



(/p/franchise-business-club)

L'accompagnement des franchisés à la recherche de financements





()

Maître Rémi de Balmann, cabinet DM&D, membre du collège des experts de la FFF

Parce que la réussite des franchisés est aussi celle du franchiseur, ce dernier se doit d'accompagner, de conseiller, d'assister et de fournir à l'ensemble de ses franchisés toute l'aide dont ils ont besoin. Cette assistance va porter sur plusieurs niveaux dont la construction du Business Plan et la recherche de financement.

Maître Rémi de Balmann, associé en charge de la franchise du cabinet DM&D Avocats, nous explique le rôle du franchiseur dans ce contexte.

Rémi De Balmann : "Le franchisé est, et demeure, un commerçant indépendant. Entrer en franchise c'est s'appuyer sur un réseau mais c'est créer son fonds de commerce. Nous ne parlons pas ici dans de la franchise participative où le franchiseur rentre dans le capital de la société et ne fait pas que transmettre un savoir faire et un concept à un partenaire indépendant.

Rester indépendant c'est tout d'abord aller chercher soi-même ses financements, c'est la première des réalités. Deuxième idée, c'est qu'entrer en franchise c'est s'appuyer et s'adosser sur une enseigne qui elle-même, selon son degré de notoriété, pourra avoir une plus ou moins bonne presse auprès des banques. Les banques aujourd'hui, seront d'autant plus enclines à financer un projet que le franchisé présente un dossier de candidature pour ce que nous appellerions, et il y en a de nombreuses, de belles enseignes.

Quelle aide est apportée par le franchiseur pour le financement ?

Donc il y a incontestablement et déjà à ce titre une aide, une forme indirecte mais certaine d'aide du franchiseur à la recherche d'un financement. Son enseigne est déjà une sorte de sésame pour se rendre auprès du banquier. Mais pour constituer le dossier lui-même, **le franchiseur va également aider le candidat franchisé dans la construction de son Business Plan** car la loi impose au franchiseur de fournir au candidat franchisé l'ensemble des éléments qui vont lui permettre de connaître et déterminer avec précision quel est le niveau des dépenses et d'investissements nécessaires à l'intégration dans le réseau.



Nous allons bien distinguer, sans parler de ce que serait l'acquisition du droit au bail, de ce que seraient les travaux en eux-mêmes, des travaux de gros œuvre que tout commerçant - qu'il soit en franchise ou pas - aurait à assumer. Mais il y a des dépenses qui sont spécifiques aux enseignes, des agencements, du mobilier, des éléments propres au concept et qu'il est normal et naturel de retrouver dans le DIP car c'est la loi qui le dit.

Donc nous le voyons à cet égard, **le franchiseur va fournir une information dont la pertinence et la rectitude doivent être absolues**. Si les dés étaient pipés à cet égard et que nous ne fournissions pas au candidat franchisé le montant réel des investissements et dépenses nécessaires à son entrée en activité, il pourrait raisonnablement considérer qu'il a été trompé et subirait à cet égard un vice du consentement.

Faudrait-il que le franchiseur aille plus loin ?

Faudrait-il qu'il se lance dans des projections, des prévisions ? Non le franchiseur ne doit pas se substituer au franchisé qui est indépendant et doit être capable de l'être !

Là encore **le franchiseur**, et c'est ce que recherchent les candidats franchisés, **pourra faire part de son expérience** et donner au candidat franchisé un certain nombre de photographies sur ce que sont les résultats des expériences moyennes d'un franchisé dans le réseau, soit dans la phase d'ouverture soit ensuite pour avoir une lisibilité à moyen terme sur ce que sont les résultats des franchisés en période de croisière.

Tous ceux là sont des éléments qui doivent être mis cartes sur table pour **permettre encore une fois au candidat de bâtir son prévisionnel** et c'est ce prévisionnel qui sera remis à la banque. Faut-il aussi que le franchiseur tienne la main du candidat franchisé et se porte avec lui dans les locaux de la banque ? Certains le font peut être, c'est une forme d'infantilisation du candidat franchisé. Et je considère qu'un bon dossier bien préparé peut et doit être soutenu par un candidat franchisé.

Comment en effet admettre et considérer que nous tiendrons le candidat franchisé pour futur partenaire indépendant, si au moment pour lui de constituer son dossier de banque, nous allons en quelque sorte plus que le parrainer mais le materner auprès du banquier ? **Cette démarche doit être et rester celle du candidat franchisé."**

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

[#franchisé \(/recherche?terms=%20franchis%C3%A9\)](#)



[#franchiseur \(/recherche?terms=franchiseur\)](#)

[#assistance \(/recherche?terms=assistance\)](#)

1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion



Commenter



Recommandations d'article




[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#) 28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

[\(/article/30454-](#)




[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#) (/membre/jeansamper)

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

[\(/article/commen](#)



[\(/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-devenir-une-cause-d-engagement-du-franchise\)](#) 24 mars 2023

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé





[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



[\(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

2

[1 \(/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise\)](/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)



Mentions légales • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

