

# Lancer sa franchise les solutions de financement pour un projet gagnant

*Animé par :*

*Thomas GANCEL, Resp animation et promotion à la FFF*

*Laurent PETILLON, Resp Développement Franchise et Prescription, à la Société Générale*

*Laurent THEVENOUX, Dir Franchise, à la Société Générale*



- 1. LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION FRANCHISE**
- 2. LES ELEMENTS ATTENDUS PAR LE BANQUIER**
- 3. LES CRITERES D'APPRECIATION BANCAIRES**
- 4. ECHANGES**



# 1. LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION FRANCHISE



## Les chiffres-clés en 2024 :



**2 089** réseaux de franchise (+3% p/r 2023)



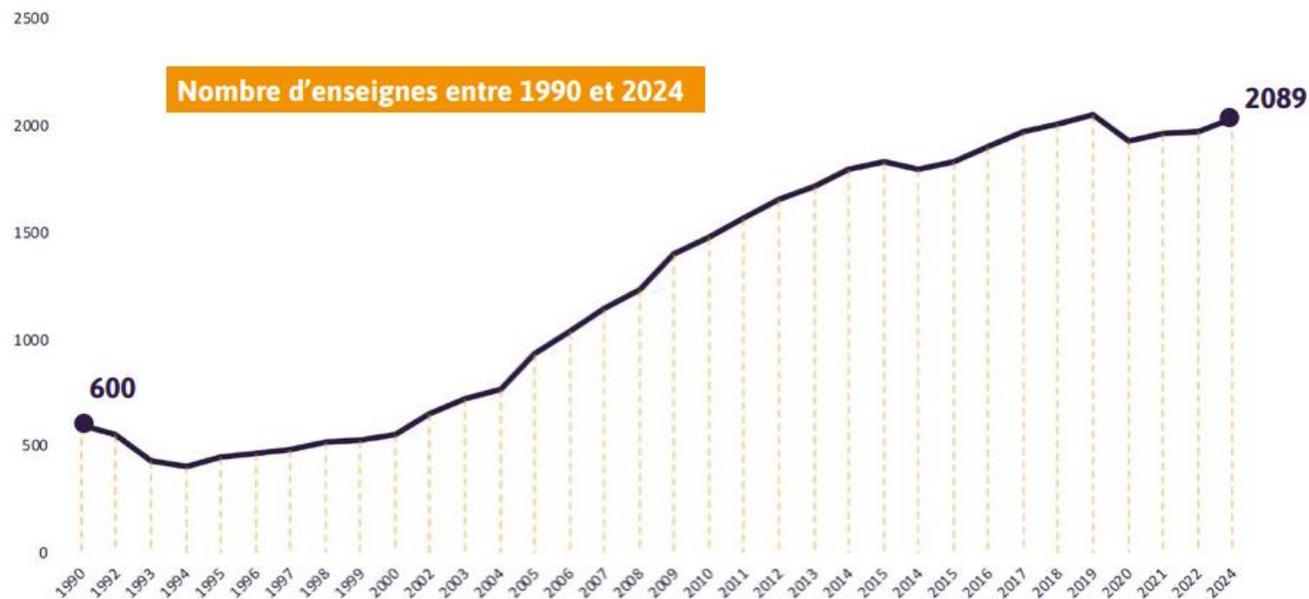
**90 588** points de vente franchisés (-1,4% p/r 2023)



**88,64** milliards d'euros de chiffre d'affaires global (+0,3% p/r 2023)



**962 724** emplois directs et indirects (+ 1,16% p/r 2023)





**2035 réseaux de franchise (+3,19%)**



**92132 points de vente (+9%)**

« La franchise française a vu son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années et connaît une progression régulière »

**TOP 5 des secteurs en nombre de points de vente**



**88,49 Milliards d'euros de CA (+15,5%)**

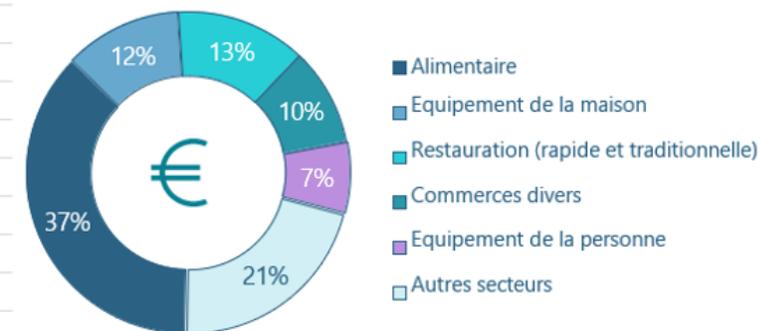


**925 985 emplois directs e indirects (+11,8%)**

Évolution du CA de la franchise (en Md€)



Répartition du CA 2023 de la franchise par secteur d'activité (en % du CA total) (\*)



# FRANCHISEUR / FRANCHISE : CE QU'IL FAUT RETENIR



**La franchise offre une réelle opportunité de reconversion professionnelle en créant son entreprise dans un cadre rassurant**

## LA FRANCHISE : FACILITATEUR DE CONFIANCE POUR LA BANQUE

### De nombreux avantages apportant une antériorité positive

- Un concept qui a déjà fait ses preuves à travers des unités pilotes
- Activité clé en main
- Une notoriété de l'enseigne
- Un créateur toujours accompagné
- Un dossier privilégié par les pôles Franchises

### Un cadre juridique rassurant (Loi DOUBIN)

- DIP (Document information contractuel)
- Un délai de réflexion obligatoire de 20 jours

**Créateurs accompagnés = financements moins risqués**

## 2. LES ELEMENTS ATTENDUS PAR LE BANQUIER



# Le plan de financement

## Deux grands types de besoins

## Les principales ressources

### *Besoins à Moyen Long Terme*

#### Investissements

- Droit au bail
- Travaux d'agencement
- Matériel et outillage



#### Fonds Propres

#### Financements des investissements

- Prêts classiques
- Crédit bail
- LOA

### *Besoins à Court Terme*

#### Besoins d'exploitation

- Trésorerie de départ
- Stock



#### Fonds Propres

#### Financements à court terme

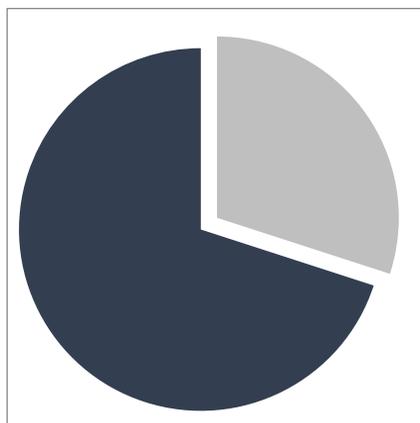
- Facilité de caisse
- Affacturage

**TOTAL DES BESOINS = TOTAL DES RESSOURCES**



*Ne pas sous estimer l'investissement initial*

- *Pour assurer la solidité financière de l'entreprise*
- *Pour donner une capacité d'emprunt à l'entreprise*



**30 %**

D'apport personnel sur le total global du projet

-  **Epargne personnelle, indemnités...**
-  **Subventions**
-  **Apport en nature (matériel, brevets...)**
-  **Capital Risk, business angels, levée de fonds**
-  **Prêts d'honneur**
-  **Prêts personnels (famille, autres...)**

**FACTEUR CLE DE SUCCES POUR LE LANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE**

## UN FINANCEMENT QUI S'ADAPTE AU BESOIN

1

- **Prêt amortissable**
- **Crédit-bail mobilier** (pas de TVA à avancer)
- LLD/LOA (si besoin de véhicules)

## LES GARANTIES

2

- **Réelles** : Nantissement
- **Personnelles** : caution du chef d'entreprise, contre garantie d'organisme spécialisée (BPI France / SIAGI )

## LA DURÉE

3

- Liée à la durée d'amortissement fiscal du bien : **3 à 7 ans** pour du matériel ou immatériel, **jusqu'à 15 ans** pour de l'immobilier

# 3. LES CRITERES D'APPRECIATION BANCAIRES



## 3 PRINCIPAUX CRITERES D'APPRECIATION



### L'adéquation homme/projet/enseigne

- Compétences
- Expérience
- Connaissance du marché
- Situation personnelle



### La viabilité économique

- Qualité de l'emplacement
- Originalité du concept
- Future clientèle
- Qualité de l'approche marketing



### Le montage financier

- Nature des besoins à financer
- Ratio fonds propres / Emprunts
- Performance et rentabilité
- Capacité de remboursement et d'endettement de l'affaire

## Les 3 clés pour optimiser votre demande de financement



### Un accompagnement en amont du franchiseur

Le taux de réussite à 3 ans est de 80% pour les porteurs de projet accompagnés par l'enseigne



### Un business plan solide et détaillé

Un dossier de financement complet



### Un apport adéquat

Plus une entreprise est capitalisée, plus grande est sa pérennité.

# 4. ECHANGES

