

## Comment financer sa franchise ? Leviers financiers du développement d'une chaîne spécialisée dans le SAP

### I/ Les différentes sources de financement

- ✓ Aides, subventions... en début de parcours mais également au cours de la vie de l'entreprise. Des conseils spécialisés peuvent vous aider à les trouver et à préparer le dossier d'obtention.
- ✓ Le banquier
  - Pour l'aide à l'investissement, le crédit-bail
  - Pour financer le bas de bilan, mais mieux encore : travailler le business model pour ne pas être en besoin de financement/BFR mais en génération de financement/RFR (cf abonnements, paiement par avance ...)

Point particulier : éviter les cautions personnelles

- ✓ L'investisseur
  - « Friends and family » dont la recherche de rendement n'est pas la seule priorité
  - Business Angels (entrepreneurs expérimentés) qui apportent le financement d'amorçage et du conseil
  - Focus sur la loi TEPA (n°2007-1223 du 21/08/07) : orienter l'épargne des ménages vers les capitaux propres des PME françaises en transformant son ISF en patrimoine. Particuliers :
    - investissent en direct ou via des fonds de mutualisation ISF (FIP, FCPR, FCPI)
    - doivent alors conserver les titres au minimum jusqu'au 31/12 de la 5<sup>e</sup> année de l'investissement et moins de 50 associés ou actionnaires
    - peuvent apporter jusqu'à 2.5 M€ par périodes de 12mois glissant.
  - Pour qui :
    - Sociétés soumises à l'IS
    - Etre une PME européenne :
      - Siège social dans un Pays de l'Union européenne (pas la Suisse)
      - effectifs < 250 personnes, CA ≤ 50 M€ ou Total Bilan ≤ 43 M€
    - Non cotée sur un Marché réglementé (Alternext ou Marché Libre)
    - Etre en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion ; donc pas en difficulté
  - Capital Investisseur (minoritaire ou majoritaire)
    - Risque
    - Développement
    - Transmission
    - Retournement

Accompagnent financièrement sur une durée de temps limitée et recherchent une performance sur cette période. Bien choisir son investisseur : partenaire de confiance, apports autres que financiers...

- Partenaire stratégique : Compagnie d'assurance, Caisse de retraites  
cf acquisition d'Age d'Or par CNP, AXA Assistance actionnaire majoritaire d'Adhap et minoritaire de Family Sphere...
  - Bien mesurer la perte de « contrôle » du projet contre l'avantage du partenariat stratégique
  - A la trop forte concentration et dépendance à un acteur
- Le marché financier
  - Apporte de la notoriété utile pour l'activité et le recrutement de compétences
  - Mais attention aux contraintes (coûts, réglementaire, volatilité...)
  - Ne pas y aller avant le seuil d'accélération

## II/ La recherche et mise en place des financements

- ✓ Vous accéderez au financement sur
  - La qualité des hommes et du projet bien entendu
  - Primordial : le modèle doit offrir de la pérennité (cf développement en interne puis développement du concept par la franchise avec un modèle financier permettant au franchisé de développer un modèle économique rentable) – solidité des hypothèses du prévisionnel et profitabilité du franchiseur ET du franchisé
  - Ne partir à la recherche des financements que quand le projet est prêt ; porter une grande attention à la qualité du dossier de présentation
- 2 points particuliers :
  - La valeur et le prix : attention aux vendeurs d'illusions. Ne pas trop rêver sur les « retraitements ». Ne pas perdre trop d'énergie en négociation vous détournant de votre métier de base : le SAP.
  - La dette est inaccessible pour les projets tendus, en particulier en ce moment pour les 9 à 18 mois prochains.
- ✓ Les processus :
  - 1<sup>ère</sup> connaissance, analyse
  - Lettre d'intention
  - Comités
  - Audits et finalisation de la documentation (Pactes d'actionnaires...)
  - Durée du processus : de 3 à 9 mois, actuellement de quelques semaines (mais attention aux conséquences) à 18 mois
- ✓ Possibilité de créer des fonds dédiés au financement des franchises (à voir ultérieurement)

### **III/ Préparer la suite...**

- ✓ Trop de sociétés pâtissent d'une transmission mal préparée (départs prématurés, aucune préparation du modèle « hors fondateur » et réseau non maîtrisé)
- ✓ Bien mettre en place les systèmes d'information et de suivi
- ✓ Pour optimiser la transmission y penser au moins 2 ans avant (montée en puissance du management pour un LBO, préparation pour le marché financier, adaptation aux partenariats industriels...)

### **Conclusion**

- ✓ Surveiller de très près son bas de bilan : au moins chiffre d'affaires et trésorerie au jour le jour, ...travailler le BFR
- ✓ Utiliser les différents types de financement en fonction de son état d'avancement dans le projet de développement
- ✓ Rester optimiste et entreprenant dans le climat actuel,...mais concret
- ✓ Contexte économique mauvais mais relativement favorable au développement sous forme de franchise