnelle sur la totalité du montant du crédit. C'est trop risqué d'un point de vue personnel et familial. J'ai comparé les offres de garanties bancaires proposées par Bpifrance et France Active. J'ai choisi celle de France Active qui couvre 65 % du crédit - soit 40 000 euros - et qui ne coûte que 2 %. J'ai ainsi limité l'étendue de ma caution personnelle, en n'engageant mes biens personnels qu'à hauteur de 20 000 euros. » Une affaire rondement menée, à l'image de ce franchisé qui, six mois après son ouverture, a déjà recruté une infirmière et une diététicienne. ● V. F.



## MONTANT DU FINANCEMENT BANCAIRE OBTENU POUR SE LANCER EN FRANCHISE (\*)

- 16 % inférieur à 50 000 €.
  - 17 % entre 50 000 et 100 000 €.
  - 23 % entre 100 000 et 200 000 €.
  - 17 % entre 200 000 et 500 000 €.
  - 6 % supérieur à 500 000 €.
- 20% NSP.



(\*) Crédit-bail inclus  
Source: enquête sur la franchise 2013 Banque Populaire-FFF-CSA en partenariat avec L'Express.

accordés par des réseaux d'aide à la création d'entreprise comme Initiative France ou Réseau Entreprendre. Avantage : ils sont assimilés par les banques aux fonds propres de l'entrepreneur. D'un réseau à l'autre, les montants varient de 10 000 à 50 000 euros. Rodolphe Perret, franchisé Repar'Stores en Haute-Savoie a ainsi obtenu un prêt d'honneur de 10 000 euros distribué par Arve Giffre Initiative (Initiative France). « Le fait que mon dossier soit validé par un comité d'experts a rassuré la banque », explique l'entrepreneur qui a finalement obtenu un crédit bancaire de 17 000 euros. Mais attention. Comme le souligne Nathalie Dubiez, une ex-banquière aujourd'hui associée chez Franchise Management, « ces solutions de financement peuvent s'avérer dangereuses si l'emprunteur oublie qu'il s'agit aussi de dettes qu'il faudra bien rembourser ! Il ne faut pas oublier de prévoir leur charge de remboursement dans le business plan ». Les projets dont l'investissement ne dépasse pas 45 000 euros, peuvent également obtenir un PCE (Prêt à la création d'entreprise) dont le montant varie

de 2 000 à 7 000 euros. « C'est notre produit de financement phare pour la création d'entreprise : en 2012, Bpifrance en a distribué 13 160, dont environ 10 % à des franchisés », précise Dominique



**L'EXPERT**  
**NADINE DELORME**  
CRÉDIT DU NORD  
« CONNAÎTRE LES TÊTES DE RÉSEAUX ET LEUR MODÈLE ÉCONOMIQUE, FACILITE ET ACCÉLÈRE L'OCTROI DES CRÉDITS. »

Caignart, directeur régional Ile-de-France de Bpifrance.

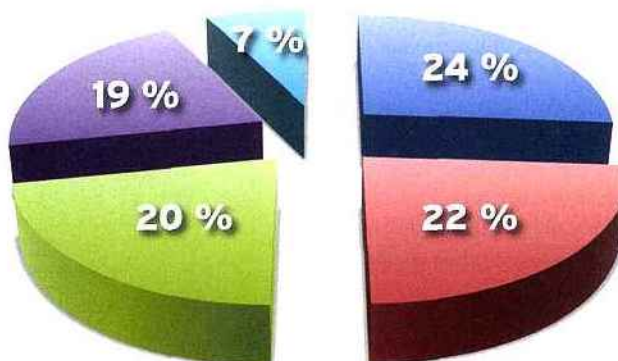
## Le franchiseur peut-il financer son franchisé ?

Certaines enseignes – telles Wall Street Institute, Troc.com ou tout récemment Tryba – ont pris les devants pour aider leurs franchisés, via une prise de participation, minoritaire et temporaire, au capital de leur entreprise. Les avis sont toutefois très partagés : « La franchise "participative" est une solution proposée par certaines enseignes à un candidat franchisé qui les intéresse (un ex-manager par exemple). Il faut bien veiller à prévoir, dès le départ, les conditions de sortie du franchiseur du capital : cela permettra au franchisé d'être autonome comme les autres franchisés du réseau », estime Nathalie Dubiez de Franchise Management. Florence Soubeyran de Banque Populaire est plus réservée sur la formule : « Je ne privilégie pas ce système qui va à l'encontre de l'indépendance du franchisé. Il peut toutefois être envisagé au cas par cas pour un franchisé dont les apports sont limités. Mais pas de manière structurelle. »

Des têtes de réseaux ont également mis en place des initiatives originales. Par exemple, Memphis Coffee qui suggère à ses franchisés de passer par un courtier en

## MONTANT DE L'INVESTISSEMENT POUR LA CRÉATION D'UNE FRANCHISE

- 24 % de 50 000 à 100 000 €.
- 22 % moins de 50 000 €.
- 20 % de 200 000 à 500 000 €.
- 19 % de 100 000 à 200 000 €.
- 7 % supérieur à 500 000 €.



Source: enquête sur la franchise 2013 Banque Populaire-FFF-CSA en partenariat avec L'Express.

financement ou encore La Mie câline, Ada et Paul qui proposent à leurs candidats de passer par la case location-gérance (voir pages 66 à 67).

Soulignons aussi que la plupart des grandes enseignes se sont fait référencer auprès des pôles franchise des grands réseaux bancaires. « Le fait de connaître les têtes de réseaux et leur modèle économique, facilite et accélère l'octroi des crédits aux franchisés. Les candidats ne doivent pas hésiter à se rendre dans leurs agences locales, en liaison avec le pôle national », conseille Nadine Delorme de Crédit du Nord.

### Est-il judicieux de faire appel à des investisseurs extérieurs ?

Lever des fonds auprès de *business angels* (NDLR : des particuliers investisseurs) ou de fonds d'investissement en ouvrant une partie de son capital est rare. « C'est plutôt une solution retenue pour les jeunes franchiseurs qui ont besoin de cash pour se développer et grandir », constate Florence Soubeyran. Néanmoins, des structures comme Franchise Finance s'adressent directement aux franchisés, mais seulement une dizaine de projets ont été financés à ce jour. « Ce type de montage est juridiquement lourd et contraignant. Il reste peu adapté en l'état actuel de la législation pour être réalisé en direct par des franchisés », estime pour sa part Nathalie Dubiez. Cependant, cette option peut être appelée à se développer.

On voit, notamment dans le secteur Internet, de plus en plus de créateurs d'entreprise indépendants zapper la case banque pour se financer par levées de fonds successives. Certains placent beaucoup d'espoirs dans le développement du *crowd-funding*, le financement participatif via des plates-formes Internet, qui a fait ses preuves en matière de création artistique ou d'initiatives solidaires... Des innovations à suivre. ●

## CAUTION, GARANTIE OU NANTISSEMENT SACHEZ À QUOI VOUS VOUS ENGAGEZ

Rares sont les banques qui n'exigent pas de garanties ou de cautions lors de l'octroi d'un crédit bancaire. « Pour un franchisé qui se lance, nous demandons dans 80 % des cas la garantie de Bpifrance », reconnaît Nadine Delorme, directrice franchise et commerce associé du groupe Crédit du Nord. Dans la majorité des cas, les banquiers prennent trois types de « sûretés » pour limiter leurs risques. Mieux vaut connaître ces dispositifs et à quoi ils vous engagent.

**LA CAUTION PERSONNELLE :** une personne physique - le franchisé ou un tiers - s'engage à régler la dette de la société sur son patrimoine personnel en cas de défaut de paiement. Cette démarche risquée peut mettre en danger le franchisé et sa famille. Aussi faut-il chercher à limiter le montant et la durée de la caution. Prévoir, par exemple, que l'engagement se réduise au fur et à mesure de l'amortissement des crédits garantis. Une caution personnelle se transmettant aux héritiers, il ne faut pas oublier de négocier une clause par laquelle le créancier renonce à poursuivre les héritiers. Dans l'idéal, si cela est possible, il est préférable de refuser que le conjoint se porte caution. Si vous êtes marié sous le régime de la communauté légale et que votre conjoint n'intervient pas au contrat, seuls vos biens propres ainsi que vos revenus pourront être saisis.

**LA GARANTIE BANCAIRE :** c'est l'acte par lequel un organisme spécialisé (Bpifrance, Socama, France Active...) s'engage à payer un montant déterminé en lieu et place du débiteur défaillant. Bpifrance (ex-Oséo) couvre par exemple jusqu'à 70 % du montant des prêts. Le coût pour l'emprunteur, calculé au prorata du montant garanti, est au maximum de 0,90 % l'an du capital restant dû. Dans le cadre d'un prêt garanti par Bpifrance, les éventuelles cautions personnelles demandées en sus par la banque ne peuvent pas dépasser 50 % de l'encours du prêt.

**LE NANTISSEMENT :** c'est un engagement écrit par lequel l'emprunteur donne un bien en garantie de la dette qu'il contracte. En franchise, le nantissement du fonds de commerce est courant. Il porte sur les éléments incorporels du fonds (la clientèle, le nom, l'enseigne, le droit au bail...) mais aussi sur des actifs comme l'outillage, les équipements, etc.

★ 70 % des  
emprunteurs  
considèrent  
que le fait  
d'être  
franchisé a  
joué en leur  
faveur dans  
l'octroi de  
leur crédit

### CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE ADAPTÉ À SES BESOINS DE FINANCEMENT

**ENTREPRISE INDIVIDUELLE, EIRL, SARL, SAS, SA...** Il est important de choisir le « bon » statut juridique pour se lancer en franchise. Opter pour la solution qui facilitera le développement et la pérennité du projet entrepreneurial. L'entreprise individuelle - forme juridique la plus simple - ne permet pas de s'associer et de lever des fonds. Ce statut inspire moins confiance aux financiers car les risques sont jugés plus élevés. La forme sociétale - SARL (Société anonyme à responsabilité limitée) ou SAS (Société par actions simplifiée) - permet d'accueillir des associés au capital, et d'augmenter la capacité de financement de l'entreprise en fonction des besoins. Il sera plus facile de convaincre d'éventuels investisseurs d'injecter des capitaux dans l'entreprise. Ne vous précipitez pas et prenez conseil auprès des experts et des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise. ● V. F.