

Le financement social en franchise

MAGALI PICARD | FRANCHISE, FINANCEMENT

PUBLIÉ LE 23/11/2017

TWITTER

FACEBOOK

LINKEDIN

GOOGLE+

Complément de financement pour ceux qui n'ont pas plus de 10 % d'apport financier, Monte ta franchise donne un sérieux coup de pouce aux candidats à l'indépendance dans les quartiers dits difficiles.



Les enseignes de proximité, qui manquent de candidats dans les quartiers difficiles, sont très intéressées par le dispositif. © Laetitia Duarte

TOUTE LA FRANCHISE

Plus de 1800 concepts éprouvés vous attendent

CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE

Fin septembre, Bonneuil-sur-Marne (94). Un nouveau Carrefour City, mais pas tout à fait comme les autres. En apparence, tout semble identique à ses homologues, hormis l'environnement,

différence, c'est que Mickaël Palizzoto a fait appel à Monte ta franchise, un nouveau site né de la volonté d'encourager les candidats à la franchise à sauter le pas. « Depuis 2015, nous voulions inventer un dispositif pour pousser les entrepreneurs à se lancer, et si possible dans des quartiers dits difficiles »,

explique Sylvain Moineau, son directeur d'investissement.

« QPV » pour quartiers prioritaires de la ville ou « ZFU » pour zones franches urbaines. Objectif : ramener des commerces dans ces quartiers délaissés parfois par les grandes enseignes de distribution. D'où l'intérêt suscité par l'initiative auprès de la région Ile-de-France ou d'investisseurs comme la BPI ou le Fonds européen de l'investissement. Une mise de départ de 50 millions d'euros a permis au site de naître en mars dernier. Depuis, des partenariats ont été noués avec des enseignes de distribution comme Carrefour ou Emova (**Monceau Fleurs** entre autres) et beaucoup du secteur de la restauration.

Un accélérateur

Il faut dire que le système de financement de Monte ta franchise est inédit. Les candidats n'ont besoin que de 10 % d'apport financier pour se lancer. Le site aide donc le candidat auprès des banques. Complément de financement original, Monte ta franchise donne aussi un coup de pouce en termes de formation et sur le plan juridique. Immatriculation de la société, constitution des statuts... Autant de démarches prises en charge par le site. La formation est assurée par des modules d'e-learning.

Le candidat à l'envol bénéficie aussi d'une aide humaine. D'autres systèmes alternatifs de financement existent, comme le financement participatif auprès des particuliers, le crowdfunding, ou, plus récent, le crowdlending, qui fait appel aux PME pour aider les entrepreneurs à boucler leur projet. Avec Monte ta franchise, la différence est dans l'originalité des projets, tous dans des quartiers en voie de redynamisation. Cela peut être aussi un accélérateur pour les impatientes. Mickaël Palizotto était en location-gérance avec Carrefour depuis deux ans. Mais pour devenir indépendant, il lui aurait fallu attendre trois ans.

Du côté des enseignes de distribution, faire appel à un site de financement complémentaire peut être avantageux. Sur ces territoires, elles ont souvent déjà des emplacements, mais elles manquent de candidats. « Nous allons alors les chercher et prenons des gens qui ne sont pas dans les standards financiers », précise Sylvain Moineau. Le réseau **Speedy** s'appuie sur ce site pour dénicher des candidats à la franchise susceptibles d'ouvrir un des 45 centres-autos prévus en France. Parfois, c'est l'inverse. Monte ta franchise part du candidat, étudie sa zone de mobilité et lui propose un projet. Les premières intéressées devraient être des enseignes de proximité. Sylvain Moineau table sur trois à cinq ouvertures avec Carrefour. Des discussions sont entamées avec d'autres enseignes, comme Mr.Bricolage ou Easy Cash.

Des avantages des deux côtés

- Pour les enseignes, des candidats déjà sélectionnés et l'occasion de s'implanter dans des quartiers difficiles.
- Un complément d'apport financier important pour le franchisé, qui lui permet de sauter le pas s'il n'a pas le capital suffisant.

Chiffres

- 300 magasins et 1 500 emplois, c'est l'objectif en cinq ans
- 10 % L'apport financier nécessaire
- 40 % Le montant maximal du prêt octroyé par Monte ta franchise

Sources : Monte ta franchise