

# Se lancer en franchise avec moins de 50 000 euros

[🏠](#) > [Economie](#) | En partenariat avec Les Echos Franchise et Commerce associé | 22 février 2017, 16h17



Le candidat ne doit pas faire son choix que sur des critères financiers. Dans tous les cas, c'est l'appétence pour le secteur ou l'enseigne qui doit primer.  
©iStock

Créer son affaire en franchise en 2017 n'est pas seulement une question d'argent. C'est une réelle opportunité qui s'offre à tous les porteurs de projets qui souhaitent se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, tout en

l'aventure entrepreneuriale, tout en étant accompagné. Même si le montage d'un projet en franchise coûte un peu plus cher qu'une création d'entreprise toute simple, il existe de nombreuses possibilités de se lancer avec une franchise accessible.



Sur les 460 enseignes présentes sur le salon Franchise Expo Paris (19-22 mars), ce sont en effet près de 200 réseaux qui déclarent rechercher des candidats disposant d'un apport personnel inférieur à 50 000 euros.

La franchise est adaptée à tous les profils de candidats et à toutes les capacités d'investissement. Pour une personne qui cherche une voie de reconversion, c'est même la solution qui semble la plus adaptée, surtout quand on n'as pas originaire du secteur d'activité. D'après la dernière Enquête Annuelle de la Franchise Banque Populaire/Fédération française de la franchise – qui fait figure de référence incontournable dans la profession – « pour un tiers des franchisés, l'installation en franchise a couté moins de 50k€ et pour 70% moins de 200 k€. 1 projet sur 5 (19%) a, quant à lui, nécessité un investissement compris entre 200 et 500k€. Les projets de plus de 500 k€ représentent 10% en 2016 ».

En fonction de ses besoins en fonds propres, le visiteur de Franchise Expo Paris va pouvoir préparer en amont son déplacement et cibler ainsi les enseignes qui correspondent à sa capacité financière. Pour rappel, il est coutume de dire que l'apport personnel doit représenter entre 30 à 40% de l'investissement total (hors foncier).

## Quid de l'apport personnel

On l'a compris. Le montant d'apport personnel dépend donc directement du niveau d'investissement total. Il existerait trois grands chapitres dans l'investissement : la partie incorporelle (dont le droit l'entrée), la partie corporelle (aménagement du point de vente, informatique, matériels) et le besoin en fonds de roulement (BFR). « Ce dernier est le carburant nécessaire pour démarrer son entreprise », considère Eric Luc, Directeur des Relations Extérieures chez Fiducial, expert-Comptable et membre du collège des Experts de la FFF.

Avec un apport personnel de 50 000 euros maximum, il est clair que des secteurs hautement capitalistiques comme la restauration à thème, l'hôtellerie, les centres autos, le bricolage, les supermarchés et la boulangerie crèvent le plafond et intéressent d'autres types de profils de candidats. Mais la franchise est réputée pour sa grande diversité. Les enseignes, qui ne demandent pas de local, ou ceux positionnées sur le segment du courtage (comme La Maison des Travaux), le diagnostic immobilier, les agences immobilières sur le net ou des concepts comme Repair'stores (où le franchisé démarre seul) sont des opportunités. Mais il y a plein d'autres exemples que le visiteur aura tout loisir de découvrir sur Franchise Expo Paris. « L'apport personnel va varier en fonction du secteur d'activité et de la qualité financière du candidat à la franchise », précise Eric Luc.

## La franchise est ouverte à toutes les capacités d'investissement

« La franchise se développe dans la plupart des secteurs d'activité de l'économie et offre de ce fait un très large choix d'enseignes. En fonction des secteurs, les investissements demandés sont très variables. Les franchises dans les services à la personne sont en effet plus accessibles car les surfaces exigées et les frais d'agencement sont moins importants que pour des projets dans la restauration ou l'hôtellerie. Le secteur des services aux entreprises ne cesse de se développer depuis une dizaine d'années, il offre de belles opportunités d'implantation, avec des montants d'investissement très différents », témoigne Chantal Zimmer, déléguée générale de la Fédération française de la franchise.

**De nombreuses possibilités de se lancer** Dans le commerce alimentaire, une enseigne comme Cavavin entre dans ce cas de figure. Concept de cavistes, l'enseigne s'implante sur des surfaces de 75 m<sup>2</sup> environ, plus particulièrement en centre-ville, étant un vrai commerce de proximité. « Hors local, l'investissement global se situe entre 70 et 100 000 euros », témoigne Etienne Boivin, le responsable développement. « Dans 70% des cas, le niveau d'apport de nos franchisés est inférieur à 50 000 euros », ajoute Etienne Boivin. Adhérent de la FFF (Michel Bourel le fondateur de Cavavin en est d'ailleurs le président), Cavavin sera bien entendu présent à la Porte de Versailles du 19 au 22 mars, avec pour ambition de « recruter de nouveaux candidats à la franchise et de reproduire les bonnes performances observées en 2016, à savoir 18 ouvertures de points de vente ». Autre secteur, autre exemple dans les services à la personne avec Axeo Services qui « table sur 20 à 25 nouvelles ouvertures d'agences en 2017 et qui ne devrait pas tarder à dépasser le cap symbolique des 200 unités en France », selon les propres mots de Julien Moineau, président. Chez Axeo

France », selon les propres mots de Julien Moineau, président. Chez Axeo Services, il est également possible de se lancer avec moins de 50 000 euros, avec un apport personnel de 25 000 euros qui correspond au fonds de roulement. A prévoir également 25 000 euros d'investissement corporel (aménagement agence, matériel, informatique, etc.) qui est financé par la banque.

Spécialisé dans l'expédition, le graphisme, l'impression et la domiciliation, Mail Boxes Etc. est un exposant fidèle de Franchise Expo Paris depuis 2004. A la tête de 32 centres à ce jour en France (dont 30 en métropole), l'enseigne a quasiment doublé de taille en un an. Concept de services qui s'adresse aussi bien à une clientèle B to B (80% de son activité) qu'à des particuliers, Mail Boxes Etc. s'implante avec des agences de 80 m<sup>2</sup>, plutôt implantées en 2 bis. « Hors fonds de roulement, l'investissement global est de 80 000 euros environ, ce qui explique que l'on demande entre 30 à 40 000 d'apport personnel de la part de nos candidats à la franchise », témoigne Lionel Dindjian, directeur général de Mail Boxes Etc.

## Bien vérifier les postes de dépenses à prévoir

Au-delà des chiffres mêmes communiqués par le franchiseur, « il est important de bien lire entre les lignes », conseille Eric Luc. Certains franchiseurs ont parfois tendance à minorer le vrai niveau d'apport personnel dans une logique de séduction auprès de candidats à la franchise. Dans tous les cas, le futur entrepreneur doit avoir les moyens de ses ambitions. Pour établir son business plan qui sera présenté aux banquiers, le candidat doit construire une histoire crédible et objective sur les trois prochaines années », considère l'expert-comptable.

Le candidat ne doit pas faire son choix que sur des critères financiers. Dans tous les cas, c'est l'appétence pour le secteur ou l'enseigne qui doit primer. Cela sera une grave erreur de choisir une enseigne qu'en fonction uniquement du niveau d'apport personnel demandé par celle-ci. Le bon feeling avec les dirigeants compte également pour beaucoup. N'oublions pas que le franchisé va s'engager pendant 5 ou 7 ans, voire plus longtemps avec son franchiseur.

Samuel Burner

[Grâce au Parisien, commandez votre badge gratuit](#)

En partenariat avec  
Les Echos Franchise  
et Commerce associé

**Le Parisien Economie**