



www.banquepopulaire.fr

  #LaBonneRencontre



**ENTREPRENDRE EN FRANCHISE
AVEC BANQUE POPULAIRE**
LA RENCONTRE D'UNE ÉNERGIE,
D'UN PROJET ET D'UN SAVOIR-FAIRE.

BANQUE & ASSURANCE

BPCE - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 155 742 320 euros - Siège social : 50, avenue Pierre-Mendès-France - 75201 Paris Cedex 13 - RCS Paris n°493 455 042. BPCE, intermédiaire en assurance inscrit à l'ORIAS sous le n°08 045 100. Réf. : 06/2016 - Crédit photo : Getty Images, iStock - Création : WNP Cross-Canal - Impression : Imprimerie PDI.

Le contrat Fructi-Homme clé est assuré par : BPCE Prévoyance, entreprise régie par le Code des assurances.

Le contrat ASSUR-BP Multirisque Pro est assuré par : BPCE IARD, entreprise régie par le Code des assurances.

Le contrat complémentaire ASSUR-BP Santé Profil Pro est un contrat de BPCE Assurances, entreprise régie par le Code des assurances - Société Anonyme au capital de 61 996 212 € - RCS Paris n°B350 663 860 - Siège social : 88 avenue de France 75641 Paris Cedex 13. Les prestations d'assistance sont mises en œuvre par IMA GIE, groupement d'intérêt économique au capital de 3 750 000 €, entreprise régie par le Code des assurances, ayant un siège social au 118 avenue de Paris 79033 Niort Cedex 9.

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES





“

Banque Populaire accompagne la Fédération française de la franchise dans ses actions depuis de nombreuses années.

Ensemble, nous menons l'enquête annuelle de la franchise, véritable baromètre de la vie des réseaux. Son soutien à nos recherches, au travers du comité scientifique, nous aide à préparer l'avenir de notre activité.

Par ces actions, Banque Populaire confirme son expertise et son implication pour accompagner chaque jour franchiseurs et franchisés.

Chantal Zimmer

Déléguée générale de la Fédération française de la franchise.

”

DES PERFORMANCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Depuis plus de 20 ans, Banque Populaire s'est dotée d'une organisation dédiée aux acteurs de la franchise et du commerce associé et accompagne leur développement.

Banque Populaire est la banque d'1 franchisé sur 4 et la banque d'1 franchiseur sur 2⁽¹⁾.

Elle compte plus d'1 million de clients professionnels et a facilité l'installation de plus de 60 000 porteurs de projet cette année.

Grâce aux offres de financement exclusives du réseau Banque Populaire, le dirigeant peut préserver son patrimoine personnel.

Banque Populaire est l'unique distributeur :

- du Prêt Express Socama⁽²⁾ sans caution personnelle ;
- du Prêt Socama⁽²⁾ Création et du Prêt Socama⁽²⁾ Transmission-Reprise.

SOMMAIRE

■ Sélectionnez votre franchise	4/5
■ Êtes-vous fait pour la franchise ?	6/7
■ Entrenez en franchise avec Banque Populaire	8/9
■ Préparez votre rendez-vous bancaire	10/11
■ Des financements adaptés à votre projet	12/13
■ Choisissez des outils efficaces pour développer votre entreprise	14/15

(1) Source : Enquête annuelle de la franchise 2015 Banque Populaire/Fédération française de la franchise/CSA/L'Express.
(2) SOCAMA : sociétés de caution mutuelle Banque Populaire.
Se reporter p14 sur les mentions de l'Union Européenne et des Socama sur ces financements.

SÉLECTIONNEZ VOTRE FRANCHISE

Comme tout entrepreneur responsable, vous allez mener votre enquête, évaluer le marché sur lequel vous souhaitez devenir acteur, la solidité du réseau choisi et vos chances de réussite. Voici donc quelques points à approfondir pour vous permettre de vous poser les bonnes questions, sans précipitation.



INFORMEZ-VOUS LE MIEUX POSSIBLE EN AMONT

Interrogez les organismes
spécialisés :

- Fédération française de la franchise (FFF)
www.franchise-fff.com
- L'Agence pour la création d'entreprises (APCE),
www.apce.com

Profitez des salons et conférences pour
rencontrer les franchiseurs et discuter
avec eux :

En mars, Franchise Expo Paris, en octobre,
Entreprendre en Franchise, pourquoi pas vous ?
et le Forum Franchise à Lyon, en novembre,
Top Franchise Méditerranée à Marseille et les
salons régionaux dédiés à l'entrepreneuriat.

Consultez les ouvrages spécialisés,
la presse et les sites dédiés :

Le guide Franchise de L'Express, Franchise
Magazine, L'Officiel de la Franchise,
www.observatoiredefracnchise.com,
www.lesechosdefracnchise.com...

UN POINT SUR LA LOI DOUBIN

L'article L330-3 du Code de Commerce
(dit loi Doubin) concerne les rapports
précontractuels entre le franchiseur et
le candidat à la franchise pour l'ensemble
des réseaux (franchise, concession,
coopérative, affiliation).

La loi Doubin précise que tout
franchiseur est tenu, préalablement à
la signature du contrat, de transmettre
au candidat "un document donnant des
informations sincères qui lui permette de
s'engager en connaissance de cause". C'est
ce que l'on appelle le DIP : Document
d'Information Précontractuelle.

Prenez le temps de la réflexion :

La loi Doubin prévoit que le DIP,
incluant le **contrat de franchise**,
doit être remis **20 jours minimum
avant la signature du contrat ou
la signature d'une réservation
de zone**. Cette période doit être
mise à profit pour approfondir votre
connaissance du réseau de franchise.

BIEN PRENDRE CONNAISSANCE DE LA DOCUMENTATION

Le DIP doit contenir notamment :

- **Des informations factuelles**
de présentation de l'entreprise, son
immatriculation, sa date de création, les
étapes de son évolution, ses dirigeants et leur
expérience, les références d'enregistrement
de la marque à l'INPI et sa durée ;
- **Des informations sur le réseau**, avec les
étapes de développement de l'enseigne, la
liste des entreprises constituant le réseau et
celles qui l'ont quitté sur les 12 derniers mois ;
- **Des informations sur le marché** avec une
présentation de l'état général du marché et de
ses perspectives d'évolution ainsi qu'un état local
de la zone d'implantation du franchisé ;
- **Des informations financières** avec la nature
et le montant des investissements nécessaires au
démarrage de l'activité sous cette enseigne et
les deux derniers bilans du franchiseur ;
- **Le durée du contrat de franchise**, ses
conditions de renouvellement et de résiliation ;
- **Le contrat de franchise.**

PARFAIRE VOS CONNAISSANCES ET VALIDER VOTRE CHOIX

- **Posez toutes vos questions** aux
franchiseurs que vous envisagez de
rejoindre ;
- **Interrogez des franchisés déjà
installés** en consultant la liste des points
de vente qui figure dans le DIP (ce qu'ils
ont apprécié, ce qui a été difficile, ce qui
leur a manqué, quels ont été les bons
relais...) ;
- **N'hésitez pas à solliciter l'avis
d'experts** pour bien comprendre le
contrat (avocat), pour réaliser une étude
de marché de votre lieu d'implantation,
pour réaliser vos comptes d'exploitation
prévisionnels (expert-comptable) ;
Pour vous aider vous pouvez consulter
la liste des membres du Collège des
Experts de la Fédération française de la
franchise.

ÊTES-VOUS FAIT POUR LA FRANCHISE ?

Les franchiseurs ont une idée précise du profil des partenaires qu'ils recherchent. Et vous, avez-vous le bon profil pour réussir dans ce réseau ? Vous êtes-vous posé les questions préalables à votre projet ? Pour le savoir, **répondez au "Quiz du franchisé"**, 30 questions incontournables à vous poser avant de vous lancer !

COMMENT CHOISIR UNE BONNE ENSEIGNE ?

OUI NON

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Le franchiseur propose-t-il un concept suffisamment différenciant et original par rapport à la concurrence ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Les produits ou les services commercialisés par cette enseigne sont-ils de qualité ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Les points de vente appartenant au franchiseur ont-ils démontré leur rentabilité ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Le franchiseur met-il en place une formation initiale solide et une formation continue régulière ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Le franchiseur a-t-il des animateurs, en nombre corrélé à la taille du réseau ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. La communication interne et externe du réseau me semble-t-elle suffisante ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Puis-je compter sur une assistance régulière de la part de mon franchiseur ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Le franchiseur a-t-il les moyens et la volonté de s'adapter aux évolutions du marché ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. La sélection des franchisés me semble-t-elle bonne et rigoureuse ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Ai-je rencontré des franchisés du réseau ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

AVEZ-VOUS LES QUALITÉS REQUISES ?

OUI NON

Pour devenir chef d'entreprise

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Suis-je prêt à prendre des risques et à beaucoup travailler ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Ai-je des aptitudes pour gérer une PME ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Suis-je suffisamment autonome pour gérer mon entreprise ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Suis-je capable d'animer et de motiver une équipe ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Pour devenir franchisé

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 5. Ai-je choisi un secteur d'activité qui me plaît vraiment ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Ai-je trouvé le produit ou le service qui me motive et avec lequel je me sens à l'aise ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Pourrai-je concilier l'indépendance de mon entreprise et l'appartenance à un réseau ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Suis-je prêt à "jouer le jeu de la franchise", à suivre les conseils du franchiseur et à partager mon expérience avec les autres ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Pour avoir une activité compatible avec ma vie personnelle

OUI NON

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 9. Mes proches sont-ils prêts à me suivre et à me soutenir face à mes nouvelles contraintes d'entrepreneur ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Suis-je prêt à avoir, dans un premier temps, des revenus inférieurs à ceux de ma situation actuelle ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

AVEZ-VOUS LES MOYENS FINANCIERS DE VOS AMBITIONS ?

OUI NON

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Me suis-je interrogé sur les moyens financiers nécessaires à mon projet, compte tenu de mon apport personnel et de ma capacité à emprunter ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Est-ce que je connais le chiffre d'affaires et le profit annuel moyen des points de vente du réseau ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Est-ce que je connais les exigences financières de mon franchiseur (droit d'entrée et redevances) ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Ai-je calculé avec mon expert-comptable le fonds de roulement nécessaire à la période de démarrage de ma nouvelle entreprise ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Est-ce que je possède des ressources financières me permettant de surmonter des difficultés initiales ou des imprévus ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Est-ce que je dispose de garanties suffisantes pour assurer les prêts consentis ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Mon banquier connaît-il les atouts de la franchise ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Mon banquier connaît-il l'enseigne que je souhaite rejoindre ? Celle-ci est-elle référencée par son pôle national Franchise ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Existe-t-il des agences bancaires proches de mon lieu d'implantation ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. L'organisation de ma banque me permettra-t-elle d'avoir des réponses locales, rapides et adaptées à mon projet ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

FAITES VOS COMPTES !

ENTRE 0 ET 15 "OUI"

Votre projet n'est pas encore mûr ! Réfléchissez encore...
Rencontrez des franchisés. Ils vous parleront de leur métier et de leur expérience pour mettre toutes les chances de votre côté.

ENTRE 16 ET 25 "OUI"

Vérifiez quelques points en vous entourant d'experts de la franchise.
Votre projet est en bonne voie !

PLUS DE 25 "OUI"

Finalisez votre dossier de financement avec un expert-comptable et venez le présenter à un conseiller Banque Populaire.

ENTREPRENEZ EN FRANCHISE AVEC BANQUE POPULAIRE

La force d'un réseau au service de votre projet d'entreprise.
Pour 7 franchiseurs sur 10, Banque Populaire est la banque qui répond le mieux aux attentes des franchisés dans la réalisation de leurs projets⁽¹⁾.

3 300 agences Banque Populaire à votre service sur tout le territoire.

Bénéficiez du savoir-faire des conseillers qui accompagnent en proximité les entrepreneurs en franchise.



DEMANDEZ À VOTRE FRANCHISEUR S'IL EST RÉFÉRENCÉ BANQUE POPULAIRE. IL BÉNÉFICIE ALORS DE NOTRE PLATEFORME BP FRANCHISE EXPRESS :

1

Votre franchiseur a réalisé des démarches auprès du pôle Franchise Banque Populaire et est partenaire référencé.

2

Il a donc accès à la plateforme **BP Franchise Express** et renseigne en ligne les données clés de votre projet d'entrepreneuriat en franchise (avec votre accord).

3

Votre demande de financement est transmise au conseiller de proximité par le Correspondant Franchise de la Banque Populaire régionale, accompagnée d'éléments de synthèse sur le réseau.

4

Le conseiller vous contacte pour fixer un rendez-vous au cours duquel vous présentez votre projet en franchise.

(1) Source : Enquête annuelle de la franchise 2015 Banque Populaire/Fédération française de la franchise/CSA/L'Express.
(2) Les témoignages sont fictifs et donnés à titre indicatif.



PRÉPAREZ VOTRE RENDEZ-VOUS BANCAIRE

Pour optimiser votre rendez-vous avec un conseiller, nous vous invitons à rassembler préalablement les éléments suivants :

1

LES RENSEIGNEMENTS SUR VOTRE PROJET

- L'activité (en création ou reprise) ;
- Les caractéristiques du point de vente et étude de marché local et de la concurrence ;
- La présentation synthétique de l'enseigne ;
- La société (projets de statuts ou extrait Kbis) ;
- La promesse de vente, le bail ou le projet de bail.

2

LES ÉLÉMENTS FINANCIERS

- Le prévisionnel d'activité sur trois ans, réalisé avec votre expert-comptable ;
- Le plan de financement ;
- Le plan de trésorerie ;
- Les devis estimatifs des investissements, et travaux d'aménagement ;
- Les justificatifs des apports personnels.

3

VOTRE SITUATION PERSONNELLE

- Votre parcours professionnel ;
- Votre situation familiale ;
- Votre situation patrimoniale.



RÉALISEZ VOTRE PLAN DE FINANCEMENT

Une fois votre étude de marché réalisée, il est nécessaire d'établir avec votre expert-comptable le prévisionnel d'activité et votre plan de financement. Le principe est simple : équilibrer vos besoins et vos ressources.

- **Vos besoins** : droit d'entrée de la franchise, frais d'installation, droit au bail (ou fonds de commerce), travaux, aménagements, matériel, stocks... et votre besoin en fonds de roulement (BFR).
- **Vos ressources** : apport personnel, prêt d'honneur (Nacre...), aides locales à la création d'entreprise, prêt bancaire, crédit bail.



DES FINANCEMENTS ADAPTÉS À VOTRE PROJET

Découvrez les solutions de financement Banque Populaire.

LE PRÊT SOCAMA CRÉATION⁽¹⁾

Proposé aux entreprises en création ou de moins de 2 ans, d'un montant maximum de 30 000 € et d'une durée allant jusqu'à 60 mois. La caution personnelle du dirigeant est limitée à 50 % du montant du prêt.

LE PRÊT SOCAMA TRANSMISSION-REPRISE⁽¹⁾ (PSTR)

Ce prêt permet de financer la reprise d'une entreprise. Il peut aller jusqu'à 150 000 €⁽¹⁾ pour une durée de remboursement allant jusqu'à 84 mois et un différé de remboursement est possible jusqu'à 9 mois. La caution personnelle du dirigeant est limitée à 25 % du montant du prêt.

Des solutions de financement complémentaires pourront vous être proposées pour des investissements d'un montant supérieur.

Ces prêts bénéficient de la garantie Socama, une offre exclusive Banque Populaire, pour préserver votre patrimoine personnel⁽²⁾.

⁽¹⁾ Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire et la Socama.

⁽²⁾ En cas de défaillance, le recours de la Banque Populaire à l'encontre de l'emprunteur est limité à 50 % du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation pour le Prêt Socama Création et à 25 % du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation pour le Prêt Socama Transmission reprise.

⁽³⁾ Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire.

⁽⁴⁾ Ligne de crédit à court terme d'une durée de 3 à 6 mois. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire.

LE CRÉDIT-BAIL⁽³⁾

Il permet de financer vos équipements professionnels neufs à hauteur de 100 % du prix TTC.

- Vous choisissez votre équipement et négociez les modalités d'achat avec votre fournisseur.
- Après étude de votre dossier, Banque Populaire achète l'équipement puis le loue à votre entreprise.
- À l'issue du contrat, vous avez le choix entre racheter le matériel pour une valeur résiduelle convenue à la signature du contrat ou restituer le matériel.

LE CRÉDIT RELAIS TVA⁽⁴⁾

Pour alléger votre trésorerie au démarrage de votre activité, Banque Populaire peut vous proposer une ligne de crédit court terme pour relayer le remboursement de la TVA récupérable payée sur vos investissements d'installation.

Pensez-y dès la présentation de votre projet.

LA GARANTIE SOCAMA, UNE EXCLUSIVITÉ BANQUE POPULAIRE

Les Socama (sociétés de caution mutuelle artisanales) sont animées par des chefs d'entreprise. Partenaires exclusifs de la Banque Populaire, avec l'appui du Fonds Européen d'Investissement, elles facilitent l'accès au crédit en garantissant la bonne fin du prêt octroyé et protègent ainsi le patrimoine personnel du dirigeant.



Ce financement bénéficie du soutien de l'Union Européenne dans le cadre du Mécanisme de Garantie de Prêt institué par le règlement européen (UE) n° 1287/2013 du Parlement Européen et du Conseil établissant un Programme pour la Compétitivité des Entreprises et des Petites et Moyennes Entreprises (COSME) (2014- 2020).

CHOISISSEZ DES OUTILS EFFICACES POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

Aujourd'hui, de nombreux modes d'encaissement s'offrent à vous : par carte bancaire sur un terminal de paiement électronique (TPE), grâce au paiement sans contact, ou encore par le biais d'un site d'e-commerce...

Face à cette diversité, vous vous posez certainement des questions sur la gestion de vos encaissements. Banque Populaire vous propose un **diagnostic monétique** afin d'apporter une réponse personnalisée à vos besoins en équipements et en services (paiement en N fois, cartes étrangères, change à la transaction...). **Une offre tarifaire spéciale franchisés vous est réservée.**

GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ AVEC NOS PRODUITS D'ASSURANCE

- **Réalisez un bilan assurance gratuit** afin de préserver votre entreprise et votre sérénité !
- Avec Banque Populaire, vous créez votre entreprise en franchise avec l'assurance de garanties adaptées à votre projet, à votre situation familiale et vos priorités.
- **Protégez votre activité, vos locaux, votre outil de travail**, y compris vos stocks grâce à la Multirisque Professionnelle⁽¹⁾ de la Banque Populaire. En cas de vol de recette journalière, grâce à l'Assurance Multirisque Professionnelle, vous pouvez bénéficier d'une indemnité⁽²⁾. Elle vous permet aussi de bénéficier d'une protection financière en cas d'interruption d'activité.
- **Préservez vos proches** avec le contrat de Prévoyance⁽³⁾ pour les professionnels. Bénéficiez d'une protection efficace en cas de décès/IAD⁽⁴⁾ et garantissez à vos proches ou à vous-même le versement d'une rente mensuelle. Disposez d'un revenu régulier en cas d'arrêt de travail et profitez d'une fiscalité avantageuse⁽⁵⁾.

- **Bénéficiez d'une complémentaire santé** adaptée à vos besoins, vos exigences et votre budget, tant sur la vie professionnelle que personnelle. Assur-BP Santé Profil Pro⁽⁶⁾ vous propose différentes formules selon vos objectifs.
- **Assurez la continuité de votre activité avec le contrat Fructi-Homme Clé⁽⁷⁾** qui compense la perte d'exploitation liée à l'absence d'un collaborateur clé ; personne qui par ses responsabilités, son expertise ou son savoir-faire joue un rôle déterminant dans l'entreprise.

Grâce aux différentes options proposées, définissez les risques que vous souhaitez couvrir.

⁽¹⁾ Le contrat ASSUR-BP Multirisque Pro est assuré par : BPCE IARD, entreprise régie par le Code des assurances.

⁽²⁾ Selon conditions contractuelles en vigueur.

⁽³⁾ Le contrat de Prévoyance Fructi-Professionnel est assuré par : BPCE Prévoyance et BPCE Vie, entreprises régies par le Code des assurances.

⁽⁴⁾ IAD : Invalidité Absolue Définitive.

⁽⁵⁾ Selon conditions fiscales en vigueur.

⁽⁶⁾ Le contrat complémentaire santé ASSUR-BP Santé Profil Pro est un contrat de BPCE Assurances, entreprise régie par le Code des assurances.

⁽⁷⁾ Le contrat Fructi-Homme clé est assuré par : BPCE Prévoyance, entreprise régie par le Code des assurances.

