

Enquête En pratique

Face aux banques, il est indispensable de bien préparer son dossier mais aussi d'affûter ses arguments.



Prêt à la création d'entreprise Soignez vos atouts

Dans un contexte économique morose, pas question pour autant de renoncer à vos projets de reprise ou de création de boutique. Mais encore faut-il trouver les financements. Si les banques sont devenues frileuses, elles continuent chaque année à accompagner de nombreux fleuristes. À condition de mettre tous les atouts de son côté et de bien maîtriser son projet.

MARIE ROQUES

L'aventure vous tente depuis longtemps et vous êtes désormais prêt à vous lancer dans le monde des entrepreneurs. Entre reprise et création de

boutique en indépendant ou en franchisé, le parcours qui mène au statut d'entrepreneur n'est pas un long fleuve tranquille. Il est pourtant tout à fait accessible à condition d'être bien préparé. « *Tout est simple quand on regarde les étapes les unes après les autres et non le sommet de la montagne* », résume Aude Anglaret qui a repris, en 2009, la boutique Aude Rose située à Suresnes (Hauts-de-Seine). « *En tout j'ai mis six mois pour acheter, créer la société et ouvrir la boutique* », explique cette jeune entrepreneuse, qui n'a pas hésité à se jeter à l'eau du haut de ses 24 ans. Pour autant, personne ne peut

échapper au contexte de crise dans lequel nous sommes embourbés. D'ailleurs, selon la 14^{ème} édition du baromètre KPMG et de la confédération générale du patronat des petites et moyennes entreprises (CGPME), les patrons sont inquiets pour leur activité. En effet, 30 % des dirigeants interrogés estiment que la situation économique a des impacts négatifs sur leurs conditions d'accès au crédit, et 73 % constatent au moins une mesure de durcissement des conditions de financement par des banques. « *Depuis juillet dernier, les établissements bancaires ont resserré*



les financements et exigent un apport de fonds propres de plus en plus élevé », confirme Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de Créditrelax, une société de courtage qui propose aux entrepreneurs d'externaliser leur recherche de financement.

S'entourer de professionnels

Face à ce constat peu réjouissant, tout reste encore possible pour les professionnels motivés qui ont un projet solide, à condition de se faire accompagner et de s'entourer de professionnels. « Il ne faut surtout pas rester seul face à son projet au risque de se laisser noyer sous un flot d'informations », avertit Thibaut Dujardin, chargé de développement économique, conseiller en création, reprise et transmission d'entreprise pour la chambre de métiers et de l'artisanat de Paris. C'est cette structure qui s'occupe d'organiser des sessions de stage de préparation à l'installation obligatoire pour tout artisan souhaitant créer ou reprendre une entreprise.

Expert comptable, juriste, courtier, il ne faut donc pas hésiter à faire appel à des spécialistes pour examiner votre projet. « En France, les porteurs de projet ont souvent tendance à vouloir y aller seul », remarque Jean-Philippe Deltour. Or, les prêts entrepreneurs sont beaucoup plus difficiles à obtenir que les prêts particuliers.

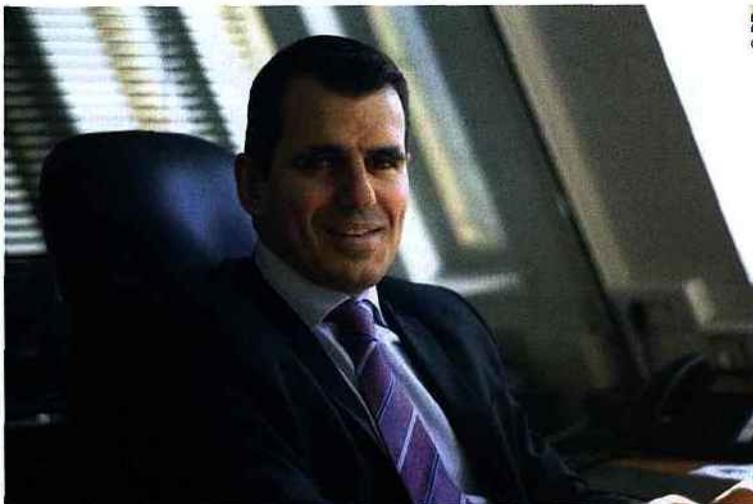
Une situation que déplore également Florent Lamoureux, directeur du marché des professionnels pour le réseau Caisse d'épargne. « Notre rôle est d'aider le professionnel à prendre une bonne décision et faire en sorte qu'il se lance dans l'ouverture d'une boutique en toute connaissance de cause », explique-t-il. D'après certains spécialistes, nombreuses sont les créations d'entreprises vouées à l'échec.



Florent Lamoureux, directeur du marché des professionnels pour le réseau Caisse d'épargne.



Dans les banques, des spécialistes vous aident à assurer la viabilité de votre projet.



Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de la société de courtage Créditrelax.

Une entreprise sur deux tirerait le rideau après son deuxième anniversaire.

Bien maîtriser les grands équilibres de l'entreprise

Avant toute création d'entreprise, le gros du travail reste le montage du dossier. Il doit être clair, synthétique, complet et contenir une présentation générale du projet sur deux pages mais aussi des annexes détaillées pour répondre à toutes les interrogations que le banquier pourrait vous poser. « Lors du premier rendez-vous, le porteur d'affaires nous explique son projet, il est nécessaire qu'il

LE CAS PARTICULIER DES FRANCHISES

Dans l'univers de la fleur, les créations de boutique en franchise sont légions et les conditions bien différentes d'une création indépendante. L'apport personnel exigé par les enseignes est souvent plus important, il peut atteindre 46 % des besoins total de financement. « Surtout en matière de fleurs, une activité dans laquelle les fluctuations d'activité sont nombreuses dans l'année », détaille Gilles Alleman, pour BNP Paribas. En franchise, le montant moyen nécessaire pour la création d'un point de vente atteint 160 000 euros.

soit capable de le vendre en termes clairs », insiste Gilles Alleman, responsable du marketing crédit réseau France pour professionnels et entrepreneurs chez BNP Paribas, qui accorde des prêts à la création d'entreprise pouvant aller de 100 000 euros à 300 000 euros. Il faut pouvoir justifier pourquoi vous avez décidé de vous installer à tel endroit, quelle sera votre clientèle, quels sont les produits que vous allez vendre, le tout accompagné d'un budget prévisionnel précis et argumenté. Il faut bien maîtriser les grands équilibres de l'entreprise à savoir, sa masse salariale, la construction du chiffre d'affaires, la marge, la rentabilité, la trésorerie... Il est également conseillé de déposer des dossiers dans plusieurs banques et s'adres-



Guillaume Ploquin, boutique Fleuri'styl à Chalonnes-sur-Loire (Maine-et-Loire).

Aude Anglaret, a acheté sa boutique rebaptisée "Aude Rose" à Suresnes (Hauts-de-Seine), en 2009.



ser directement aux bonnes personnes. « À la Caisse d'épargne, selon les montants demandés, les décisions sont prises localement », assure Florent Lamoureux.

Autre élément important pour les banques, l'expérience professionnelle du porteur de projet dans le domaine où il compte se lancer. Une durée de trois ans d'expérience est préférable pour rassurer les banques. Pour autant, même les plus jeunes ont leur chance à l'image de Guillaume Ploquin qui a repris la boutique Fleuri'styl à Chalonnes-sur-Loire (Maine-et-Loire), en 2010. « Dans le cadre de mon BP fleuriste en alternance, j'ai fini mon apprentissage en octobre et j'ai repris la boutique à ma patronne qui partait à la retraite en février », témoigne-t-il.

Ne pas sous-estimer son apport personnel

Il faut également être conscient qu'aucune création ou même reprise de boutique ne peut se faire sans apport personnel qui représentera, selon les cas entre

20 et 30 % du montant global des investissements. « Cela montre que le porteur de projet est capable de s'investir lui-même », justifie Florent Lamoureux. « Sans un apport personnel cohérent, le projet est beaucoup plus risqué pour la banque qu'un prêt à un particulier, ajoute Jean-Philippe Deltour. Cet apport est un signe d'engagement et de motivation envers le projet. »

Si vous ne disposez pas du pécule nécessaire, il est possible de souscrire à des prêts d'honneur ; des prêts à taux zéro qui n'exigent pas de garantie de la part du porteur de projet. « Les artisans parisiens peuvent profiter, sous certaines conditions, du prêt d'honneur Paris initiative entreprise », cite Thibaut Dujardin. Mais d'autres dispositifs existent afin d'aider les futurs entrepreneurs dans leur recherche de financement, notamment au niveau des régions ou encore OSEO et SIAGI qui peuvent apporter des garanties auprès des banques et de ce fait réduire le niveau d'apport personnel nécessaire.