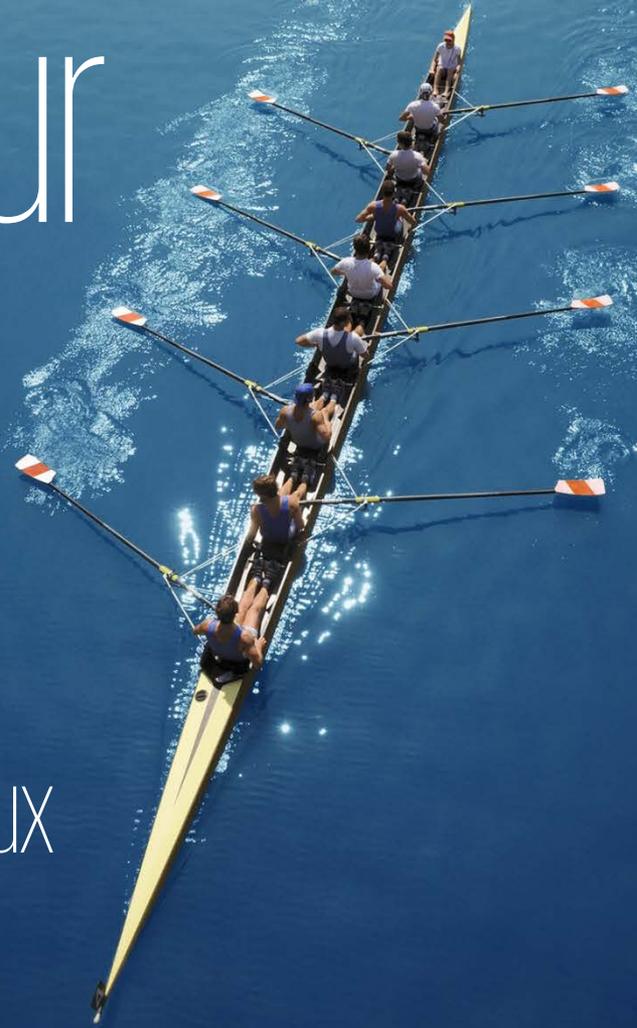




Guide créateur Franchise

Département Franchise & Réseaux



Sommaire

Le Prévisionnel	3
Les aspects financiers	7
• Les frais relatifs à la création d'entreprise	8
• L'apport personnel	11
• Les aides financières :	13
• Les garanties qui peuvent être demandées au créateur	14
• Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier	15
• Regards d'experts sur :	27
• Le compte de résultat	28
• Le bilan	30
• Les ratios clés	32
Les aspects juridiques et fiscaux	34
• Choisir la structure juridique	35
• Choisir le statut social du Dirigeant	39
• Zoom sur la holding	41
La recherche de financement	45
• L'emprunt bancaire	46
• Préparer votre entretien bancaire	48
Conclusion : anticiper la phase de démarrage	51
Annexes	53



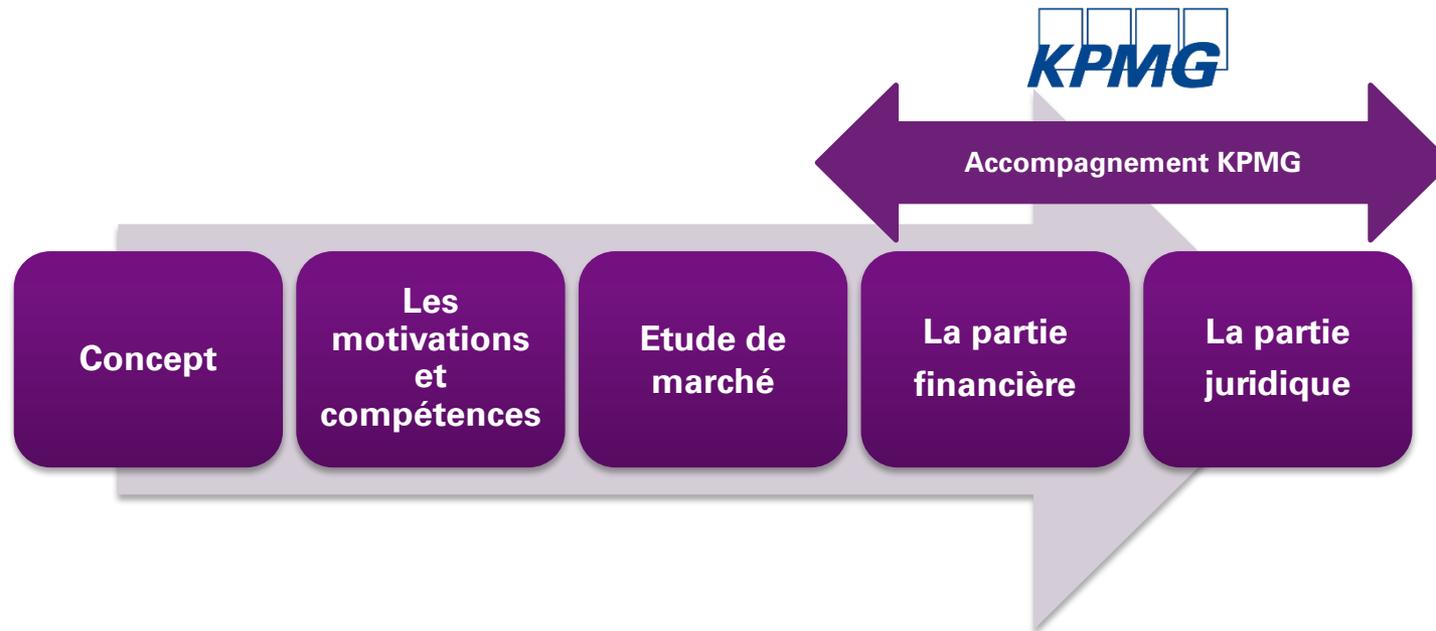
Le Prévisionnel

Votre Business Plan

Le business plan est la pièce maîtresse de la création d'entreprise, surtout en ce qui concerne la partie financière puisqu'il représente la matérialisation du projet du créateur.

Ce document sera présenté à tous les interlocuteurs clés qui seront amenés à aider le créateur : tête de réseau, banque...

Pour monter son business plan, le futur entrepreneur doit s'appuyer sur des spécialistes du commerce en réseau tel que l'expert-comptable.

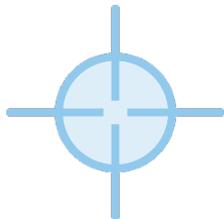


Votre Business Plan

Des outils financiers permettent la mise en place d'un modèle de financement du projet de création d'entreprise. Ils permettront aussi d'évaluer l'ensemble des besoins financiers engendrés par l'ouverture du point de vente et de vérifier que les ressources qu'il dégagera seront suffisantes pour couvrir les besoins.

La définition du projet et l'étude de marché sont importantes. Dans ces parties sont décrites les grandes lignes du projet et les réponses :

- Expliquer son choix : pourquoi cette enseigne?
- Présentation de l'enseigne
- Bilan personnel / forces et faiblesses du créateur (atouts en tant qu'entrepreneur et en particulier en tant que futur créateur)



✓ Focus sur les prévisions de trésorerie détaillées : un atout en RDV bancaire

C'est le tableau sur lequel sont portés tous les encaissements et décaissements de l'entreprise pour chaque mois. Ces prévisions permettront de valider la capacité du créateur à assumer les charges « au moment où elles se présentent ». Souvent, les prévisions sont faites sur trois ans.

Votre Business Plan : les parties juridiques et financières

Voici ci-dessous un exemple de sommaire :

1 - Introduction

Explication littéraire des choix (projet, structure, investissements, nombre de salariés...)

2 - Description du projet

Besoins financiers / Investissements

Etude de la rentabilité } En comparaison avec les données du secteur et la concurrence dans la zone de chalandise
Etude de la trésorerie }

3 - Synthèse / Conclusion

4 - Annexes

Trésorerie (N)

Trésorerie (N+1)

Trésorerie (N+2)





Les aspects financiers

1. Les frais relatifs à la création d'entreprise
2. L'apport personnel
3. Les aides financières
4. Regards d'experts



Les frais relatifs à la création d'entreprise

Les frais relatifs à la création d'une entreprise en réseau

A noter :

Frais complémentaires dans le cadre d'une reprise d'entreprise :

Dans le cas d'une reprise d'entreprise, il est important de prévoir un audit d'acquisition afin de s'assurer de la bonne valorisation de l'entreprise cible et avoir les éléments nécessaires pour entamer les négociations avec le cédant.

Le droit d'entrée, montant forfaitaire versé à la signature du contrat qui comprend :

- L'accès à l'enseigne,
- La transmission par la tête de réseau de son savoir-faire,
- L'exclusivité territoriale (si prévue dans le contrat),
- La formation initiale (celle-ci peut parfois être dissociée du droit d'entrée et payée séparément),
- L'accompagnement à la pré-ouverture et à l'ouverture du point de vente.

A noter une variation du montant en fonction du type de réseau (pour la création en concession, généralement le montant est moins élevé qu'en franchise, mais l'accompagnement est différent) et en fonction du secteur d'activité.

Les frais classiques de création d'entreprise

- Les honoraires de l'Expert-Comptable pour l'établissement du Business Plan et la réalisation des statuts,
- La commission de caution sur emprunt – Pas systématique mais cela peut être une demande de la banque (ex : Garantie BPI, garantie SACCEF pour la Caisse d'Épargne...),
- Des frais de débours peuvent être demandés par le cabinet d'expertise comptable (variables entre 250 et 450 € en fonction des régions administratives); Ils correspondent aux éléments suivants :
 - L'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers selon la nature de l'activité :
 - *Si le créateur réalise la pose des cuisines, il relève de la catégorie « artisanat » et doit donc faire la double immatriculation.
 - * A défaut, seule l'immatriculation au Registre du Commerce est nécessaire.
 - Frais inhérents à l'inscription aux journaux d'annonces légales.
 - Droits d'enregistrement auprès du Trésor Public.

Les frais liés à l'étude de marché

- Les frais sont variables en fonction du secteur d'activité, de la taille du projet, de la zone de chalandise, si l'étude comprend des comptages, des interrogations de consommateurs.

Les frais relatifs à la création d'une entreprise en réseau

Le local commercial

- L'achat,
- La location :
 - L'achat d'un pas de porte (à verser au propriétaire des murs lors de la conclusion du bail)
 - Le droit au bail (à verser au locataire sortant en cas de reprise d'un bail existant)
 - L'achat d'un fonds de commerce (en achetant un fonds, l'acquéreur achète non seulement le droit au bail mais aussi la clientèle de son prédécesseur et donc, d'une certaine manière son chiffre d'affaires)
 - Le dépôt de garantie qui varie entre 2 et 6 mois de loyer
- NB : dans le cadre de la location, en plus des éléments ci-dessus, il faut intégrer le montant du loyer mensuel.

Les aménagements éventuels du local

- Suivant le cahier des charges imposé par la tête de réseau.

Le mobilier, l'informatique, les véhicules éventuels

Le stock de marchandises

- Sauf dans le cas de la commission affiliation.

L'enseigne (qui est parfois louée par la tête de réseau)

Les assurances

Le besoin en fonds de roulement

- Important d'anticiper ce point dans tous les cas mais surtout s'il est prévu une longue période de travaux (paiement des loyers à prévoir alors que le magasin n'est pas ouvert).



L'apport personnel

L'apport personnel

- **Pour la création ou la reprise d'une entreprise adhérente à un réseau, il est généralement nécessaire d'avoir un minimum de 30% de l'investissement initial en apport personnel.**
- **Le calcul de l'apport personnel minimum s'établit sur le dossier prévisionnel.**
- **Il doit couvrir les frais d'établissement, l'achat des stocks et les besoins en fonds de roulement.**
- **En dessous de 30% d'apport personnel, une banque considère en général que le profil du créateur est trop risqué, et refuse le financement.**





Les aides financières

Les garanties qui peuvent être demandées au créateur

Lorsque l'apport personnel est réuni, le rendez-vous avec des banques pour obtenir le complément de financement est nécessaire à la création de l'entreprise. Le créateur doit fournir des garanties suffisantes.

Les garanties :

- ✓ Par les nantissements sur les biens mobiliers :

Le nantissement permet à la banque de faire vendre un bien nanti aux enchères publiques et d'être payée en priorité sur le produit de la vente. Les nantissements se font essentiellement sur le fonds de commerce, le matériel, l'outillage, les véhicules ou les titres de la société dans certains cas (ex: reprise).

- ✓ Par la caution personnelle :

Cette caution est basée sur la déclaration patrimoniale du garant en fonction de la somme empruntée. En cas de défaillance, la banque peut être amenée à faire vendre les biens du garant. Selon les cas, des actions préventives sont à prévoir au préalable pour protéger la résidence principale (voir la Loi Macron d'août 2015 sur la déclaration d'insaisissabilité).

- ✓ Par la caution d'un organisme tiers :

Pour éviter au créateur de risquer ses biens propres en cas de défaillance, il peut solliciter un organisme tiers de cautionnement. Ces structures de cautionnement peuvent être publiques ou privées comme BPI France, le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF), France Active Garantie (FAG), les Sociétés de Caution Mutuelle (SCM)...

A noter que certains réseaux ont des accords nationaux avec BPI et peuvent en faire profiter leurs futurs franchisés.

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (1/10)

A. BPI

1. Crédit de trésorerie auprès de la BPI France (Banque Publique d'Investissement France)

- **BPI France, anciennement OSEO, est un établissement public qui se charge, entre autre, d'aider financièrement les entrepreneurs dans leur démarche de création d'entreprise.**
- **Aux côtés des banques pour les entreprises de toutes tailles, la BPI propose des solutions de financement à court terme :**
 - ✓ Mobilisation des créances détenues sur l'Etat, les collectivités ou les grandes entreprises
 - ✓ Préfinancement du CICE (Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi).



Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (2/10)

2. Contrat de développement transmission - BPI France

Ce contrat a pour objet de faciliter le financement de la reprise d'entreprise soit par une holding constituée par des personnes physiques, soit par une entreprise existante dans le cadre de sa croissance externe,

Chaque région intervient pour définir les règles d'éligibilité.

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Sont exclues les reprises d'entreprises en difficulté
Dépenses financées	<ul style="list-style-type: none">• Le financement concerne les actifs (fonds de commerce, branche d'activité, matériel et constitution du fonds de roulement), des titres de société (achat majoritaire), le remboursement de compte-courant des vendeurs et le BFR (limite à 15% du prêt et 40 000 €)• Obligatoirement associé à un prêt bancaire
Montant et conditions financières	<ul style="list-style-type: none">• Aucune caution personnelle du dirigeant ou de garantie sur les actifs de l'entreprise ne sont exigées• Prêt entre 40 000 € et 650 000 € dans la limite du plafond unitaire admis par le fonds de garantie régional concerné• Accompagne systématiquement un prêt bancaire d'une durée de 5 ans qui peut bénéficier d'une garantie Bpifrance• Représente au maximum 40% de l'ensemble des prêts mis en place

Source : bpifrance.fr

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (3/10)

B. Initiative France

Initiative France regroupe 223 plateformes adhérentes à travers toute la France. Ces plateformes constituent des fonds de prêt en réunissant des entreprises et des institutionnels. Les plateformes Initiative permettent d'aider le créateur à palier son manque de fonds propres et à obtenir ainsi un financement bancaire complémentaire.

(<http://www.initiativefrance.fr/Creer/Plateformes-Initiative>).

L'obtention d'un prêt d'honneur sans intérêt et sans garantie facilite ensuite la bancarisation de son projet.

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Ce prêt d'honneur est à la disposition de tous les entrepreneurs.
Conditions d'obtention	<ul style="list-style-type: none">• Les prêts d'honneur sont octroyés par un comité d'agrément sur la base du dossier créateur qui aura été au préalable construit avec des professionnels de la plateforme Initiative France locale. Le créateur présente son projet devant le comité composé de chefs d'entreprises, de cadres, de banquiers, d'experts-comptables, d'avocats, qui décident de l'accord et du montant du prêt.• Ce prêt est cumulable avec tout autre prêt.• Ce prêt permet de renforcer les fonds propres et d'obtenir plus facilement un emprunt bancaire.
Montant	<ul style="list-style-type: none">• Le montant de ce prêt est en moyenne de 9 200€ pour une durée de 3 ans.• Il s'agit d'un prêt d'honneur sans intérêts (taux 0%) ni garanties.

Le prêt d'honneur est accordé personnellement au créateur et non à l'entreprise.

Source : initiative-france.fr

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (4/10)

C. France Active

1. Le NACRE : Nouvel Accompagnement à la Création et à la Reprise d'Entreprise

Le dispositif NACRE propose un parcours d'accompagnement renforcé : ce parcours est réalisé par des professionnels conventionnés par l'Etat et par la Caisse des Dépôts et apporte notamment à ses bénéficiaires :

- Une aide à la finalisation du projet de création ou de reprise d'entreprise ;
- Un appui systématique pour établir des relations de qualité avec une banque (prêt, services bancaires...) ;
- Un accompagnement «post-crédation» d'une durée de trois ans après la création ou la reprise de l'entreprise visant à appuyer le nouveau dirigeant dans ses choix de gestion et à stimuler le développement de son entreprise, notamment en facilitant l'embauche de salariés.

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Le NACRE est une aide aux personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés d'insertion durable souhaitant démarrer une entreprise. Cette aide est mise en place par le Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi en partenariat avec la Caisse des Dépôts.• Pour bénéficier du NACRE, il faut que le créateur ait obtenu un autre prêt bancaire au préalable.
Conditions d'obtention	<ul style="list-style-type: none">• Validation du plan de financement par un organisme conventionné dans le cadre du NACRE. Par exemple, les fonds territoriaux du réseau France Active (cf. annexe 3).• Couplage obligatoire à un prêt bancaire complémentaire.• Obtention de services bancaires professionnels de qualité et adaptés aux services de l'entreprise.
Montant	<ul style="list-style-type: none">• Le NACRE est un prêt à taux zéro pouvant atteindre 8 000€ (attention le total du plan de financement ne doit pas excéder 75 000€).

Source : service-public.fr

La liste des fonds territoriaux dépendants de France Active: <http://www.franceactive.org/default.asp?id=3251>

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (5/10)

2. FAG : France Active Garantie

L'objectif de France Active Garantie (FAG) est de faciliter l'accès au crédit bancaire des créateurs d'entreprise demandeurs d'emploi, des structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires en leur octroyant des garanties.

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Les créateurs d'entreprise demandeurs d'emploi.• Toute entreprise créée par une personne sans emploi ou en situation de précarité.
Conditions d'obtention	<ul style="list-style-type: none">• Chaque dossier soumis à France Active (ou à l'un de ses Fonds Territoriaux) fait l'objet d'une expertise approfondie qui sécurise le financement du projet.
Montant maximal de la garantie	<ul style="list-style-type: none">• 65% de la garantie pour les entreprises en création ou de moins de 3 ans, 50% dans les autres cas.• Le montant garanti est plafonné à 15 000€ par emploi créé (dont celui du porteur).• Les prêts octroyés n'ont pas de montant minimum. Il sont d'une durée minimum de 6 mois.• Le montant garanti est limité à 30 000€.• Le coût pour le créateur s'élève à 2% du montant garanti, payable en une seule fois à la mise en place de la garantie. Le montant de cette garantie doit être inscrit dans le prévisionnel.

Source : franceactive.org

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (6/10)

3. FGIF : Fonds de Garantie à l'initiative des Femmes

Le FGIF est une garantie dont l'objectif est de faciliter l'accès au crédit bancaire pour les femmes. Elle limite, voire supprime, le recours à des cautions personnelles, familiales ou amicales.

La garantie FGIF couvre des prêts bancaires à moyen terme finançant des besoins en fonds de roulement et/ou des investissements.

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Le FGIF peut être attribué à toutes les femmes qui veulent créer, développer ou reprendre une entreprise, sans condition de statut, de forme juridique de l'entreprise ou de secteur d'activité...
Conditions d'obtention	<ul style="list-style-type: none">• A noter que la responsabilité de l'entreprise doit être assumée par une femme et que l'entreprise bénéficiaire doit avoir été créée ou reprise depuis moins de 5 ans.
Montant maximal de la garantie	<ul style="list-style-type: none">• Le FGIF s'élève à 5 000€ minimum pour une durée de 2 à 7 ans.• Le prêt est garanti par le FGIF à hauteur de 70% maximum et le montant garanti est limité à 45 000 €. Le coût total de la garantie s'élève à 2,5% du montant garanti. Le montant de cette garantie doit être inscrit dans le prévisionnel. Par exemple : pour un prêt de 10 000 € garanti à 70%, le coût total de la garantie sera de 175€.

Source : franceactive.org

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (7/10)

D. Réseau Entreprendre

Le Réseau Entreprendre permet aux créateurs de bénéficier, entre autres, d'un prêt et d'un accès facilité aux financements bancaires.

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Des créateurs : une création à terme d'un nombre significatif d'emplois (> 5 emplois à 3 ans), un besoin de financement correspondant à celui d'une future PME (> 70 K€) et une volonté du porteur de projet d'apporter une différenciation par rapport au marché.• Reprise : projet avec une volonté forte du nouvel entrepreneur de donner une nouvelle impulsion à l'entreprise reprise.
Conditions d'obtention	<ul style="list-style-type: none">• Le Réseau Entreprendre n'octroie pas seulement un prêt, si le créateur est lauréat, il bénéficiera de tout un « package » d'accompagnement (un parrain chef d'entreprise, des conseils et de l'aide au montage du projet).
Montant maximal de la garantie	<ul style="list-style-type: none">• A l'issue du comité d'engagement, l'association Réseau Entreprendre accorde un prêt d'honneur : de 15 000 € à 50 000 € par personne et remboursable sur 5 ans, sans intérêt ni garantie.• Ce prêt aidera le futur dirigeant pour les fonds propres de son entreprise et facilitera l'obtention d'autres financements bancaires. En moyenne, 1€ de prêt d'honneur permet l'octroi de 13€ de financements bancaires.

Source : reseau-entreprendre.org

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (8/10)

E. L'ACCRES : Aide aux Demandeurs d'Emploi Créant ou Reprenant une Entreprise

L'ACCRES offre une exonération partielle des charges sociales (maladie, maternité, invalidité, décès, vieillesse, veuvage, allocations familiales).

Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Demandeur d'emploi bénéficiaire de l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) ou de l'allocation de sécurisation professionnelle (ASP),• Demandeur d'emploi non indemnisé inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi depuis plus de 6 mois ces 18 derniers mois, bénéficiaire du RSA, de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation temporaire d'attente (Ata),• Personne de 18 à 25 ans compris,• Personne âgée de 29 ans maximum reconnue handicapée,• Personne âgée de 29 ans maximum qui ne remplit pas les conditions d'activité antérieure pour bénéficier de l'indemnisation chômage,• Personne salariée ou licenciée d'une entreprise en sauvegarde de justice, en redressement judiciaire ou liquidation judiciaire reprenant une entreprise (il ne s'agit pas forcément de leur entreprise d'origine),• Personne sans emploi titulaire d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape) (une personne titulaire du Cape peut aussi être salariée d'une entreprise en redressement ou liquidation judiciaire qui reprend l'entreprise),• Personne créant ou reprenant une entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (QPPV),• Bénéficiaire du complément libre choix d'activité (CLCA) ou de la prestation partagée d'éducation de l'enfant (PreParE).
Montant de l'exonération	<ul style="list-style-type: none">• L'aide est réservée aux bénéficiaires de l'ACCRES dont les revenus d'activité sont inférieurs au plafond annuel de la sécurité sociale (soit environ 2 fois le SMIC).• L'exonération a une durée variant de 1 à 3 ans (pour une micro-entreprise) à partir du début d'activité de l'entreprise (si régime de salariés) ou de la date d'affiliation à un régime de non salariés. <p>A noter que les revenus sociaux sont maintenus.</p>

Source : service-public.fr

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (8/10)

E. L'ACCRES : Aide aux Demandeurs d'Emploi Créant ou Reprenant une Entreprise (suite)

Conditions d'obtention	<p>Vous devez :</p> <ul style="list-style-type: none">• créer ou reprendre une activité économique industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, sous forme d'entreprise individuelle ou de société, à condition d'en exercer effectivement le contrôle. Par conséquent sont exclus les associations, groupements d'intérêt économique (GIE) ou groupements d'employeurs,• ou entreprendre l'exercice d'une autre profession non salariée, y compris pour un auto-entrepreneur. <p>S'il s'agit d'une société, vous êtes considéré comme exerçant effectivement son contrôle si :</p> <ul style="list-style-type: none">• vous détenez, personnellement ou avec votre époux ou partenaire de Pacs, vos ascendants et descendants, plus de 50 % du capital, dont au moins 35 % à titre personnel,• vous dirigez la société et détenez, personnellement ou avec votre époux ou partenaire de Pacs, vos ascendants et descendants, au moins 1/3 du capital, dont au moins 25 % à titre personnel, sous réserve qu'un autre actionnaire n'ait pas plus de 50 % du capital,• les demandeurs qui détiennent ensemble plus de 50 % du capital, à condition qu'un ou plusieurs d'entre eux soient dirigeant et que chaque demandeur ait une part de capital égale au moins à 1/10e de la part du principal actionnaire. <p>Cette condition relative au contrôle doit être remplie pendant au moins 2 ans à compter de la création ou de la reprise de l'entreprise.</p>
-------------------------------	--

A noter :

L'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE):

Dans le cas où l'ACCRES est obtenu, l'ARCE permet au demandeur d'emploi en création d'entreprise de percevoir le versement d'un capital qui correspond à 45% du montant du reliquat de ses allocations à la date de début d'activité, en deux versements. Les allocations ne seront alors plus versées mais si toutefois l'entreprise venait à fermer, le reliquat des droits peut être récupéré sous réserve qu'ils ne soient pas déçus.

Source : service-public.fr

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (9/10)

F. L'ADIE : Association pour le Droit à l'Initiative Economique

L'ADIE attribue des microcrédits aux créateurs d'entreprise n'ayant pas accès au crédit bancaire. Cet organisme décide de l'octroi de prêts en fonction de trois principaux critères humains et économiques :

- **Le créateur : La motivation, les compétences, l'expérience.**
- **Le projet : Le potentiel de clientèle, l'implantation, le chiffre d'affaires prévisionnel, etc.**
- **La capacité de remboursement : La somme que le futur dirigeant peut rembourser mensuellement en fonction de son budget actuel et des perspectives de revenus dégagés, et ce sans pour autant placer le bénéficiaire dans une situation financière précaire.**

L'ADIE donne beaucoup d'importance aux critères humains. C'est ce qui la différencie d'une banque, qui place plutôt l'accent sur les aspects financiers. Ainsi, l'ADIE peut octroyer des microcrédits jusqu'à 10 000 euros, même à des candidats qui ont des profils particuliers tels que les personnes inscrites sur les fichiers de la Banque de France. L'ADIE peut également octroyer des prêts d'honneur jusqu'à 4 000 euros sans intérêt.

L'ADIE a également créé la micro franchise solidaire, une nouvelle forme d'entrepreneuriat social.

Il faut consulter chaque région pour connaître les aides auxquelles un futur créateur peut prétendre.

G. Au niveau régional

Selon les régions, des prêts d'honneur peuvent être octroyés.

Ces prêts peuvent être spécifiques à une certaine catégorie de créateurs : les jeunes entrepreneurs, les seniors, les femmes, les chômeurs.

Source : adie.org

Les prêts et cautions d'organismes tiers dont le créateur peut bénéficier (10/10)

H. Exonérations et abattements sur les bénéfiques

Les principaux régimes d'exonération ou d'abattement sur les bénéfiques, de caractère temporaire, relèvent de la politique d'aménagement du territoire. Ils concernent :

- **Les entreprises nouvelles créées dans certaines zones du territoire,**
- **Les entreprises implantées ou créées dans les zones franches urbaines, en Corse ou dans les zones franches d'activité dans les départements ou territoires d'Outre-Mer,**
- **Les entreprises créées ou reprises dans les zones de revitalisation rurale.**

L'expert-comptable KPMG conseille le futur dirigeant sur les différents régimes d'exonération possibles.

Pour plus de renseignements sur les aides et garanties auxquelles vous pouvez prétendre, n'hésitez pas à contacter les experts KPMG.

Les conditions d'obtention de ces aides étant susceptibles d'évoluer, nous vous invitons à consulter les sites :

<https://les-aides.fr> et <http://www.aides-entreprises.fr/>

Le crowdfunding

Un nouveau moyen de financement pour les entreprises

Le crowdfunding, aussi appelé financement participatif, permet à des particuliers, des associations ou des entreprises de financer leur projet en faisant appel au soutien financier du public au travers d'une plateforme web.

Actuellement, on distingue 4 catégories de financement participatif :

- **Le don : une personne physique ou morale donne une somme sans rien attendre en retour**
- **La récompense : Une personne physique ou morale donne une somme en échange d'une récompense**
- **Le crowdequity (fonds propres) : l'épargnant devient « copropriétaire » de l'entreprise dans laquelle il investit. Il reçoit des actions ou des parts de la société**
- **Le crowdlending (prêt) : l'investisseur s'engage à prêter de l'argent directement à l'entreprise. Le prêt est amortissable**

Liste non exhaustive de plateformes de crowdfunding :





Regards d'experts

Regard d'expert sur le compte de résultat (1/2)

A. Le compte de résultat

- Il regroupe l'ensemble des charges et des produits d'une entreprise pour une période donnée.
- Ce document permettra de déterminer le résultat net que générera le point de vente, c'est-à-dire la variation de patrimoine de l'entreprise. Cela représente ce qu'elle a gagnée (bénéfice) ou perdue (perte) au cours de la période. Le résultat net s'inscrit au bilan.

Attention : le compte de résultat ne mesure pas l'argent gagné ou perdu, à l'inverse du tableau des flux de trésorerie. Il mesure l'enrichissement ou l'appauvrissement du patrimoine.

- Le compte de résultat permettra de distinguer trois types de flux :
 - Les flux économiques liés à l'exploitation de l'entreprise ;
 - Les flux financiers liés aux produits financiers ;

NB : Un point de vente adhérent ne génère normalement pas de produits financiers. Il est donc normal que les charges financières (intérêts d'emprunts) soient généralement plus élevées. Un résultat financier négatif n'est donc pas anormal.

- Les flux exceptionnels sont des flux qui ne sont pas liés à l'exploitation courante de la société (exemple : vente de matériel ou d'immeuble).

Regard d'expert sur le compte de résultat (2/2)

A. Le compte de résultat (suite)

Exploitation

- Chiffre d'affaires
- Achats de matières
- Salaires et Charges
- Dotations aux amortissements

Financier

- Produits financiers
- Charges financières

Exceptionnel

- Cessions d'immobilisations
- Abandon de compte courant

Impôt société

- Impôt sur les sociétés
- Participation des salariés

= Résultat net

Regard d'expert sur le bilan (1/2)

B. Le bilan

Le bilan est une « photographie » du patrimoine de l'entreprise à la date de clôture de l'exercice. Il est composé de deux parties :

1. Les biens possédés par l'entreprise sont regroupés dans l'ACTIF et décomposé en trois parties :

Actif immobilisé

- Immobilisations incorporelles → immobilisation qui n'est pas physique
- Immobilisations corporelles → immobilisation qui est physique
- Immobilisations financières → Ex : participation

Actif circulant

- Stocks
- Créances (clients et divers)

Trésorerie

- Valeurs mobilières de placement
- Comptes bancaires
- Caisse

Regard d'expert sur le bilan (2/2)

B. Le bilan (suite)

2. Les modes de financement de l'entreprise sont regroupés dans le PASSIF :

Capitaux propres

- Capital
- Réserves
- Résultat de l'exercice
- Subventions & provisions réglementées

Provisions

- Ex : provisions pour litiges

Dettes

- Emprunts
- Découverts bancaires
- Fournisseurs
- Autres dettes

Regard d'expert sur les ratios clés (1/2)

C. Les ratios clés d'exploitation et financiers

- La marge commerciale

Cette marge permet d'adapter les prix de vente par rapport au prix d'achat ou de situer l'entreprise par rapport à la concurrence.

- La valeur ajoutée

La valeur ajoutée est la richesse qui va être produite par l'entreprise et qui sera ensuite répartie. La valeur ajoutée sera en effet partagée par les différents acteurs participant à la vie de l'entreprise : personnel, banques, Etat, actionnaires...

- L'excédent brut d'exploitation (EBE)

C'est le solde généré par l'activité courante du futur dirigeant avant de prendre en compte sa politique d'investissement (amortissements) et de gestion financière (emprunts). L'EBE n'est pas impacté par les concours financiers auxquels l'entreprise fait appel. L'EBE permet ici de déterminer la rentabilité de l'exploitation courante.

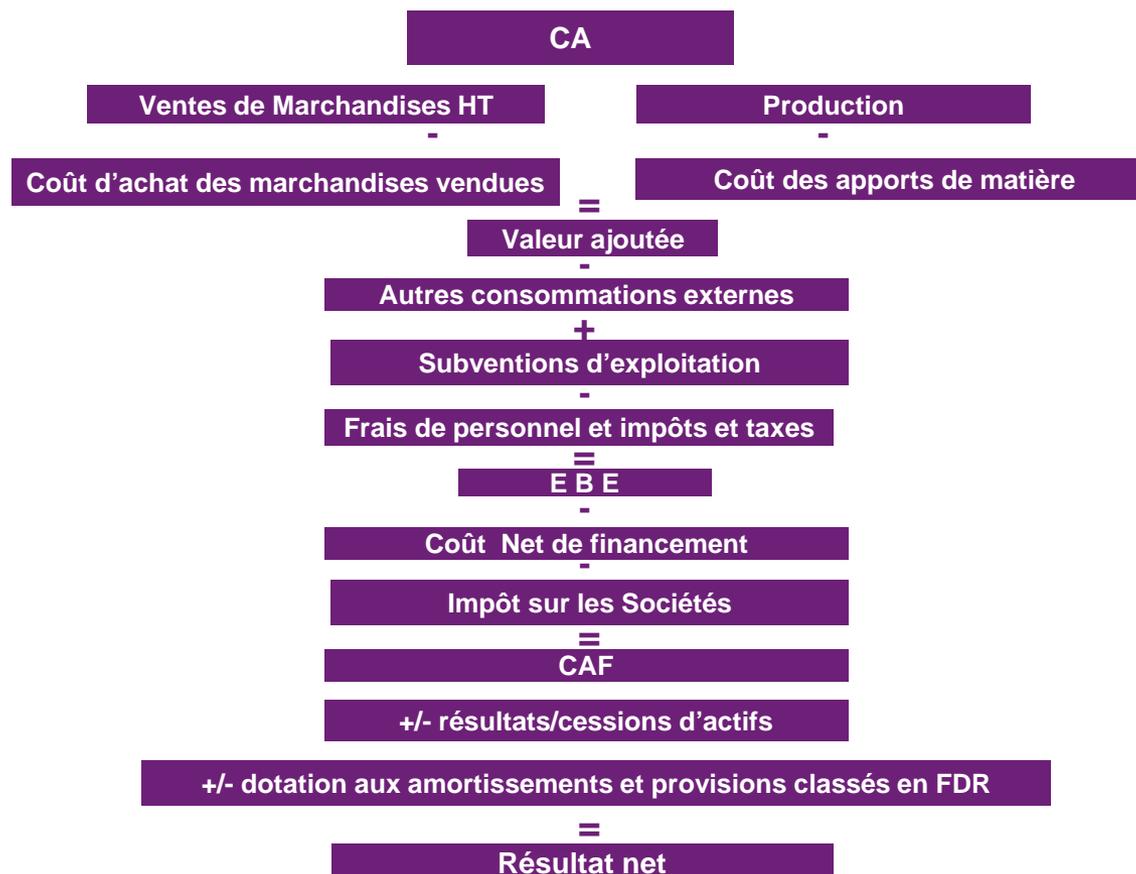
- La capacité d'autofinancement (CAF)

La CAF est une ressource interne dégagée par l'activité du futur créateur au cours d'une période donnée et restant à la disposition de l'entreprise lorsque tous les produits auront été encaissés et toutes les charges décaissées. Ce ratio permet d'évaluer la capacité d'investissement, de remboursement des emprunts et/ou de renforcer le fonds de roulement.

Regard d'expert sur les ratios clés (2/2)

C. Les ratios clés d'exploitation et financiers (suite)

Afin d'affiner l'analyse du compte de résultat, l'expert-comptable KPMG vous présentera la construction de votre résultat sous la forme de Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG). Ces ratios permettent d'estimer la qualité de la gestion prévisionnelle de la future entreprise.





Les aspects juridiques et fiscaux

1. Choisir sa structure juridique
2. Zoom sur la holding



Choisir la structure juridique

Choisir la structure juridique (1/3)

L'expert-comptable KPMG sera en mesure d'amener le créateur à se poser les bonnes questions pour choisir la forme juridique qui lui convient le mieux en fonction de ses attentes :

SNC : Société en Nom Collectif

SARL : Société à Responsabilité Limitée

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

SAS : Société par Actions Simplifiée

SASU : Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle

SA : Société Anonyme

Vos critères prioritaires	Les structures juridiques qui y répondent						
	Entreprise individuelle	SNC	SARL	EURL	SAS	SASU	SA
Vous associer	Ne convient pas	Convient	Convient	Ne convient pas	Convient	Ne convient pas	Convient
Limiter votre responsabilité	Ne convient pas	Ne convient pas	Convient	Convient	Convient	Convient	Convient
Limiter les coûts de création	Convient	Convient	Convient	Convient	Peut ne pas convenir	Peut ne pas convenir	Peut ne pas convenir
Limiter les coûts de fonctionnement	Convient	Convient	Peut ne pas convenir				



Il vous apportera également ses conseils si vous souhaitez sécuriser les titres de l'entreprise, maîtriser la direction ou encore faciliter la transmission de l'entreprise.

Choisir la structure juridique (2/3)

L'expert-comptable KPMG aide le futur dirigeant à choisir entre les différents statuts possibles :

- Des statuts juridiques : entreprise individuelle ou société (SARL, SAS, SA ...) ;
- Des statuts de protection sociale : travailleur indépendant ou dirigeant de société assimilé à un salarié cadre (hormis l'assurance chômage) ;
- Des statuts fiscaux : bénéfiques taxés à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.

	EURL	SARL	SA	SAS
Associés	1	De 2 à 100	2 (ou 7 pour les sociétés cotées)	1 au minimum
Capital minimum	1 euro	1 euro	37 000 euros	1 euro
Direction	Le gérant (personne physique) peut être l'associé unique ou un tiers	Le ou les gérants (personnes physiques) sont associés ou des tiers désignés par les associés	Conseil d'administration composé de 3 à 18 membres	Règles d'organisation fixées librement par statuts. Obligation de nommer un président, personne physique ou morale, associé ou non
Régime fiscal et imposition	IR dans la catégorie des BIC (bénéfices industriels et commerciaux) ou des BNC (bénéfices non commerciaux). Option possible pour l'IS	IS. Option à l'IR sous certaines conditions	IS. Option à l'IR sous certaines conditions pour les SA de moins de 5 ans	IS. Option à l'IR sous certaines conditions pour les SAS de moins de 5 ans
Rémunération du dirigeant	Non déductible des bénéfices sauf si option pour IS ou si le gérant est un tiers	Déductible	Déductible	Déductible
Régime social du dirigeant	TNS si le gérant est l'associé unique. Assimilé salarié si le gérant est un tiers	TNS si le gérant ou le collège de gérance est majoritaire. Salarié s'il est gérant minoritaire.	Le président et le directeur général sont assimilés salariés mais exclus du régime d'assurance chômage	Le président est assimilé salarié mais exclus du régime d'assurance chômage

A noter :

Selon le statut juridique choisi, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

L'impôt sur les sociétés (IS) est un impôt calculé sur l'assiette des bénéfices réalisés par une entreprise assujettie

Lorsque l'entreprise relève de **l'impôt sur le revenu (IR)**, ses bénéfices sont portés sur la déclaration d'IR des associés de la société à hauteur de leur quote-part de détention dans le capital.

Choisir la structure juridique (3/3)

Les statuts fiscaux ont des caractéristiques. L'expert-comptable KPMG vous assiste dans le choix d'un mode d'imposition.

	Impôt sur le Revenu	Impôt sur les Sociétés
	IR	IS
Taux	Barème progressif de 0 à 45%	15% jusqu'à 38 120€ (*) 28% de 38 121€ jusqu'à 500 000€ 33,33% au-delà (d'ici 2022, taux maximal de 25%) <i>(*) sous certaines conditions</i>
Fonctionnement du régime d'imposition	Les résultats fiscaux de l'exercice de la société sont reportés sur la déclaration de revenus (à établir en mai) et imposés avec les autres revenus du foyer fiscal. Les revenus sont imposés, qu'ils aient été prélevés ou non par les associés. Les résultats fiscaux sont également soumis à cotisations sociales. Il n'y a pas d'imposition intermédiaire au niveau de la société.	Les résultats fiscaux de l'entreprise sont soumis à l'impôt sur les sociétés au niveau de la société. Ces revenus font l'objet d'une imposition à l'impôt sur le revenu uniquement s'ils font l'objet de prélèvements par les associés (dividendes ou salaires).
Avantages	Convient généralement aux entreprises ayant des revenus stables et peu élevés et entièrement prélevés par les associés. Peut permettre de diminuer le taux d'imposition global. Existence d'un certain nombre d'abattement sur les plus-values en cas de cession de l'activité.	Le taux d'imposition est connu à l'avance. Choix du niveau de rémunération (et donc du niveau de cotisations sociales, qui est fonction de la rémunération) et de la distribution ou non de dividendes. Bénéfice de la disposition "flat tax" depuis le 01/01/2018, qui permet d'imposer les revenus de type dividende à un taux unique (30%).
Inconvénients	Le taux d'imposition est soumis au barème progressif de l'IR et est donc susceptible d'évoluer en fonction des revenus. Les revenus de l'entreprise (BIC/BNC) sont soumis à cotisations sociales et à l'IR qu'ils soient ou non prélevés par l'entreprise.	Peut aboutir à un taux d'imposition global (IR + IS) plus élevé.



Choisir le statut social du Dirigeant

Choisir le statut social du Dirigeant

- Le statut assimilé salarié

- Il est affilié au régime général de la sécurité sociale
- Il n'a pas de contrat de travail et ne relève ni du code du travail ni de la convention collective
- Il ne cotise pas à l'assurance chômage

Les avantages	Les inconvénients
Meilleure protection sociale	Charges sociales plus élevées
Cotisations dues seulement en cas de versement d'une rémunération	Incertitude sur l'avenir des régimes de retraite
Dividendes non soumis à cotisations	Pas de protection contre le chômage en l'absence de cumul du mandat avec un contrat de travail

- Le statut de travailleur non salarié (TNS)

- Le commerçant et l'artisan sont affiliés à l'URSSAF des indépendants (ex-RSI)
- Le professionnel libéral est affilié à l'URSAFF des indépendants et à une caisse retraite des professions libérales

Les avantages	Les inconvénients
Charges sociales moins élevées	Protection sociale moins favorable
Possibilité de prendre des couvertures complémentaires facultatives avec déductions fiscales	Paiement de cotisations minimales en l'absence de revenus et paiement de cotisations en fonction du régime d'imposition (IR ou IS)
Possibilité de bénéficier d'un décalage de trésorerie au démarrage	Pas de protection contre le chômage en l'absence de cumul du mandat avec un contrat de travail

Pour affiner votre analyse, ayez recours à un **expert-comptable KPMG**, qui vous aidera à choisir le statut le plus adapté à votre projet et à votre situation personnelle.



Zoom sur la holding

Zoom sur la holding (1/3)

Qu'est-ce qu'une holding ?

La holding est une société qui a une participation (partielle voire totale) dans plusieurs autres sociétés qui sont des filiales.

Une holding permet notamment d'emprunter auprès des banques pour investir dans de nouvelles structures, en finançant une grande partie de l'investissement initial. La croissance de l'entreprise en termes de points de vente et de chiffres d'affaires peut alors devenir plus rapide.

La forme juridique de la holding :

Quelle forme juridique retenir ? La holding n'est pas une forme juridique de société. Elle peut revêtir n'importe quelle forme (SA, SAS, SARL...). Le choix de sa structure juridique est guidé par les objectifs que son créateur s'est fixé.



Zoom sur la holding (2/3)



Les principaux avantages de la holding

- **L'utilisation d'une holding permet la déduction des intérêts d'emprunt sur les investissements réalisés, ce qui n'est pas le cas pour une personne physique.**
- **Les banquiers ont la possibilité de mieux évaluer la situation financière de la holding en se basant sur ses documents comptables. La remontée des dividendes relatives aux parts sociales ou actions rachetées permet en outre de financer les emprunts en question.**
- **La création d'une holding permet de réduire le risque financier pour les associés. En effet, étant donné que la responsabilité des associés est limitée à hauteur de leur apport au capital, leurs biens sont protégés.**
- **Dans certains cas, les plus values des actions ou des parts sociales détenues par une holding bénéficient d'une exonération d'impôts, ou de report d'imposition.**

Zoom sur la holding (3/3)

Le régime mère-fille	<ul style="list-style-type: none">• La société holding, lorsqu'elle détient une participation d'au moins 5% dans une autre société (depuis plus de deux ans), peut opter pour le régime mère-fille.• Ce régime permet d'éviter une double imposition des bénéfices de la fille qui sont voués à être distribués à la mère.
La transmission	<ul style="list-style-type: none">• La création d'une holding constitue également un bon outil dans le cas d'une transmission. En effet, différentes dispositions fiscales et juridiques permettent d'optimiser la transmission.
L'intégration fiscale	<ul style="list-style-type: none">• L'intégration fiscale consiste à globaliser le paiement de l'impôt sur les bénéfices. Tous les bénéfices et toutes les pertes des sociétés intégrées fiscalement seront imposés en même temps.• Les pertes de certaines sociétés peuvent compenser les bénéfices des autres et donc permettre de payer moins d'impôts car le résultat global sera diminué.



La recherche de financement

1. L'emprunt bancaire
2. Préparer votre entretien



L'emprunt bancaire

L'emprunt bancaire

La banque juge en fonction des éléments du prévisionnel, établi par KPMG, si elle peut selon sa politique de risque, accorder un prêt au créateur.

Une fois le dossier de création d'entreprise achevé : étude de marché, business plan et choix de la structure juridique la plus appropriée, KPMG accompagne le créateur lors de ses rendez-vous bancaires pour obtenir le financement.

L'emprunt bancaire représente rarement plus de 70% de l'investissement global de la création d'entreprise. C'est pourquoi il est fortement conseillé de faire jouer la concurrence entre les banques.

ⓘ ATTENTION :

Minimiser la somme qu'il est nécessaire d'emprunter peut être préjudiciable à la bonne marche financière de l'entreprise. Si celle-ci est rapidement confrontée à un problème de trésorerie le banquier se montrera hésitant à accorder un nouveau financement, voire une autorisation de découvert.

Pour autant, il est préférable de conserver au moins 20% des besoins de l'entreprise en apports personnels au cas où l'entreprise serait confrontée à des problèmes de trésorerie dans les premiers mois de son existence.



Préparer votre entretien bancaire

Préparer votre entretien bancaire

Lors de l'entretien, le créateur doit démontrer sa capacité à être un entrepreneur.

Les points à mettre en valeur :

- La capacité à démontrer qu'il se projette dans son futur métier,
- La connaissance des apports de la tête de réseau en termes de formation initiale et continue...
- L'implication en tant que chef d'entreprise dans son projet.

La présence de l'expert-comptable KPMG au rendez-vous bancaire aux côtés du créateur est un atout pour le candidat.

Les points à négocier :

Le taux du financement demandé

Les garanties demandées : nantissement, caution BPI-SIAGI, caution personnelle

L'ADI : assurance sur le financement : délégation d'assurance à envisager ?

Les frais de gestion de compte : forfait mensuel, commissions de mouvement, etc.

Le taux de commissions sur encaissements par carte bleue et le coût de location des TPE

Le crédit relais de TVA : taux et durée

Le découvert bancaire : montant, durée, coût

Le différé d'amortissement sur le financement principal

Préparer votre entretien bancaire

Il faut au préalable avoir préparé le dossier de financement et y avoir inclus les pièces essentielles à l'analyse du projet du créateur :

Les renseignements sur le projet

- L'objet (création, reprise, agrandissement...)
- L'étude de marché local et caractéristiques du point de vente
- Présentation synthétique de l'enseigne
- La société (statut juridique, extrait Kbis)
- La promesse de vente, le bail ou le projet de bail

La situation personnelle du créateur

- Situation familiale
- Parcours professionnel (CV)
- Situation patrimoniale
- Avis d'imposition
- Informations sur le patrimoine (personnel, professionnel, éventuels crédits...)
- 3 derniers relevés de compte mensuels

Les éléments financiers

- Le plan de financement
- Les justificatifs des apports personnels
- Les devis estimatifs des investissements
- Le plan de trésorerie
- Le Chiffre d'Affaires prévisionnel sur trois années



Conclusion :

Anticiper la phase de démarrage

Conclusion : anticiper la phase de démarrage

L'expert-comptable KPMG est un professionnel spécialiste de l'entreprise qui bénéficie de connaissances pluridisciplinaires.

N'hésitez pas à le solliciter dans la mise en place de votre gestion et suivi administratif, notamment durant la phase de démarrage.

Si vous souhaitez aller davantage dans le détail, il existe un cursus de formation avec les modules suivants :

- Connaître les éléments essentiels pour bien gérer une affaire en début d'activité :
 - ✓ Comprendre la formation de son résultat
 - ✓ Suivre son activité au quotidien, chaque semaine, chaque mois
 - ✓ Saisonnalité du chiffre d'affaires et des achats. Les impacts sur la trésorerie
- Organiser son suivi administratif et comptable
- Faire le bilan d'une première année d'activité et identifier les axes d'amélioration de sa gestion
- Garantir les paiements et anticiper un contrôle fiscal

KPMG est à votre disposition pour vous accompagner et vous former !

<http://www.kpmg.com/fr/fr/secteurs/franchise/pages/default.aspx>



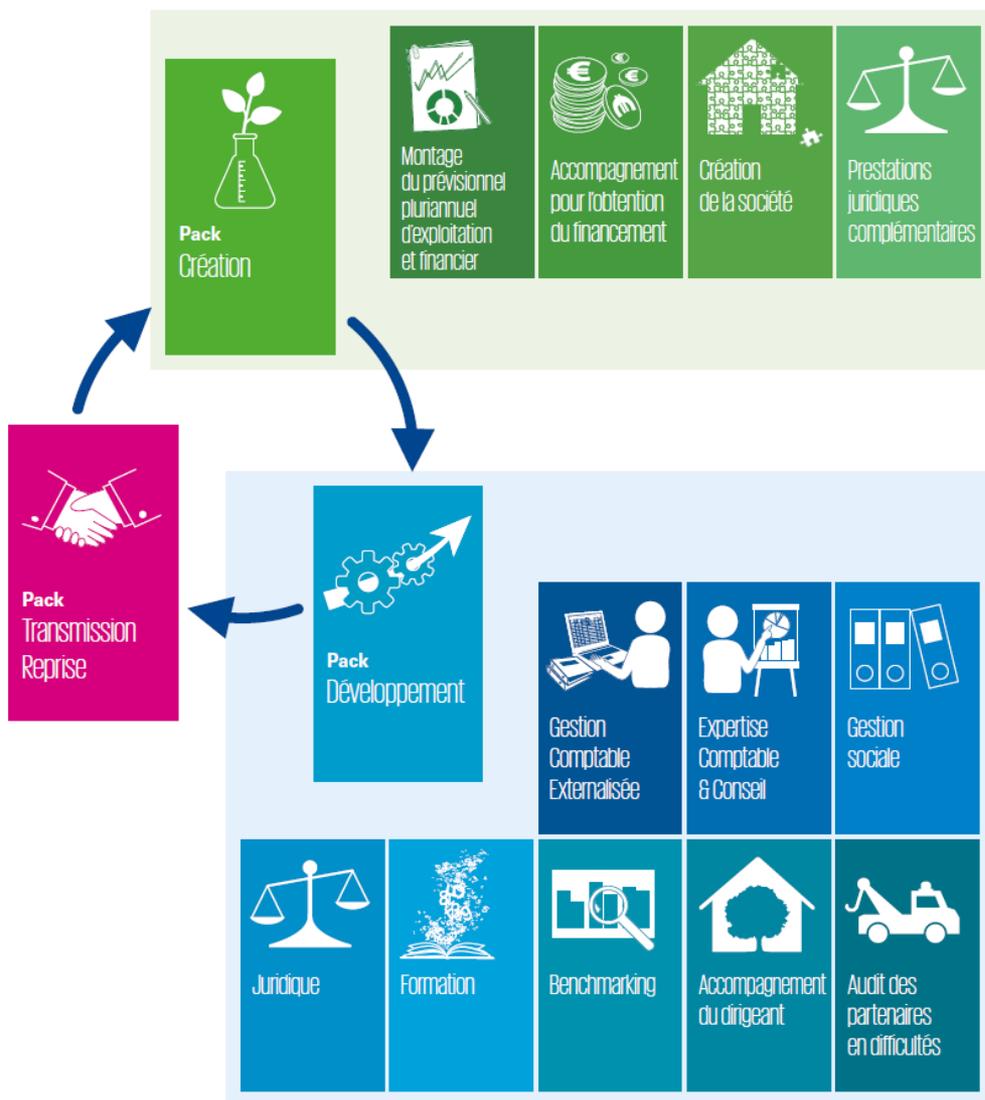
Annexes

1. L'offre de services KPMG
2. Les atouts de KPMG



L'offre de services KPMG

Un accompagnement durant tout le cycle de vie de l'entreprise



KPMG vous offre des solutions personnalisables et un accompagnement sur mesure

LOOP : une offre de services comptables en ligne

LOOP© est une solution collaborative complète de services comptables, financiers et de benchmarking, accessible dans un cloud privé entièrement sécurisé.



Comptabilité et facturation

Un seul outil pour un gain de temps et d'efficacité



Gestion des emprunts

La possibilité de faire des simulations



Trésorerie

Intégration quotidienne des relevés bancaires et imputation automatique



Gestion des immobilisations

Suivi des plans d'amortissements et génération automatique des écritures



Fiscalité

La réalisation de la TVA en automatique avec un envoi EDI



Cloud sécurisé

Des données accessibles en tout temps et tout lieu avec un niveau de sécurité garantie



Pilotage de la performance (l'Essentiel)

Un tableau de bord sur vos indicateurs privilégiés sur tout support



GED

La dématérialisation offre un espace de stockage illimité, sûr, accessible et partagé



Microsoft Office (en WebApp)

Licences office et mises à jour compris dans le tarif



Gestion commerciale (en lien avec MS Dynamics)

Une meilleure gestion du suivi client et de l'action commerciale



Le package Loop – KPMG Academy
La garantie d'un paramétrage et d'une prise en mains réussie par une formation adaptée





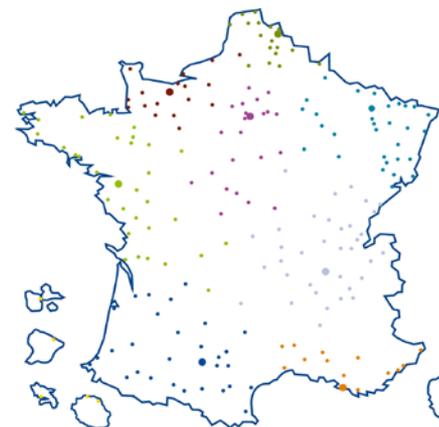
Les atouts de KPMG

Les atouts de KPMG

Un réseau international

Une présence nationale

Une proximité régionale



Leader
de l'audit, de
l'expertise-
comptable et
du conseil

70 000 clients
dont **30 %** des PME
de + de 50 salariés et
47 000 petites
entreprises &
professions libérales

9 000
professionnels,
+ de 200
implantations
en France

Les Experts Métiers KPMG sont spécialisés par secteur d'activité afin de vous proposer un accompagnement adapté à vos enjeux.

Par leur spécialisation, leur proximité et leur réactivité, nos équipes dédiées vous font bénéficier de solutions claires, concrètes et adaptées à vos problématiques sectorielles.

Elles vous conseillent tout au long de votre développement, de l'idée à la création et de la création à la réalisation de votre projet.



Restauration

BTP

Professions de
Santé

Hébergement

Implantation géographique

Plus de 200 implantations en France

dont 16 grandes métropoles



Est

Bitche
 Châlons-en-Champagne
 Charleville-Mézières
 Colmar
 Epernay
 Epinal
 Forbach
 Gérardmer
 Haguenau
 Longwy
 Luxeuil-les-Bains
 Metz
 Montbéliard
 Mulhouse
 Nancy
 Pont-à-Mousson
 Reims
 Remiremont
 Saint-Avold
 Saint-Dié-des-Vosges
 Sarrebourg
 Sarreguemines
 Strasbourg Reichstett
 Strasbourg
 Schiltigheim
 Thionville - Yutz
 Troyes

Nord

Amiens
 Arras
 Béthune
 Boulogne-sur-Mer
 Calais
 Cambrai
 Douai
 Dunkerque
 Hazebrouck
 Lens
 Lille Métropole
 Maubeuge
 Péronne
 Roubaix
 Saint-Omer
 Saint-Quentin
 Valenciennes

Normandie

Abbeville
 Alençon
 Argentan
 Caen
 (Hérouville-Saint-Clair)
 Cherbourg
 Coutances
 Deauville
 Dieppe
 Evreux
 Flers
 Granville
 Le Havre
 Lisieux
 Louviers
 Pont-Audemer
 Pont-L'Évêque
 Rouen
 Saint-Lô
 Vire

Ouest

Angers
 Angoulême
 Audierne
 Brest
 Brive-la-Gaillarde
 Challans
 Cholet
 Cognac
 Fontenay-le-Comte
 Fougères
 Guéret
 La Roche-sur-Yon
 La Rochelle
 Laval
 Limoges
 Lorient
 Le Mans
 Nantes
 Niort
 Poitiers
 Quimper
 Quimperlé
 Rennes
 Rezé
 Royan
 Saint-Brieuc
 Saint-Nazaire
 Saintes
 Saint-Malo
 Scaër
 Vannes
 Vitré

Paris & Centre

Asnières-sur-Seine
Auxerre
Beauvais
Blois
Bourges
Cergy-Pontoise
Chartres
Châteauroux
Chinon
Compiègne
Creil
Etampes
La Ferté-sous-Jouarre
Levallois-Perret
Mantes-la-Jolie
Meaux
Montargis
Nevers
Orléans
Paris 8^{ème} et 11^{ème}
Saint-Germain-en-Laye
Sartrouville
Sens
Tours
Val d'Europe
Versailles-Saint-Quentin

Rhône Alpes Auvergne Bourgogne Franche Comté

Ambert
Annecy
Annonay
Aurillac
Beaune
Besançon
Bourbon-Lancy
Bourg-en-Bresse
Bourgoin-Jallieu
Chalon-sur-Saône
Chambéry
Clermont-Ferrand
Cluses
Digoin
Dijon
Frangy
Gray
Grenoble
Le Creusot
Lons-le-Saunier
Louhans
Lyon
Mâcon
Montceau-les-Mines
Montélimar
Montluçon

Morez
Morteau
Moulins
Oyonnax
Pontarlier
Roanne
Saint-Claude
Saint-Etienne
Saint-Marcellin
Tournon-sur-Rhône
Thiers
Valence
Vichy
Voiron

Sud Ouest

Agen
Albi
Arcachon
Auch
Bayonne
Bergerac
Bordeaux
Cahors
Carcassonne
Castres
Dax
Graulhet
Lavaur
Libourne
Limoux
Marmande
Mont-de-Marsan
Montauban
Muret
Narbonne
Pamiers
Pau
Périgueux
Perpignan
Rodez
Saint-Gaudens
Saint-Girons
St-Jean-de-Luz
Tarbes
Toulouse – Jourdain
Toulouse – Labège

Sud Est

Aix-en-Provence
Alès
Avignon
Beausoleil
Ganges
Manosque
Marseille
Menton
Montpellier
Nice
Nîmes
Pertuis
Puget-sur-Argens
Sète
Toulon

Départements Français d'Amérique

Guadeloupe, Baie-
Mahault
Guyane, Cayenne
Martinique, Lamentin

La Réunion

St Denis
St André



Plus d'informations sur

<https://home.kpmg.com/fr/fr/home/secteurs-activite/franchise-et-reseaux.html>

Kpmg.fr



Contacts :

Jonathan Gaillot

Associé, Co-Directeur National

Département Franchise et Réseaux

Tél : 06 01 07 55 24

E-mail : jgaillot@kpmg.fr

Virginie Sablé

Responsable Développement

Département Franchise et Réseaux

Tél : 06 27 21 11 86

E-mail : vsable@kpmg.fr



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.