

À LA UNE

LA FRANCHISE VOUS TEND LES BRAS



Bien négocier votre crédit

L'analyse du dossier de financement d'un franchisé est un peu différente de celle d'un projet de création classique, même si les grilles traditionnelles d'analyse sont toujours valables.

Par **Jean-Philippe Deltour**,
associé-fondateur et cogérant de **CréditRelax** membre du Collège
des experts de la Fédération française de la franchise.

“L'enseigne,
si elle est
connue
et réputée,
rassurera
fortement
le banquier.”

Sur les trois critères suivants, il faut au moins que deux soient remplis pour qu'une demande de financement soit recevable :

- l'apport personnel : il demeure incontournable ;
- l'expérience professionnelle du créateur : il est important de bien exposer ce qui a amené le franchisé à se tourner vers son projet et vers l'enseigne qu'il a choisie. La cohérence du parcours est essentielle ;
- la pertinence des éléments chiffrés : prévisionnel, cohérence du prix de vente (si c'est un achat d'actif), crédibilité du point mort, validation des investissements (par exemple, le coût d'aménagement du local rapporté au mètre carré), etc.

LA CRÉDIBILITÉ DE LA FRANCHISE

Cela dit, il est vrai que le simple fait d'être futur franchisé fait déjà bouger les lignes. Par exemple :
- davantage de souplesse sur les parcours. Un candidat se lançant dans la restauration de chaîne, sans expérience du secteur, pourra tout de même être crédible vis-à-vis des banquiers (alors que ce ne serait pas le cas pour un indépendant). Dans ce cas précis, la banque sera rassurée

par le fait que le candidat aura subi un long processus de recrutement, et par le soutien opérationnel apporté par les équipes du franchiseur ;

- il est plus facile de présenter un dossier de création sans fournir l'ensemble des devis, puisque le banquier comprendra que l'estimatif des travaux a été validé par le franchiseur, qui a acquis une longue expérience au fil des ouvertures ;
- l'enseigne, si elle est connue et réputée, rassurera fortement le banquier et donc le comité de crédit ;
- même si rien n'est écrit dans le contrat de franchise, les banques ont conscience, pour certains réseaux, que l'assistance en cas de difficulté est réelle et qu'un franchiseur accordera des facilités de paiement à son franchisé en cas de difficultés passagères (c'est important dans le cas des franchises avec approvisionnement quasi exclusif auprès du franchiseur).

DES SPÉCIFICITÉS

À ces critères d'analyse classiques viennent donc s'en ajouter d'autres, spécifiques à la franchise :
- l'examen du DIP, qui permet de juger de la solidité/ crédibilité du franchiseur, de son assise financière via examen de son

bilan, de consulter le profil des dirigeants, les entrées/ sorties du réseau, la bonne protection de la marque, etc.

- la validation du contrat de franchise : vérification des royalties, du droit d'entrée, examen des droits et obligations réciproques franchisé/ franchiseur, etc.
- la comparaison du prévisionnel fourni par le candidat franchisé avec les éléments comptables d'autres franchisés déjà installés. Ceci vaut pour le chiffre d'affaires prévu, mais aussi pour les grands ratios (validation de la part du chiffre d'affaires consacrée à la masse salariale, du taux de marge brute, etc.).
- la vérification du maillage du territoire national et l'examen de la concurrence locale qui est aisé grâce à l'état local du marché, obligatoirement fourni avec le DIP.

L'étude de ces éléments typiques de la franchise est la plupart du temps du ressort d'un service spécialisé : le pôle franchise, qui a une expertise dans le domaine. Il est chargé de la validation des franchiseurs et de la fourniture d'éléments de comparaison qui seront utiles au comité de crédit pour l'octroi du prêt.

La négociation d'un crédit pour un franchisé nécessite bien, au final, un savoir-faire particulier. ■