



(/membre/emmacourtet)

Comment financer la création de votre réseau de franchise ?



Vous avez un concept qui fonctionne ? Qui a des ratios supérieurs à vos concurrents ? Qui a une véritable valeur ajoutée ? Vous pensez continuer votre développement en lançant votre franchise ? Ce projet est un nouveau projet d'entreprise. Il est nécessaire d'appréhender ce sujet comme la création d'une entreprise à part entière.

Votre concept est-il franchisable ?

Avant de parler du financement et du coût du lancement de votre franchise, il est important d'effectuer une étude, un audit ou un diagnostic en faisant appel à des personnes expérimentées pour valider votre projet, établir un plan de priorités et bien entendu un estimatif d'investissement selon votre situation actuelle.

Ce diagnostic doit servir de feuille de route et va vous permettre d'évaluer si vous avez la capacité financière de mettre en place la création de votre réseau de franchise...

Se faire accompagner est extrêmement rassurant pour les banques. Cela va donner du crédit à votre dossier. Les banques sont, en effet, très regardantes sur la qualité du projet. Elles veulent valider que votre démarche est mûrement réfléchie et que vous avez une stratégie claire.

4 points fondamentaux dans un dossier de création de réseau de franchise :

- l'existence d'un pilote depuis au moins 2 ans,
- l'existence d'un concept duplicable partout,
- l'existence d'un modèle économique rentable,
- l'existence d'un concept différenciant.

Tout comme vous, avant de lancer un réseau de franchise, les banques veulent des garanties sur la réussite du modèle.

La modélisation du concept en franchise

La première phase de votre projet est de modéliser votre concept à dupliquer, modéliser votre futur métier de franchiseur en se basant sur les 7 grandes fonctions de tout franchiseur.

Cette modélisation va permettre d'évaluer les ressources et les dépenses sur une période de 3-5 ans. Ces éléments financiers vont vous aider à établir un prévisionnel financier avec votre expert-comptable afin de définir vos



besoins de financement à court et à moyen terme.

L'organisation du dossier de financement

Dès lors, vous pouvez commencer à constituer votre dossier de financement. Comme pour une création d'entreprise classique, il vous faut présenter plusieurs éléments :

- une étude de marché,
- un prévisionnel sur 3/5 ans,
- le marché et son potentiel sur toute la France,
- votre future équipe « direction franchise »,
- votre situation personnelle (n'oubliez pas de mettre votre CV).

Financer un projet de création de réseau ne se limite pas à obtenir un crédit bancaire. De nombreuses solutions de financement existent :

- le financement participatif,
- les aides régionales : France active / Initiative France / réseau Entreprendre / CCI ...,
- le prêt de stock (le cas échéant),
- le leasing,
- le co-financement,
- la contre-garantie...

C'est l'association de tous ces éléments qui vous permet de réussir à la fois votre recherche de financement et votre lancement.

Comme vous le constatez, l'enveloppe globale de la création de votre réseau de franchise peut être conséquente. Elle peut être évaluée à plus de 70.000 € HT en année 1 et entre 100 et 150.000 € HT sur les 3 premières années. Ce budget comprend les missions de création des outils et de la franchise, de la communication liée au recrutement et des budgets liés au développement (humain, déplacements, ...)

Quelques conseils pour vous lancer

Pour réussir votre lancement en franchise et le financement de votre projet, quelques conseils sont à retenir :

- 1) Soyez cohérent entre votre ambition (nombre d'ouvertures prévues) et les moyens financiers que vous êtes prêts à mettre. L'idée n'est pas forcément de chercher à aller trop vite.
- 2) Ne contactez pas uniquement votre banque habituelle, mais l'ensemble



des financeurs qui peuvent intervenir sur votre dossier (en fonction de votre parcours, votre secteur, votre situation...)

3) Prévoyez un apport personnel de 30 à 50%.

Vous le voyez, le projet de création d'un réseau de franchise n'est pas à prendre à la légère. Il demande du temps et des moyens financiers. Mais c'est aussi cette préparation qui vous permettra d'optimiser vos chances de réussir.

Jean Louvel (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeanlouvel>)

Consultant **Progressium**

(<https://franchisebusinessclub.com/p/progressium>)

[#financement](/recherche?terms=financement) (/recherche?terms=financement)

[#conseil franchise](/recherche?terms=conseil%20franchise) (/recherche?terms=conseil%20franchise)

6 1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



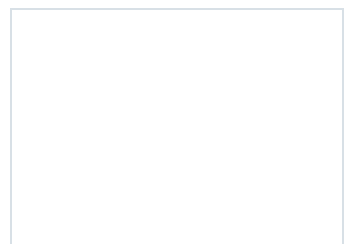
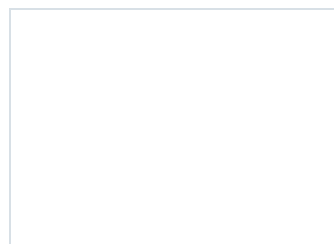
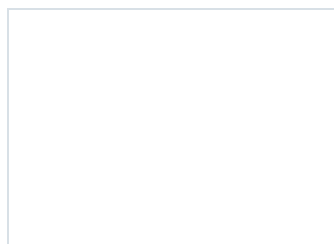
(</membre/gaetangarnier>)


Gaetan Garnier (</membre/gaetangarnier>) Observate...

Je ne peux que souscrire à l'idée que le financement participatif a toute sa place, en complément de fonds propres / quasi fonds propres, dans le plan de financement

2 Répondre • 23/02/2021

Recommandations d'article




(/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter)
(/membre/jeansamper)

Article

REPLAY du Webinar : Racheter un franchisé ou le faire racheter

10 ♥

5 ◯

(/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter)

(/article/5-conseils-pour-accompagner-efficacement-l-ouverture-de-vos-points-de-vente--
(/p/progressium)
d5caa657-47a7-47c4-2021
a4d4-1c2159e0d01b)

Article

5 conseils pour accompagner efficacement l'ouverture de vos points de vente !

6 ♥

(/article/5-conseils-pour-accompagner-efficacement-l-ouverture-de-vos-points-de-vente--
d5caa657-47a7-47c4-2021
a4d4-1c2159e0d01b)

(/article/la-crise-sanitaire-l-impact-sur-le-developpement-de-reseau)
(/p/progressium)
2021

Article

La crise sanitaire, l'impact sur le développement de réseau

3 ♥

(/article/la-crise-sanitaire-l-impact-sur-le-developpement-de-reseau)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

