

# LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE

ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Salon  
**PLANÈTE CRÉA**  
10<sup>ème</sup> ÉDITION



**7** et **8**  
décembre  
**2016**

**CAEN**  
PARC EXPO

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)



un événement des

 CCI NORMANDIE



CAISSE D'ÉPARGNE



# Comment financer son projet de création en franchise?

Planète Créa – CAEN – Jeudi 8 décembre 2016

Julien VITALI – Caisse d'Épargne

Boris FLECHE – Fédération française de la franchise





CAISSE D'ÉPARGNE



# QU'EST CE QUE LA FRANCHISE ?



CAISSE D'ÉPARGNE



## La franchise, la forme la plus aboutie du commerce organisé en réseau

Méthode de collaboration entre deux entreprises, le franchiseur et les franchisés dans le but de dupliquer/réitérer un concept. Ces entreprises sont juridiquement et financièrement indépendantes, elles sont liées par un contrat commercial.



CAISSE D'ÉPARGNE



# Le Franchiseur

- Est propriétaire de la marque ou détient une licence de marque
- Possède un savoir-faire expérimenté
- Apporte une formation initiale et continue
- Apporte une assistance continue
- Contrôle le respect du concept par les franchisés
- Est responsable de la stratégie du réseau et de sa pérennité



CAISSE D'ÉPARGNE



# Le Franchisé

- Est un entrepreneur indépendant
- Est responsable de l'exploitation du concept
- Réalise les investissements de création et d'aménagement
- Est l'ambassadeur de l'enseigne
- Doit respecter le concept
- Adhère à l'esprit franchise et réseau
- Rémunère son franchiseur



CAISSE D'ÉPARGNE



# Les COUTS de la FRANCHISE

- **Droit d'entrée** (notoriété de la marque, savoir-faire éprouvé, exclusivité territoriale, formation initiale, accompagnement à l'ouverture ...)

*entre 0 et 60 K€ à la signature du contrat*

- **Royalties** (Droit à l'enseigne, assistance, formation continue, animation du réseau, recherche et développement)

*entre 2 et 10% du CAHT mensuel*

- **Redevances de publicité nationale**

*entre 0.5 et 5% du CAHT mensuel*



CAISSE D'ÉPARGNE



# LE CONTRAT

- Remise du DIP (Document d'information précontractuel)  
**20 jours minimum avant la signature du contrat**
- Le contrat :
  - Durée déterminée (entre 5 et 10 ans en moyenne)
  - Fixe les droits et les obligations des parties
  - Exclusivité géographique, d'approvisionnement ....
  - Conditions d'accès au réseau
  - Conditions de renouvellement et de cession





CAISSE D'ÉPARGNE



# Le parcours du franchisé

1. Faire son auto examen
2. Se renseigner sur la franchise et les réseaux
3. Sélectionner son franchiseur
4. Etudier le Document d'Information Précontractuel
5. Analyser le potentiel du marché



CAISSE D'ÉPARGNE



# LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET DE FRANCHISE : CONVAINCRE SON BANQUIER !



CAISSE D'ÉPARGNE



# Présenter avec succès son dossier au banquier...

1. La préparation
2. Une approche en 3 temps
  - Se Présenter soi
  - Présenter son Projet
  - Présenter son Business Plan
3. La décision du banquier



CAISSE D'ÉPARGNE



## La préparation du dossier....

- Rédiger un document présentant le projet, les acteurs...
- Illustrer les documents avec des photos, des justificatifs
- Imprimer un exemplaire du dossier pour le banquier
- S'entraîner devant ses proches



CAISSE D'ÉPARGNE



## Une présentation en trois volets.....

VOUS

VOTRE  
PROJET

VOS  
DONNEES  
ECONOMIQUES ET  
FINANCIERES



CAISSE D'ÉPARGNE



## Vous.....

- Votre Situation familiale
- Votre cursus scolaire
- Vos expériences professionnelles
- Vos compétences et atouts
- Vos motivations à créer une franchise



CAISSE D'ÉPARGNE



## Votre projet.....

- Nature du Projet : Quelle Franchise ?
- Type d'activité
- L'offre
- L'emplacement
- La clientèle
- Les canaux de distribution
- Le bail commercial
- Le statut juridique



**Fournir le Contrat de Franchise**



CAISSE D'ÉPARGNE



## Les données économiques et financières.....

- Le plan de financement
    - Les besoins et les ressources (HT)
    - Bien estimer le Besoin en Fonds de Roulement
    - L'apport personnel
    - Le financement bancaire
- ➔ **il doit être équilibré : les besoins sont couverts intégralement par les ressources**





CAISSE D'ÉPARGNE



## Les données économiques et financières.....

- Le prévisionnel d'activité
  - Établir sur 3 ans un compte de résultat prévisionnel
  - S'assurer que les hypothèses sont réalistes et les expliquer
  - Recenser l'ensemble des charges
  - L'évolution du chiffre d'affaires retenue doit être plausible et cohérente
  - Il doit aussi concerner les éléments financiers :
    - Valeur ajoutée
    - Excédent brut d'exploitation
    - Résultat net
    - Capacité d'autofinancement
    - Besoin en Fonds de roulement
    - Calcul du point mort



CAISSE D'ÉPARGNE



## Les données économiques et financières.....

- Le Plan de trésorerie
  - Permet de s'assurer que le futur franchisé a les disponibilités nécessaires au moment de payer ses dépenses
  - Calcul sur 12 mois à compter du lancement de l'activité
  - Enregistre les flux mensuels de trésorerie (recettes moins dépenses)
  - Détermine le solde de trésorerie mensuel prévisionnel



**LE FRANCHISEUR** pourra vous apporter les éléments nécessaires à la construction du prévisionnel d'activité



CAISSE D'ÉPARGNE



## La décision du Banquier....

- Repose sur une analyse complète du dossier
  - Le Franchiseur
  - Le créateur
  - Les données économiques
  - Les données financières
  - La demande de financement



**Fournir tous les éléments concernant le Franchiseur et plus particulièrement le contrat de Franchise**



CAISSE D'ÉPARGNE



***Merci pour votre attention!***

