



Pascal H. Lambert  
Docteur en Sciences de Gestion  
Conseil en Franchise  
[www.franchise-expert.fr](http://www.franchise-expert.fr)  
[www.franchise-etudes.fr](http://www.franchise-etudes.fr)

## **L'APPORT PERSONNEL ELEMENT CLE DU FINANCEMENT DU PROJET**

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

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

Dans le cadre du financement de l'acquisition d'un logement ou d'un bien, l'apport personnel sera 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 emprunt, par le bénéfice d'un héritage ou d'une donation.

Par extension ces liquidités peuvent être abondées par certains prêts à coût réduit (prêt à taux zéro, 1 % logement...).

Dans le cas d'un projet d'entreprise, le terme apport personnel est une facilité de langage qui recouvre la notion de capitaux propres par opposition aux capitaux empruntés.

## **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.

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).

Il distingue deux grands 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 apports réalisés par le porteur du projet et, éventuellement, de ceux d'un tour de table, familial, amical, relationnel. Ces liquidités, de même nature que dans le cas du financement d'un bien par un particulier, sont déposées à la banque et portées sur un compte Capital. Elles seront 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 sans toutefois avoir la valeur sécurisante d'un montant en capital équivalent pour les partenaires de l'entreprise (notion de surface financière et de garantie).

## **Besoin de financement**

Il convient de bien identifier tous les emplois qui doivent être financés. L'ensemble de ces emplois connaît généralement un pic à l'ouverture, besoin de financement à l'ouverture, mais, dans certains secteurs, une partie des investissements est mise en œuvre progressivement sur une période de 2 ou 3 années en fonction de la croissance du niveau d'activité.

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 la redevance initiale forfaitaire, le droit au bail, 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 pour faire face aux aléas y compris 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, l'emprunt ne couvrira que 80 à 90 % des besoins.

### **Les postes financés par les capitaux propres**

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

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

### **Le stock**

Le financement du stock de marchandises est normalement assuré par le crédit fournisseur et 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 n'ait pas vocation à financer 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.

Tout dépend donc 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.

D'autre part les prêteurs peuvent modifier leur analyse du risque et donc leur engagement financier en fonction d'autres 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) doit idéalement être supérieur ou égal à 50 % pour obtenir des fonds extérieurs.

En situation d'ouverture ou de lancement et en fonction des dossiers, ces équilibres peuvent être sensiblement différents.

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 la difficulté ou l'impossibilité d'obtenir un financement bancaire.

### **3 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 agréé 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.

En conclusion, il convient d'attirer l'attention du lecteur sur le paradoxe suivant : 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 financier lié aux prêts qu'elle consent et ce sur des périodes de plusieurs années.

C'est pourquoi le porteur de projet se doit de présenter un dossier comportant un montant de capitaux propres non minimaliste.

Copyright 2010 – Pascal H. Lambert / Franchise Expert

Toute imitation, ou reproduction intégrale ou partielle faite sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de l'auteur, est illicite et constitue une contrefaçon