

› QUESTIONS À

Jean-Philippe Deltour, cofondateur de la société de courtage en financement de commerces **Creditrelax**

« Envisager différemment le financement des franchisés »

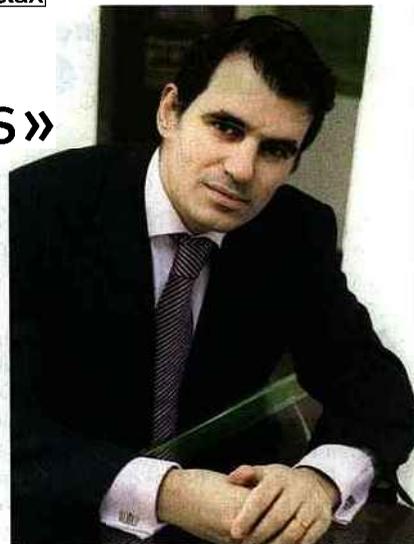
LSA - La crise complique-t-elle le financement des futurs franchisés ?

Jean-Philippe Deltour - Elle oblige les franchiseurs à appréhender différemment les plans de financement. Les nouveaux magasins montent en puissance plus lentement qu'il y a un an, ce qui accroît leur besoin en fonds de roulement. Et les banquiers sont plus frileux. Cela conduit à augmenter l'apport personnel du franchisé - minimum 30 % de l'emprunt aujourd'hui - ou ses garanties. La situation est délicate pour certains projets de franchisés lancés l'an dernier sans anticiper le ralentissement économique

et qui, confrontés à des soucis de trésorerie, leur imposent de demander un découvert ou une modulation de leurs échéances de crédit.

Les banques continuent-elles de financer la franchise ?

J.-P. D. - Les décisions sont beaucoup plus longues et strictes, et certains banquiers ne financent pas certains secteurs. Mais un projet cohérent finit toujours par trouver son financement, si le porteur a le bon profil, s'il dispose d'un apport personnel suffisant et si son projet offre de réelles perspectives de rentabilité. La franchise permet une bonne visibilité, grâce à la comparaison avec les



chiffres des autres magasins du réseau. Mais il reste plus facile de financer un projet au sein d'une enseigne établie que dans un réseau en croissance.

Propos recueillis par O. C.