

En partenariat avec...

JURIDIQUE



BSM
AVOCATS

Sophie Bienenstock, avocat à la Cour et Maître de Conférences à Paris 1

INVESTISSEMENT :

Comment financer un projet de franchise ?

Il est indispensable de préparer son plan de financement de la façon la plus rigoureuse possible. Pour ce faire il faut être très prudent lors de l'élaboration du business plan et si possible se faire assister par un expert.

Une répartition fonds propres/emprunts prudente

Certains franchiseurs arrivent à persuader les candidats à la franchise qu'ils peuvent créer leur activité avec peu de fonds propres, voire même sans aucun fonds propre. Les publicités alléchantes du type "Ouvrez votre centre de location de voitures avec 40 000 euros" sont très courantes. Attention à ne pas tomber dans le piège !

Il est essentiel de démarrer son activité avec une répartition saine entre les fonds propres et l'emprunt, c'est-à-dire en apportant au moins 35 % de l'investissement total. Bien que ce taux ne soit pas prouvé scientifiquement, on observe empiriquement que les entreprises pérennes respectent ce ratio. Dans le contexte actuel, il est tentant de financer l'intégralité de l'investissement par emprunt, compte tenu du niveau historiquement bas des taux d'intérêt. Le risque est toutefois que le nouveau franchisé se retrouve très rapidement avec une trésorerie insuffisante et doive rapidement déposer le bilan. Ce risque est particulièrement prégnant dans les secteurs dans lesquels l'activité peut mettre quelques mois à décoller.

Prendre en compte le coût des travaux

Il faut demander au franchiseur de fournir l'évaluation du coût de l'aménagement au mètre carré avec précision. Certains franchiseurs donnent des fourchettes très larges... et il arrive alors fréquemment que la fourchette haute soit atteinte.

De façon générale, on ne peut que conseiller d'être très vigilant et de prendre systématiquement en compte l'hypothèse la plus pessimiste, en particulier pour les travaux, car les mauvaises surprises ne sont pas rares en la matière.

Pour la réalisation des travaux, le franchiseur ne peut en principe pas

imposer ses entreprises. Si une seule entreprise intervient dans un réseau, il est impossible de faire jouer la concurrence et cette entreprise peut alors se laisser aller à pratiquer des tarifs peu concurrentiels. De surcroît les motivations du franchiseur peuvent être assez troubles : il existe nombre d'entreprises qui acceptent, pour avoir des marchés, de verser des remises arrières aux franchiseurs qui les font désigner.

Certains réseaux essaient d'imposer leur entreprise et il faut être ferme sur ce point : en principe le franchiseur est supposé donner un cahier des charges avec lequel le franchisé peut consulter les entreprises de son choix. À chaque franchisé de faire jouer la concurrence...

Les aides pouvant être obtenues

Afin de financer votre projet, plusieurs aides peuvent être accordées par des organismes publics. En premier lieu, l'aide à la reprise et à la création d'entreprise (ACRE) peut être versée à un demandeur d'emploi qui crée ou reprend une activité. L'ACRE consiste à recevoir le versement des allocations chômage sous la forme d'un capital, et le montant du capital est égal à 45 % des droits à l'ARE qui restent à verser.

En second lieu, des emprunts solidaires peuvent être accordés par des associations, dont la plus célèbre est l'ADIE, qui concluent des partenariats avec certains réseaux de franchise. Les nouveaux franchisés de ces réseaux partenaires peuvent bénéficier de prêts à des conditions avantageuses, mais les montants sont en général relativement faibles (de l'ordre de 10 000 euros).

Il est parfois également possible d'obtenir des aides au niveau local.

Mais soyez prudents et sachez qu'il n'est pas possible de créer un commerce sans apport personnel conséquent.