

Pascal H. Lambert
Docteur en Sciences de Gestion
Conseil en Franchise
www.franchise-expert.fr

L'APPORT PERSONNEL ELEMENT CLE DU FINANCEMENT DU PROJET

S'il est une notion largement utilisée dans la franchise et le commerce indépendant en réseau, c'est bien celle d'apport personnel.

Dans le cas d'un projet immobilier l'apport personnel peut être défini comme la somme qui sera investie indépendamment de tout emprunt bancaire.

Dans le cas d'un projet d'entreprise, le terme apport personnel est une facilité de langage qui se substitue à la notion de capitaux propres.

L'apport personnel, comme le capital apporté en numéraire, est constitué par des liquidités. Ces liquidités peuvent être constituées par des produits d'épargne, des valeurs mobilières ou immobilières qui ont été préalablement réalisées, par le bénéfice d'un héritage ou d'une donation.

Apport personnel et capitaux propres

Dans le cadre du financement d'un projet d'affaires, il convient d'utiliser les termes du monde de l'entreprise, c'est-à-dire le terme de Capitaux propres.

Une entreprise a besoin de ressources pour financer ses activités. C'est pourquoi le *Tableau de la situation financière*, terme qui remplace désormais celui de bilan, distingue les ressources (passif) et les emplois (actif).

Le passif est composé de deux types de ressources : les capitaux permanents d'une part, et les dettes à moins d'un an (car les dettes sont des ressources en particulier le crédit fournisseur) d'autre part.

Les capitaux permanents comprennent les capitaux propres et les capitaux empruntés. Ils ont vocation à financer les investissements, et aussi le besoin en fond de roulement, c'est-à-dire tous les emplois qui ne sont pas financés par les dettes à moins d'un an.

Les capitaux propres

Les capitaux propres sont constitués des propres apports du porteur du projet et, éventuellement, de ceux d'un tour de table, familial, amical, relationnel ou de participations au capital d'associations ou d'institutions financières. Ces liquidités sont déposées à la banque. Ces sommes sont disponibles dès que l'entreprise est immatriculée.

Si le porteur de projet privilégie l'apport en compte courant d'associé, il devra les bloquer à la demande de la banque. Ces sommes deviendront des quasis fonds propres.

Besoin de financement

Il convient de bien identifier tous les emplois qui doivent être financés. Le montant total de ces emplois connaît généralement un pic à l'ouverture, c'est le besoin de financement à l'ouverture.

Le besoin de financement à l'ouverture se décompose en plusieurs postes :

- 1 Les immobilisations corporelles dont les équipements, les agencements, les travaux et éventuellement la partie corporelle du fonds de commerce,
- 2 Les immobilisations incorporelles dont le droit au bail, la redevance initiale forfaitaire, et éventuellement la partie incorporelle du fonds de commerce,
- 3 Les immobilisations financières dont le dépôt de garantie des loyers,
- 4 Le stock,
- 5 Les charges d'établissement et d'ouverture,
- 6 Le besoin en fond de roulement,
- 7 La TVA sur les immobilisations en attendant le remboursement du crédit de TVA.
- 8 Les pertes d'exploitation des premiers mois.
- 9 Un matelas de sécurité pour les postes oubliés ou sous estimés, et destiné à faire face aux aléas, par exemple un niveau d'activité inférieur aux prévisions.

Les postes financés par capitaux empruntés

Les immobilisations corporelles ont vocation à être financées par emprunt bancaire ou par crédit bail.

Le droit au bail, pour autant qu'il soit valorisé à sa valeur de marché relativement à la valeur locative de l'environnement urbain et commercial, est finançable par emprunt.

En ce qui concerne la redevance initiale forfaitaire, l'engagement de la banque dépend de la valeur économique qu'elle attribue au contenu de la redevance. Dans un contexte de forte augmentation des droits d'entrée pratiqués par de nombreux jeunes réseaux, les banques restent très prudentes.

Le montant de la TVA sur les immobilisations corporelles est finançable par emprunt à court terme dont l'échéance suivra le remboursement du crédit de TVA par l'administration fiscale.

Quels que soient les postes finançables, les emprunts ne couvriront que 70 à 90 % des besoins.

Quant au dépôt de garantie exigé par le bailleur commercial, il peut être adossé à une caution bancaire, moyennant les garanties correspondantes.

Les postes financés par les capitaux propres

Les capitaux propres doivent financer tous les autres postes du besoin de financement à l'ouverture ainsi que l'apport initial des emprunts sur immobilisations corporelles et incorporelles.

Le stock

Le financement du stock de marchandises est assuré par le crédit fournisseur et/ou les capitaux propres.

Sous certaines conditions (rotation, valeur de revente...) la banque peut participer au financement du stock initial ou du stock d'exposition bien qu'elle ait vocation à financer l'actif immobilisé et non pas l'actif circulant, c'est-à-dire le stock et les créances clients.

Quel est le montant idéal des capitaux propres ?

Un grand nombre de réseaux évoquent un montant d'apport personnel à hauteur de 30 % des besoins. C'est une approche à la fois globale et optimiste mais certainement pas une règle.

Tout dépend du poids des différents postes du besoin de financement à l'ouverture. Dans le cas d'un supermarché alimentaire, l'engagement des prêteurs pourra dépasser 90 % du besoin de financement car le projet comprend beaucoup d'équipements et peu de besoin en fond de roulement du fait de la rotation élevée des actifs.

D'autres activités, de service notamment, pourront nécessiter 50 % ou plus de capitaux propres car elles comportent peu d'immobilisations corporelles et donc peu d'éléments finançables par emprunt.

Cependant les prêteurs peuvent modifier leur analyse du risque et donc leur engagement financier en fonction de différents éléments tels que la surface financière du porteur du projet ou l'expérience du réseau.

Les grands équilibres

Les prêteurs bancaires attachent une grande importance à certains ratios de structure financière de l'entreprise emprunteuse :

- Le ratio de solvabilité (capitaux propres/ total des ressources) qui mesure le degré de dépendance vis à vis des créanciers dont la banque prêteuse, devrait être compris entre 33 et 66 %,
- Le ratio d'indépendance financière (capitaux propres /capitaux empruntés) devrait être supérieur ou égal à 50 %.

En situation d'ouverture ou de lancement et en fonction des dossiers, il est admis que ces ratios soient ponctuellement dégradés.

Trois bonnes raisons pour présenter un montant de capitaux propres qui couvre plus que les postes non finançables par emprunt

1. En apportant un montant significatif de capitaux propres, le porteur du projet adresse un signal fort au prêteur. Il lui prouve qu'il croit en son projet en s'y engageant financièrement.
2. La banque n'a pas vocation à se substituer au porteur de projet dans l'apport de capitaux et dans le risque financier. Si la banque était majoritaire dans l'apport de capitaux, alors elle devrait prendre le contrôle de l'affaire et nommer le dirigeant qui lui agrée car « Qui paie, commande ».
3. Plus les capitaux propres d'une entreprise sont à la mesure de ses engagements financiers, plus elle inspire confiance à ses partenaires et en particulier à ses créanciers car ce sont les capitaux propres qui garantissent les créanciers.

Conclusion

Un grand nombre de propositions de franchise sous estiment l'importance de ces équilibres financiers et minorent le niveau des capitaux propres requis de façon à rendre l'offre du réseau plus attractive. La conséquence en est, pour le porteur de projet, la difficulté ou l'impossibilité d'obtenir un financement bancaire.

Il convient aussi d'attirer l'attention des porteurs de projet sur le fait que le partenaire le plus engagé aux côtés du porteur de projet n'est pas la tête de réseau mais la banque qui prend en charge le risque le plus important, le risque financier lié aux prêts qu'elle consent, et ce sur des périodes de plusieurs années.