

TERTIEL

MENSUEL MAI 1987 N° 24



2 000 dossiers de crédit par an pour 500 enseignes.

DISTRIBUTION

DE L'ARGENT FRAIS POUR LA FRANCHISE

La franchise se porte bien. Avec 534 enseignes et 25 000 franchisés recensés en 1987, contre 456 et 22 000 en 1986, cette technique de distribution gagne du terrain.

L'affluence à la journée Osez la franchise, organisée mi-mars par l'Institut de promotion de la franchise, les Banques populaires et « Tertiell », la forte participation au Salon international de la franchise fin mars témoignent de ce dynamisme, que freinent encore les incertitudes juridiques concernant la publication d'une norme Afnor et les difficultés de financement des chaînes. Heureusement, quelques initiatives récentes tendent à lever ces barrières.

■ Opérationnelle depuis mars 1985, Socofran, Société de caution mutuelle de la franchise (Groupe des Banques populaires) garantit aujourd'hui les prêts accordés à trente-huit réseaux de franchise (contre quatre au démarrage). « Nos critères d'agrément sont de plus en plus sélectifs. Aussi nous interrogeons-nous sur les moyens d'aider de jeunes pousses de la franchise », explique Georges Poitevin, directeur de Socofran. Ainsi est née Promofran, qui a pour mission de financer les premiers investissements immatériels liés au démarrage d'un réseau : études préalables, site pilote, mise au point de contrat, etc. « Nous sommes prêts à recevoir les dossiers des junior-franchises », annonce Georges Poitevin.

■ De son côté, Franchise Expansion a, depuis dix-huit mois, apporté sa garantie à 2 000 dossiers de crédit (450 000 francs par projet) concernant 500 enseignes. Mais cette

société de caution mutuelle, parrainée par la Fédération française de la franchise, le CEPME et d'autres banques, réfléchit également aux moyens de « mettre tout le monde, enseignes jeunes ou installées, sur un pied d'égalité ».

■ Le Crédit lyonnais a inauguré pour sa part les prêts Feu vert franchise, crédits à moyen terme couvrant jusqu'à 70 % du montant de l'investissement initial du franchisé. Le taux (11 %) est négociable. Quelques réseaux, comme Rodier, Milleville, Pingouin et Catimini ont passé des accords plus avantageux avec cette banque.

■ Enfin, la société de capital-risque Groupe 23 (voir « Tertiell » n° 21, février 1987, page 90) vient de créer en son sein une structure, Franchise 23, destinée à prendre pied dans des « start-up ». Son initiateur n'est autre que Gilles Macherey, fondateur de la franchise Copy 2 000.

Vincent NOUZILLE

