

En partenariat avec...

JURIDIQUE



BSM
AVOCATS

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

PRÉVISIONNEL, TRAVAUX, EMPRUNTS

Comment démarrer du bon pied

Les choix réalisés lors du démarrage de l'activité sont souvent décisifs pour plusieurs années. Nous vous livrons ici quelques conseils pour prendre les bonnes décisions dès le démarrage de votre activité.

Élaborer des prévisionnels prudemment

Il est indispensable de préparer son plan de financement de la façon la plus rigoureuse possible. Il faut être très prudent lors de l'élaboration du business plan. Il est vivement recommandé de se faire assister par un expert-comptable indépendant (c'est-à-dire qui ne travaille pas pour la tête de réseau). Pour établir des prévisionnels, l'expert-comptable va se fonder sur les chiffres fournis par le franchiseur (chiffres réalisés par les autres membres du réseau, chiffres réalisés par les succursales etc.). Il convient de manier ces chiffres avec prudence : sont-ils fiables ? sont-ils transposables à votre situation ?

Répartir les fonds propres et les emprunts de façon équilibrée

Certains réseaux, bien introduits ou ayant d'excellents vendeurs, arrivent à persuader des futurs franchisés qu'ils peuvent démarrer une activité avec très peu de fonds propres en misant sur l'emprunt. Toutefois, les taux d'intérêt très bas ne justifient pas le recours systématique et excessif à l'emprunt.

Un entrepreneur doit être conscient qu'il doit apporter au moins 35 % des sommes nécessaires à son projet. Ce chiffre n'est pas prouvé scientifiquement mais il est sans cesse confirmé empiriquement : en deçà d'un certain niveau de fonds propres, des difficultés de trésorerie risquent de survenir et de plomber définitivement l'activité.

Évaluer de façon réaliste 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.

Pour la réalisation des travaux, il est fréquent que le franchiseur tente d'imposer une entreprise "partenaire". Si une seule entreprise intervient dans un réseau, il est impossible de faire jouer la concurrence et les prix risquent de s'en ressentir... De surcroît les motivations du franchiseur peuvent être assez troubles : il privilégie parfois la perception de marges arrières au rapport qualité/prix du prestataire.

L'impact de ces pratiques peut être considérable pour le franchisé : des travaux excessivement coûteux vont peser durablement sur la trésorerie et entraîner une suite de conséquences négatives.

Il faut donc être ferme sur ce point : si le cahier des charges du franchiseur doit être respecté, le franchisé doit pour sa part avoir la liberté de consulter les entreprises de son choix. À chaque franchisé de faire jouer la concurrence !

Bien choisir la date de démarrage de l'activité :

Il y a souvent un écart important entre la date de démarrage d'une activité et la date à laquelle un chiffre suffisant pour payer les charges est atteint. Il est donc indispensable de prévoir une trésorerie pour faire face à cette période de démarrage qui peut s'étendre sur six à neuf mois. Pour les activités saisonnières, il est particulièrement important de bien choisir sa date de démarrage, de façon à accumuler rapidement la trésorerie nécessaire.

De surcroît le dirigeant, personne physique, doit être conscient qu'il ne pourra pas prélever de salaires sur l'entreprise avant un ou deux ans, et ce quel que soit le secteur d'activité.