



- Alerte - A Paris, le 9 mars 2009

Une analyse CREDITRELAX : Une exigence accrue de la part des prêteurs mais les projets de qualité obtiennent toujours un financement, notamment dans la franchise.

Un durcissement de l'accès au crédit qui n'empêche pas le financement de projets de qualité
CREDITRELAX constate un durcissement de l'accès au crédit depuis seulement novembre dernier, même si la franchise est en grande partie épargnée. Cependant tout projet de qualité dans lequel sont respectés les fondamentaux trouve des solutions et aboutit. Dernièrement, le nombre de dossiers est resté stable car les projets en franchise en phase de recherche de financement lors du dernier trimestre 2008 avaient été initiés bien en amont de la crise. On peut maintenant s'attendre à ce qu'il baisse à l'avenir : la frilosité en ce début d'année de certains candidats devrait se ressentir sur le deuxième semestre 2009.

Des critères plus stricts

La durée d'obtention des accords de prêt s'est allongée, jusqu'à un doublement des délais dans la majorité des cas. Par ailleurs certaines banques ont refusé davantage de dossiers qu'à l'habitude et sont sensibles au taux d'apport qui aujourd'hui doit être sensiblement plus élevé. En dessous de 30% de l'investissement, l'obtention du financement est devenue très difficile. Autre point capital : le besoin en fonds de roulement est revu à la hausse principalement en raison des prévisions devenues plus difficiles sur les stocks nécessaires aux phases de lancement. Le BFR doit être appréhendé différemment, il doit tenir compte des délais des paiements clients et de la capacité à honorer à temps les règlements fournisseurs.

Plus que jamais, il y a une réelle valorisation auprès des banques des bons projets en franchise par rapport à un indépendant en solo. Avec une belle enseigne, connue et référencée, les banques sont plus confiantes. En revanche, sur un réseau avec une notoriété moindre et en cours de développement, le banquier court un double risque, sur le franchiseur et sur le porteur de projet, qu'il est moins près à assumer.

Continuer à entreprendre, notamment dans la Franchise, dans un contexte plus difficile d'attribution des prêts

Tout projet de qualité dans lequel sont respectés les fondamentaux - profil et expérience du porteur de projet en adéquation avec le métier qu'il entreprend, apport personnel suffisant (preuve de la participation au risque) et des éléments financiers rassurants trouve des solutions et aboutit. Il faut aussi tenir compte de la baisse des taux, qui va se poursuivre : il y a des opportunités à saisir en 2009 pour entreprendre.

« Le métier de courtier professionnel consiste avant tout à accompagner le projet et bien cibler la banque. Nous constatons aujourd'hui des écarts de deux points entre deux banques sur certains dossiers. Du jamais vu depuis le début de notre activité il y a quatre ans. » a déclaré Jean-Philippe Deltour, Fondateur et Associé de CREDITRELAX

A propos de CREDITRELAX :

CREDITRELAX est aujourd'hui le seul courtier spécialisé à proposer aux entrepreneurs d'externaliser leur recherche de financement. La société assiste l'entrepreneur dans sa recherche de prêt professionnel en le conseillant sur le montage du dossier puis en sollicitant auprès des banques des solutions compétitives et sur-mesure de financement.

Elle s'adresse à tous les types d'entreprises (franchises, artisans-commerçants, professions libérales, PME, TPE).

Fondée en 2005 par Stéphane Kirsch et Jean-Philippe Deltour, la société CREDITRELAX a déjà accompagné le financement de plus de 250 sociétés.

Contacts presse :

HDL Communication
Clémence Sanson
01 58 65 00 78
csanson@hdlcom.com

Aude Creveuil
01 58 65 20 23
acreveuil@hdlcom.com