

Réussir le financement de votre projet en franchise : Atelier pratique

Animé par :

*Michel CHATEAU, Animateur Commercial, Banque Populaire Grand Ouest
Thomas GANCEL, Resp Animation à la Fédération Française de la Franchise*



La Fédération Française de la Franchise



près de **190**
réseaux
de franchise membres

soit près de **40**%* du
CA franchise en France



près de **60**
experts adhérents



1
salon
FRANCHISE EXPO PARIS



1
organisme de formation
L'ACADÉMIE DE LA FRANCHISE



2
organes de Médiation



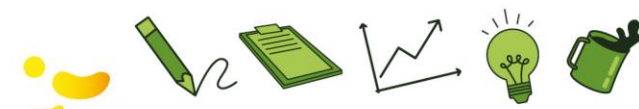
Les missions de la FFF

- **Fédérer** autour du modèle de franchise
- **Promouvoir et défendre** le modèle de la franchise
- **Pérenniser** la franchise et la faire évoluer
- **Représenter et servir** ses adhérents



FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO


RENNES - PARC EXPO | **#FE**
www.franchise-event.fr



Les Banques Populaires

- La Banque Populaire Grand Ouest, une des 12 Banques Populaires régionales, présente sur son territoire avec une double marque :



- Un modèle coopératif depuis plus de 100 ans, créé et voulu par des artisans, commerçants et petits entrepreneurs qui n'avaient pas accès au crédit bancaire,
- Des banques en proximité géographique avec leurs clients.



L'enquête annuelle

- Chaque année, publication d'une enquête annuelle qui observe les évolutions et laisse une large place aux témoignages des franchiseurs et des franchisés.



PRÊT CRÉATION FRANCHISE

ÊTRE LA 1^{RE} BANQUE DES FRANCHISÉS*, c'est proposer un financement exclusif pour s'installer en franchise.

TAUX 2%⁽¹⁾

BANQUE POPULAIRE +X
la réussite est en vous

(1) Jusqu'à 25 000 €, sous réserve de souscription d'un prêt au moins égal au prêt à 2 % et de la domiciliation des flux chez Banque Populaire.

FRANCHISE EVENT
13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO

Accédez à la 21^e Enquête de la franchise



RENNES - PARC EXPO
www.franchise-event.fr #FE

Rapide rappel des bases de la Franchise

C'est **un modèle d'entrepreneuriat** fondé sur
le transfert du **savoir-faire** et
sur le **partage de la valeur**.



Les signes de ralliement de la clientèle



Savoir-faire de l'enseigne



Assistance technique et commerciale

La franchise est un modèle solide, porteur
d'innovation, créateur de valeur et d'emploi.

Préalable au financement : Assistance précontractuelle du franchiseur à l'égard des candidats

Objectif : Aider le candidat franchisé à élaborer un prévisionnel financier solide.

Étapes clés :

1. Élaboration d'un modèle cible d'investissement basé sur les données comptables.
2. Identification des lignes comptables relevant du franchisé.
3. Période d'assistance précontractuelle personnalisée.
4. Présentation du modèle aux banques pour soutenir le franchisé.

Bonnes pratiques : Sincérité, transparence, pertinence des données, actualisation régulière.

Préalable au financement : Assistance précontractuelle du franchiseur à l'égard des candidats

Objectif : Fournir au candidat franchisé une information complète et précise sur ce qu'est son enseigne

Pour cela : Remise du DIP (Document d'Information Précontractuel) avec de multiples informations sur l'enseigne

- . Qui est le franchiseur ?
- . Quelle est son histoire et celle de son réseau (liste des franchisés et/ou éventuelles succursales) ?
- . Les chiffres de l'enseigne (commerciaux, comptables, parts de marché, ...)
- . Le marché sur lequel se situe son activité
- . Les modalités pratiques et chiffrées du contrat de franchise

Bonnes pratiques : Sincérité, transparence, pertinence des données, actualisation régulière.

FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE

RENNES | PARC EXPO



Quelles sont les sources de financement ?

Apport personnel

Fonds que l'entrepreneur peut investir personnellement dans son projet.

Avantages : Montre aux banques et aux investisseurs que l'entrepreneur est engagé et a confiance en son projet.

Inconvénients : Cela peut réduire la trésorerie personnelle et augmenter le risque financier.

Prêt bancaire

Un emprunt traditionnel accordé par une banque pour financer les investissements nécessaires au démarrage de la franchise.

Avantages : Taux d'intérêt souvent compétitif et possibilité de financement sur plusieurs années.

Inconvénients : Nécessite un dossier solide, des garanties et peut prendre du temps à obtenir.



FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO

Quelles sont les sources de financement ?

Prêt d'honneur

Un prêt sans intérêt accordé par des organismes comme les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (ex : France Active, Réseau Entreprendre).

Avantages : Pas de garantie demandée et remboursement flexible

Inconvénients : Montants généralement limités

Financement participatif (Crowdfunding)

Collecte de fonds auprès du public via des plateformes en ligne.

Avantages : Pour tester l'adhésion du marché à votre projet

Inconvénients : Peut demander beaucoup de temps et d'efforts pour promouvoir la campagne



Quelles sont les sources de financement ?

Aides et subventions

Financements publics ou privés destinés à soutenir la création d'entreprises (Aides de l'Etat, subventions régionales, ...).

Avantages : Pas de remboursement, ce qui peut alléger le coût total du projet

Inconvénients : Processus de demande parfois complexe

Crédit-bail et location

Financement de certains postes éligibles (matériels, équipements, ...) par le biais d'un contrat de location.

Avantages : Préservation de la trésorerie car pas d'achat mais une location

Inconvénients : Coût total qui peut être plus élevé sur le long terme



Quelles sont les sources de financement ?

Investisseurs privés (Business Angels)

Particuliers qui investissent dans des entreprises en échange d'une part du capital ou d'un retour sur investissement.

Avantages : Apport de capitaux et d'éventuels conseils stratégiques

Inconvénients : Dilution du capital et prise de décisions partagées

D'autres systèmes de financement notamment via le franchiseur ...



FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE

RENNES | PARC EXPO



Les différentes stratégies de franchise

- Franchise classique : recours à des financements externes.
- Franchise participative : participation temporaire du franchiseur au capital.
- Location-gérance : le franchisé exploite un fonds de commerce appartenant au franchiseur.
- Commission-affiliation : l'affilié vend les marchandises pour le compte de l'affiliant.
- Cession programmée de succursales aux managers.



FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO

Questions / Réponses

FRANCHISE **EVENT**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



MERCI