

Comment se financer ?

Trouver des financements reste le principal obstacle, car les banques sont devenues plus sélectives. Le franchisé a intérêt à solliciter les aides et les réseaux d'accompagnement spécialisés.

Par Valérie Froger

L'argent, le nerf de la guerre ! Pour se lancer en franchise, il est indispensable d'avoir les reins solides et le recours au crédit bancaire reste incontournable pour quatre franchisés sur cinq, selon l'enquête annuelle CSA-Banque Populaire-FFF-Réussir.

Mais, depuis la crise, les banques sont plus exigeantes et demandent de sérieuses garanties dans le montage du projet. « Nous de-

mandons un apport moyen en fonds propres de 30 %. Mais dans certains secteurs comme les services à la personne, où les éléments incorporels sont élevés et où il est impossible, pour le franchisé, de revendre le fonds de commerce en cas de difficultés, l'apport peut monter jusqu'à 40 ou 50 % », explique Christine Molin, responsable du pôle franchise et commerce associé chez LCL. Certes, les groupes bancaires



DIDIER ET LOUIZA BOTELLA, franchisés El Rancho à Rivesaltes (56). Grâce à la garantie d'Oséo, ils ont pu obtenir un crédit.

Quatre franchisés sur cinq ont recours au crédit bancaire

qui ont noué des « partenariats » avec des franchiseurs sont enclins à examiner avec plus de bienveillance les dossiers que leur transmettent les enseignes. « Quand le franchisé se présente au >>>



HUBERT LANSAC ET JEAN-NOËL VEYRES, de Franchise Finance.

© Stéphanie Lagoutte/ANIP pour L'Express

>>> rendez-vous, nous avons déjà fait l'analyse de son réseau. C'est plus facile pour lui », atteste Christine Molin.

Mais pas pour autant gagné ! Car les banques ne retiennent aujourd'hui que les très bons dossiers. Il est donc conseillé de se montrer très professionnel dans les entretiens, en s'appuyant sur un business plan solide et réaliste (voir page 33). Il peut aussi être intéressant de passer par un courtier en financement comme Creditrelax qui aide les franchisés à obtenir un prêt, avec des taux avantageux, en faisant jouer la concurrence

entre banques. Même si, observe son cofondateur, Jean-Philippe Deltour, le délai de décision s'est allongé.

Décrocher une garantie

Pour accroître ses chances d'obtenir un crédit, il ne faut pas hésiter à solliciter l'appui d'Oséo, institution publique qui apporte sa garantie (partielle) aux banques prêteuses. « Nous avons besoin d'emprunter 800 000 euros et aucune banque n'acceptait de nous suivre... C'est finalement grâce à l'intervention d'Oséo, qui a garanti notre prêt à hauteur de 70 %, que

la situation s'est débloquée », expliquent Didier et Louiza Botella, franchisés El Rancho à Rivesaltes (66) depuis septembre 2009. Le réseau France active peut également intervenir en co-garantie ou en complément de caution pour des porteurs de projet spécifiques : demandeurs d'emploi, bénéficiaires de minima sociaux, personnes handicapées, jeunes, seniors...

L'obtention d'un PCE (prêt à la création d'entreprise, proposé par Oséo) peut aussi faciliter la décision de la banque. Ce prêt, d'une durée de 5 ans et d'un montant compris entre 2 000 et 7 000 euros, ne nécessite aucune caution personnelle ni garantie. Assez facile à décrocher, il est pourtant peu utilisé par les futurs franchisés puisqu'à peine 1 % des

Services... en ont fait l'heureuse expérience ces derniers mois. Assimilés à des fonds propres, ces prêts d'honneur servent d'effet de levier auprès des banques pour obtenir un prêt. Le dossier du créateur ayant été épluché et validé par des professionnels de l'entrepreneuriat, cela rassure les organismes de crédit.

Ouvrir le capital

Dans des secteurs qui requièrent des mises de fonds importantes, il est possible d'envisager l'ouverture du capital de son entreprise à des tiers qui investiront dans l'affaire. Cette option, encore peu répandue, permet au franchisé de démarrer avec des capitaux suffisants pour affronter plus sereinement l'avenir. Certaines enseignes acceptent d'épauler leurs franchisés en prenant une participation au capital. « Il nous manquait 100 000 euros pour boucler notre tour de table. Notre franchisseur nous a aidés à compenser notre

Les prêts d'honneur servent d'effet levier auprès des banques

candidats y ont recours, sans doute parce que le montant des investissements ne doit pas dépasser 45 000 euros. Il est cependant bien adapté aux petits projets, notamment dans le secteur des services.

Pour muscler ses fonds propres, le franchisé a tout intérêt à solliciter un prêt d'honneur. Ces concours (entre 3 000 et 8 000 euros) à des taux préférentiels (généralement 0 % d'intérêt) sont distribués, après examen approfondi du dossier, par des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (Réseau Entreprendre, France Initiative...). Réseau Entreprendre peut prêter jusqu'à 50 000 euros, lorsque le projet le justifie. Des franchisés des enseignes Sinéo, Monceau Fleurs ou Âge d'or

manque de fonds propres en entrant au capital », témoignent Didier et Louiza Botella. Mais l'entrée d'un franchisseur au capital de ses franchisés fait débat : n'est-elle pas de nature à réduire l'autonomie de gestion du franchisé ? Et qu'en est-il des sociétés de capital-investissement ? « Nous intervenons dans un esprit de *business angels* ; nous nous engageons à sortir de l'entreprise au bout de cinq ans. Notre ticket moyen d'investissement est de 200 000 euros et nous sommes spécialisés dans les secteurs de l'hôtellerie, de la restauration ou de la réparation auto », indique Jean-Noël Veyres, directeur associé de Franchise Finance. Mais là encore, point de miracle : seuls les dossiers solides et rentables ont quelque chance de trouver leur investisseur. ●

> Les sources de financement des franchisés en 2009 pour tout ou partie de leur financement :

- 70 % ■ des franchisés ont utilisé des ressources propres (73 % en 2008)
- ont eu recours au crédit bancaire (74 % en 2008)
- 11 % ■ ont eu recours à un crédit-bail (6 % en 2008)
- 01 % ■ a sollicité un PCE (prêt à la création d'entreprise)
- a obtenu un prêt d'honneur

Source : enquête CSA-Banque populaire-FFF-Réussir 2009