FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

Entreprendre en franchise : trouver les bons leviers financiers





- *Animé par*

Laurent PETILLON, Responsable Développement Franchise - SG – Groupe Société Générale

Damien ORY, Expert en Financement PRO, CrediPro

LES ELEMENTS ATTENDUS PAR LE BANQUIER



Le plan de financement

BESOINS

MOYEN / LONG TERME

Investissements

- Droit d'Entrée Franchise
- Droit au bail
- Travaux d'agencement
- Matériels et outillages
- Fonds de commerce

COURT TERME

Besoins d'exploitation

- Trésorerie de départ
- Stock

DURÉE

RESSOURCES

MOYEN / LONG TERME

Ressources stables

- Fonds propres
- Prêts classiques
- Crédit-bail / LOA
- Prêt d'Honneur (Initiative France, France Active, Réseau Entreprendre,,)

COURT TERME

Ressources court terme

- Fonds propres
- Facilité de caisse
- Affacturage

DURÉE

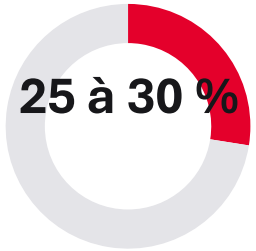
TOTAL DES BESOINS = TOTAL DES RESSOURCES

La notion d’apport

Un socle indispensable pour sécuriser le projet et faciliter son financement

> **Ne pas sous-estimer l’investissement initial**
>
> Pour assurer la solidité financière du projet • Pour préserver une capacité d’emprunt suffisante

REPÈRE BANCAIRE



d’apport personnel conseillé

sur le coût global du projet

LES SOURCES D’APPORT MOBILISABLES

- **Épargne personnelle** et indemnités de départ
- **Apport en nature** matériel, brevets...
- **Prêts personnels** famille, proches, autres...
- **Complément d’apport** via une société spécialisée
- **Prêts d’honneur** à distinguer des fonds propres

FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS POUR LE LANCEMENT DE L’ENTREPRISE

Focus sur le financement bancaire

Trois paramètres à aligner pour structurer un financement adapté au projet

01 Le bon financement

S'ADAPTER AU BESOIN

- **Prêt amortissable**
- **Crédit-bail mobilier** sans TVA à avancer
- **LLD / LOA** pour les besoins de véhicules

02 Les garanties

SÉCURISER LE RISQUE

- **Garanties réelles** nantissement
- **Garanties personnelles** caution du dirigeant
- **Contre-garantie** organisme spécialisé, Bpifrance / SIAGI

03 La durée

CALER LA MATURITÉ

- **Matériel ou immatériel** 3 à 7 ans
- **Immobilier** jusqu'à 15 ans
- **Principe** durée liée à l'amortissement fiscal du bien

BESOIN + GARANTIES + DURÉE = FINANCEMENT COHÉRENT

LES CRITÈRES D'APPRECIATION BANCAIRE



Les critères d'appréciation bancaire

Trois dimensions complémentaires pour apprécier la solidité globale du projet

01

Adéquation

PORTEUR • PROJET • ENSEIGNE

- **Compétences du porteur**
- Expérience professionnelle
- Connaissance du marché
- Situation personnelle

02

Viabilité économique

MARCHÉ • CONCEPT • CLIENTÈLE

- **Qualité de l'emplacement**
- Originalité du concept
- Potentiel de clientèle
- Pertinence de l'approche marketing

03

Montage financier

BESOINS • ÉQUILIBRE • CAPACITÉ

- **Nature des besoins à financer**
- Ratio fonds propres / emprunts
- Performance et rentabilité
- Capacité de remboursement et d'endettement

PORTEUR + MODÈLE ÉCONOMIQUE + STRUCTURE FINANCIÈRE

3 CLÉS POUR OPTIMISER LE FINANCEMENT DE VOTRE CANDIDAT



Un accompagnement
Le taux de réussite à 3 ans est de 80% pour les porteurs de projet accompagnés (enseigne, courtier, contre garant, réseau Entreprendre et autres,…)



Un business plan solide et détaillé
Un dossier de financement complet



Un apport adéquat
Plus une entreprise est capitalisée, plus grande est sa pérennité.

FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.franchise-event.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #FE2026