

JEAN-PHILIPPE DELTOUR, Cofondateur de Créditrelax

## « Apport personnel et BFR : les exigences des banques augmentent »

— Constatez-vous un durcissement des conditions d'accès au crédit pour les créateurs d'entreprise en franchise ou en commerce associé ?

Il y a un durcissement du crédit depuis novembre dernier, même si la franchise est en grande partie épargnée. Cela dit, 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. 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. Mais on peut s'attendre à ce qu'il baisse à l'avenir : la friolité en ce début d'année de certains candidats devrait se ressentir sur le deuxième semestre 2009.

— Sur quels critères se répercute l'exigence accrue des prêteurs avant la validation des plans de financement ?

Les accords qui ont été conclus ont nécessité plus de temps et certaines banques ont refusé plus de dossiers que d'habitude. En tant que courtier, nous avons traversé une période de flottement, avec des temps de réponses qui ont souvent plus que doublé. L'exigence des banques quant au taux d'apport s'est accrue. En dessous de 30 % de l'investissement, cela devient difficile désormais. Autre point capital : le besoin en fonds de roulement est revu à la hausse. Le BFR doit être appréhendé différemment en raison des prévisions devenues plus difficiles sur les stocks nécessaires aux phases de lancement, les délais des paiements clients et 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 ont du recul. En revanche, sur un réseau avec une notoriété moindre et en cours de développement, le banquier



prend un double risque : sur le franchiseur et sur le porteur de projet.

— L'activité d'une société de courtage comme Credirelax se voit-elle contrariée par ce contexte global plus difficile ?

Notre métier consiste à bien cibler la banque. Surtout avec les différences de taux actuelles : aujourd'hui, nous constatons des écarts de deux points sur certains dossiers entre deux banques. Du jamais vu depuis le début de notre activité il y a quatre ans. Il y a une autre donnée significative : le recours de plus en plus fréquent à des organismes de caution mutuelle type OSEO et SIAGI pour le financement d'une deuxième affaire d'un entrepreneur ayant déjà fait ses preuves.

Nous travaillons aux résultats. Nous ne présentons que des dossiers auxquels nous croyons. Nos critères de sélection étaient déjà drastiques et ils le sont de plus en plus, notamment sur l'apport personnel et le BFR. 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. ■

Propos recueillis par Mathieu Bahuet

*« Plus que jamais, il y a une réelle valorisation auprès des banques des bons projets en franchise par rapport à un indépendant en solo. »*