



• DÉCROCHER UN PRÊT

Comparez et négociez !

Les projets de franchise étant bien accueillis par le milieu bancaire, le candidat a intérêt à mettre les offres en concurrence. À condition toutefois de présenter un dossier béton.

LAURE GUISEIX

Si la création d'entreprise est toujours très en vogue, "les banques ont durci leurs critères d'attribution de crédit aux professionnels depuis le début de l'année", remarque Jean-Philippe Deltour, cofondateur de Creditrelax, cabinet de conseil et de courtage spécialisé en crédit à l'usage des professionnels. Dans cette conjoncture morose, l'appartenance à un réseau est un atout encore plus fort qu'auparavant pour le porteur de projet

comparé à un entrepreneur solo. "À profil identique, il est plus facile d'obtenir un financement grâce à la notoriété d'une franchise et la formation qu'elle dispense, surtout dans des secteurs traditionnels comme la coiffure ou la fleur", note Stéphanie Cinato di Fusco, responsable des marchés franchise et réseaux au sein du groupe d'expertise comptable In Extenso.

Les grandes enseignes bancaires font en effet preuve d'un intérêt croissant pour la formule depuis que les acteurs du secteur se sont professionnalisés, notamment grâce à la loi Doubin. Le principe de "réitération d'une réussite" ne peut que les séduire: les risques d'échec de l'entreprise sont moindres et les candidats qui arrivent jusqu'à eux ont déjà subi une sélection du franchiseur. Rares sont les grandes banques qui ne disposent pas aujourd'hui

d'un service dédié. "En 2003, prenant acte de la progression d'un secteur d'activité pesant de plus en plus lourd dans l'économie française, le Crédit du Nord a mis en place une direction de la franchise, rappelle son responsable, Didier Molle. Le but est de pouvoir conseiller nos agences dans leurs relations avec les franchisés."

Des réseaux cotés

Attention, ce ne sont pas toujours ces départements spécialisés qui examineront le dossier de financement que l'agence locale aura fait remonter au siège de la banque! Le rôle des services "franchise et commerce associé" des banques est le plus souvent d'étudier les réseaux et d'établir une cote. Chaque établissement possède ses méthodes de référencement selon l'importance accordée à tel ou tel critère. Tous n'apprécient pas de la même manière les enseignes suivant le secteur d'activité auquel elles se rapportent: par exemple, les concepts basés sur des phénomènes de mode peuvent inspirer de la méfiance. Certains organismes vont privilégier les franchises de distribution plutôt que celles de fabricants, ou inversement. Le Crédit du Nord, par exemple, regarde dans un premier temps l'historique du franchiseur, l'évolution et la maturité du réseau, la cohérence du modèle économique; il analyse ensuite les bilans et vérifie quel est l'accompagnement de l'enseigne auprès de ses partenaires ou la manière dont est faite la sélection des candidats... "Le référencement est évidemment plus simple à réaliser avec des réseaux déjà bien installés qui ont une bonne expérience de la franchise", concède Didier Molle.

Ce travail, réalisé en amont par les directions générales des organismes financiers, facilite les relations sur le terrain entre le banquier et le porteur de projet: l'agence locale reçoit des fiches de présentation des enseignes répertoriées et n'a pas à refaire toute l'analyse de la solidité financière du réseau. "Le référencement accélère le processus de financement, c'est en quelque sorte un label qualité pour les réseaux répertoriés", souligne le banquier. Certains établissements vont jusqu'à nouer des partenariats avec les franchiseurs qui obtiennent des taux préférentiels négociés pour leurs candidats. "Les taux évoluant tous les mois, c'est tout de même délicat de chercher à les figer, considère Didier Molle. Chaque dossier étant différent selon les situations personnelles des franchisés, il vaut mieux les étudier au cas par cas." La direction franchise du Crédit du Nord préfère donner à ses agences des indications sur les conditions du prêt et une fourchette des taux qu'elles peuvent pratiquer.

Négocier avec plusieurs banques

Les candidats peuvent ainsi trouver des prêts aussi compétitifs dans les établissements qui ne sont pas liés par un accord avec leur franchiseur: rien n'oblige le futur franchisé à contracter son emprunt avec l'organisme recommandé par l'enseigne. "Le taux du prêt n'est pas non plus la seule condition qui fera pencher un client en faveur de telle ou telle banque", juge Didier Molle. Beaucoup d'autres modalités sont en effet négociables avec un ban-

« À profil identique, il est plus facile d'obtenir un financement grâce à la notoriété d'une franchise et la formation qu'elle dispense... »

S. Cinato
di Fusco
In Extenso

quier: le ratio de l'apport personnel sur le montant total de l'investissement, le financement d'une partie des stocks ou du besoin en fonds de roulement, les frais financiers, les cautions et garanties... Il ne faut donc pas hésiter à faire jouer la concurrence entre les différents établissements financiers. "Il est toujours conseillé d'aller voir en premier lieu son propre banquier, notamment si le candidat est déjà commerçant ou entrepreneur et qu'il possède un compte professionnel dans l'agence, avant de se tourner vers son franchiseur pour voir chez quelles enseignes bancaires il est référencé ou avec qui il a passé des partenariats, précise Stéphanie Cinato di Fusco. Recourir à un courtier en financement n'est pas non plus idiot: cela facilite la tâche et donne des résultats performants."

Ces sociétés de courtage, bien connues des particuliers à la recherche d'un prêt immobilier, tendent à se développer sur le marché des professionnels: Lyonfinances, Préductis, Creditrelax... Cette dernière s'est notamment spécialisée sur le financement de projets en franchise et Jean-Philippe Deltour, gérant et cofondateur de la société avec Stéphane Kirsch, a intégré en avril dernier le collège des experts de la Fédération française de la franchise. Ces courtiers proposent un service clés en main aux porteurs de projets en recherche de crédit: ce sont eux qui contactent les différentes banques

AVIS D'EXPERT

Jean-Philippe Deltour, cofondateur de Creditrelax, cabinet de courtage en crédit

« JUSQU'À 0,8 POINT D'ÉCART »



— La recherche et l'obtention d'un financement professionnel est un parcours long et fastidieux pour les porteurs de projet, d'autant plus que depuis le début de l'année, les banques ont renforcé leurs conditions d'attribution des crédits et les taux ont augmenté. Il faut aller voir plusieurs établissements financiers pour négocier les meilleures conditions: les taux peuvent varier jusqu'à 0,8 point d'écart!

— Pour qu'un dossier soit financé, il faut qu'il soit cohérent. Son analyse porte sur trois fondamentaux: l'expérience du porteur de projet qui doit généralement être un professionnel averti, l'apport personnel dans l'opération — preuve de sa participation au risque —, et les éléments financiers (rentabilité,

prix du fonds ou du droit au bail...). Ce sont des points que nous vérifions avant d'accepter le mandat d'un client pour démarcher les banques: il nous arrive également d'en refuser certains!

— Dans une demande de financement, tout est négociable: le taux, la durée, les garanties, les assurances, les coûts d'exploitation et de tenue de compte... Les clients ne sont pas tous attentifs aux mêmes conditions, c'est pourquoi nous analysons avec chacun le projet en détail: au-delà du courtage, notre mission est de faire du conseil. Notre connaissance du milieu bancaire et de ses processus de décision nous permet ensuite d'ajouter certaines modifications de forme au dossier avant de le présenter et de choisir les banques les plus susceptibles de lui donner un avis favorable.



Un référencement des enseignes est réalisé par les organismes financiers. Cette analyse facilite les relations sur le terrain entre le banquier et le porteur de projet : l'agence locale reçoit des fiches de présentation des réseaux répertoriés et n'a donc pas à refaire toute l'analyse de leur solidité financière.

« Les demandes de financement les plus qualitatives sont celles préparées en collaboration avec le franchiseur. Les têtes de réseaux ont l'habitude de structurer les dossiers. »
D. Molle, Crédit du Nord

et négocient directement les conditions de l'emprunt. Creditrelax se rémunère au résultat : ses clients n'engagent pas de frais avant d'avoir obtenu un prêt qui les satisfasse. "C'est la preuve de notre confiance dans la valeur ajoutée que nous apportons", ajoute le gérant de la société.

Le recours à un cabinet de courtage peut être d'autant plus judicieux si le réseau n'est pas référencé par les établissements bancaires. En général, les candidats sont accueillis comme n'importe quel porteur de projet : le fait de se franchiser n'apporte pas un avantage quand le réseau n'a pas une grande notoriété. "Bien que la franchise soit aujourd'hui perçue globalement de façon positive, l'approche est différente puisqu'on ne connaît pas le franchiseur", confirme Didier Molle. Passer par un courtier dont le métier est de négocier avec les financiers facilitera l'obtention du crédit. Néanmoins, les sociétés de courtage n'acceptent pas de travailler sur tous les dossiers. "C'est Creditrelax qui prend le risque et non le client, explique Jean-Philippe Deltour. Notre approche commerciale est audacieuse, car nous ne facturons pas de frais de dossier : notre action ne peut se justifier qu'à partir d'un certain niveau de financement."

"Venir accompagné de son franchiseur peut également dans ce cas s'avérer très utile", souligne Stéphanie Cinato di Fusco. Ce dernier peut directement renseigner le banquier sur son concept et l'organisation de sa société. "En revanche, il appartient au candidat de défendre lui-même son propre projet : c'est lui qui sera le chef de son entreprise et le banquier doit pouvoir juger de ses qualités. Il n'est cependant pas mal vu de se faire épauler par son expert-comptable lors de l'entretien."

Présenter un dossier solide

Ce dernier conseil vaut également avec une enseigne connue : les banques ne prêtent pas aux têtes de réseaux, mais bien à leurs partenaires ! Le dossier doit donc être solide : présentation du porteur de projet avec ses motivations, ses disponibilités financières et capacités d'endettement, description du réseau et de l'activité visés, analyse financière (bilan d'ouvertures, comptes de résultats prévisionnels sur

trois ans, étude de marché, plan de trésorerie), DIP ou projet de contrat avec toutes ses annexes... Il ne faut pas hésiter à demander conseil à son franchiseur pour le montage du dossier : cela fait normalement partie des services qu'un candidat est en mesure d'attendre en rejoignant un réseau. "Les demandes de financement les plus qualitatives sont celles préparées en collaboration avec le franchiseur, note Didier Molle. Les têtes de réseaux ont l'habitude de structurer les dossiers."

Les projets de franchise nécessitent souvent des investissements plus importants que les créations sans enseigne. Et si, en valeur absolue, les prêts accordés sont plus conséquents, il en est de même de l'apport personnel. "Tout dépend du secteur d'activité, relativise Didier Molle. En moyenne, un apport personnel de 30 % est réclamé, notamment lorsque les investissements sont lourds comme dans la restauration à thème. Mais sur des projets plus modestes, 20 % peuvent suffire. Le banquier peut également accorder des dérogations au ratio des 30 % dans certains cas, selon la typologie du dossier et le montant global de l'investissement."

Avant d'accepter telle ou telle proposition des banques, attention aux garanties demandées ! Un nantissement du fonds de commerce est néanmoins incontournable. Il est également difficile d'éviter une caution personnelle : les banquiers ont tendance à estimer que si le franchisé ne prend pas de risque, ils n'ont pas à en prendre non plus ! Mettre en jeu ses biens personnels, et notamment immobiliers, peut cependant être dangereux. Heureusement, les banques travaillent de plus en plus avec des organismes de cautions mutuelles ou de garanties, comme Oséo ou Siagi. "Ces sociétés apportent une contre-garantie au dossier à hauteur de 50 % en moyenne, explique le responsable Franchise du Crédit du Nord. Ce qui limite considérablement la caution personnelle du franchisé qui peut ainsi échapper à l'hypothèque de sa résidence principale." Que le financier se protège contre d'éventuels non-remboursements en sécurisant le prêt accordé peut paraître normal, mais pas à n'importe quel prix. ■