



**Franchise Expo Paris 2013 – 24 au 27 mars 2013
Porte de Versailles - Paris**

CREDITRELAX LE PIONNIER FRANÇAIS DU COURTAGE DE CREDIT AUX ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA FRANCHISE

Pour la 5ème année, CREDITRELAX sera présent sur Franchise Expo. Depuis 2005, c'est plus de 90 enseignes du secteur de la franchise et du commerce associé qui ont pu se reposer sur ses compétences et sa parfaite connaissance des rouages du crédit bancaire. Alors que les conditions d'accès au crédit professionnel se durcissent, entretien avec, Jean-Philippe Deltour, Associé Fondateur de CREDITRELAX, membre du collège des experts de la fédération française de la franchise et intervenant sur plusieurs conférences de Franchise Expo sur le village des experts.

Le secteur de la franchise est-il actuellement bien vu par les établissements bancaires?

Les crédits bancaires sont toujours aussi actifs sur le marché de la Franchise, puisque cette année encore plus du tiers des financements négociés auprès des banques par CREDITRELAX concerne des projets de franchise. Notre société confirme en cela les derniers chiffres publiés dans l'Enquête Annuelle de la Franchise 2012. Selon l'Enquête Annuelle de la Franchise 2012, malgré une conjoncture économique difficile, les réseaux continuent de se développer. Entre juillet 2011 et juillet 2012, les franchiseurs ont créé en moyenne 8 nouveaux points de vente contre 1 seule fermeture (chiffre stable depuis 2009).

Les entreprises en franchise sont-elles différentes de vos autres clients ?

L'analyse d'un dossier de financement d'un franchisé est un peu différente de celle d'un projet « en indépendant », même si les grilles « classiques » d'analyse sont toujours valables. Pour rappel, sur les trois critères suivants, il faut au moins que deux soient remplis pour que la 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 m²), etc...

Pourquoi faire appel à un courtier plutôt que de contacter directement un établissement bancaire ?

Les raisons sont multiples :

- Le courtier s'adresse, généralement, directement aux directions régionales, voire nationales, des banques. Et même parfois directement aux analystes des comités de crédit. Il parle leur langage, et peut se prévaloir de son antériorité. En clair : dans la plupart des cas, le porteur de

projet présente pour la première fois un dossier à une banque. Le courtier, lui, en a présenté des centaines ! L'expérience et le vécu est un facteur essentiel.

- Les dossiers présentés par le courtier sont à la fois complets, et synthétiques. Si le travail est bien fait, en 5 minutes, sans avoir besoin de fouiller dans la masse des documents ou de recouper des informations, le banquier peut se faire son avis. Les documents administratifs, clairement classés et déjà vérifiés, ne seront là que pour conforter ce premier avis.

- Tout dossier a des points faibles : l'erreur classique des porteurs de projet est de vouloir les cacher, ce qui est très mal perçu. Le courtier, au contraire, identifie les points faibles, et les expose clairement aux banquiers. Bien sûr, il s'agit aussi de mettre en valeur et d'argumenter sur les points forts ! Mais cette partie, généralement négligée, est extrêmement importante. L'essentiel est de bien tout expliquer, documents à l'appui.

- Le courtier parle à la fois le langage du banquier, et celui des porteurs de projet. Parfois, la communication directe entre client et banquier a du mal à passer : il est souvent difficile de se comprendre (par exemple, sur les ratios financiers). Le courtier saura clairement expliquer les points techniques, tandis que le porteur de projet pourra se concentrer sur les aspects opérationnels (expliquer son CV, sa motivation...).

- Le courtier prépare les porteurs de projet aux entretiens bancaires : il y a un briefing. Et surtout une explication claire de ce que les banquiers attendent, notamment en termes de garantie. Ainsi, comme le porteur de projet est au courant très en amont des exigences des banquiers, un nombre non négligeable de quiproquos ou de conflits banque/porteur de projet est évité, ce qui facilite les négociations (par exemple, sur le sujet de la caution personnelle)

- Enfin, tout simplement, le courtier a un carnet d'adresses : il a une crédibilité auprès de nombreux banquiers.

Quels sont les projets pour lesquels l'aide d'un courtier est la plus pertinente ?

- Quand la durée du crédit est longue (15 ans) : sur l'immobilier par exemple. Car les gains financiers sont démultipliés.

- Quand les montants sont élevés, car là aussi les économies se trouvent très vite – et les banques proposent de plus en plus de pools bancaires. Il est utile, dans ce cas, qu'un professionnel centralise les informations et pilote les relations entre les banques.

- L'expertise du courtier est plus efficace lors d'une reprise (vs. création), car il pourra s'appuyer sur les chiffres passés pour valider le prévisionnel du porteur de projet

- Les projets de parts sociales : car ils sont très complexes à présenter convenablement, et parce que chaque banque a ses propres exigences, qu'il est utile de connaître

- Les dossiers où une réponse rapide est nécessaire, car le courtier, par son carnet d'adresses, a accès à des procédures plus rapides.

A propos de CREDITRELAX

Jean-Philippe Deltour et Stéphane Kirsch ont créé CREDITRELAX en 2005 afin d'aider les entreprises à financer rapidement leurs investissements aux meilleures conditions. Ils ont négocié avec les banquiers plus de 350 millions d'euros de financements ; une expérience unique, acquise sur 5 segments de clientèle : les commerçants & artisans indépendants, les franchisés, les PME, les professions libérales et les professionnels de l'immobilier.

Leur intervention est pertinente sur tout projet de financement moyen ou long terme : fonds de commerce, parts sociales, matériel, exploitation, immobilier ou foncier (terrains, bureaux, locaux commerciaux, entrepôts...). CREDITRELAX assure le conseil, le montage, la négociation et le suivi du dossier de financement, jusqu'au déblocage des fonds.

<http://www.creditrelax.com>

Contact presse

Laurent Durgeat

06 03 00 36 03 / 01 56 03 55 47

laurent@pformance.com