



Jean-Philippe Deltour

Fondateur, dirigeant associé de *CréditRelax*, société de courtage en financement, membre du collège des experts de la Fédération française de la franchise.

Pour nous écrire

- Rédaction de *L'Officiel de la Franchise*,
1 rue des Entrepreneurs,
93400 Saint-Ouen
- franchise@grouperouati.com

Courtage en financement

Bonjour, j'ai entendu parler du courtage en financement pour la création d'entreprise, pouvez-vous m'en dire plus sur son fonctionnement ?
Guillaume C.

Le courtier en financement professionnel apporte un service complet, allant bien au-delà de la simple mise en relation entre créateur et banquier. Il apporte tout un ensemble de conseils sur le montage du dossier : étude de sa faisabilité, validation du prévisionnel, avis extérieur sur la valorisation de l'affaire rachetée, validation de l'apport nécessaire, explication du fonctionnement des crédits bancaires professionnels (notamment les garanties) et choix des banques a priori les mieux placées pour offrir le meilleur service. Une fois tout ce travail en amont réalisé, le courtier présente le dossier complet à ses partenaires bancaires, avec l'accord du client. Les interlocuteurs du courtier sont en général des cellules spécialisées de niveau régional (voire national). Dès obtention des accords de crédit, le courtier fait la synthèse des offres et la présente au porteur de projet - qui reste toujours décideur final quant au choix de son banquier. En effet, certains clients préfèrent parfois une solution un peu plus chère, mais avec des garanties personnelles moindres, ou bien tout simplement car ils s'entendent bien avec le banquier. L'offre négociée par le courtier inclut non seulement les conditions de crédit (taux, frais de dossier, assurances, cautions), mais aussi les frais bancaires (taux de commissionnement Carte Bleue, frais de tenue de compte, frais annexes). En conclusion, au-delà du courtage, il s'agit bel et bien de conseil en financement professionnel.

Les clés de la réussite

Je suis candidat à la franchise et j'aimerais avoir quelques clés pour convaincre mon banquier de me suivre dans l'aventure.
Jean-Jacques M.

Il faut savoir, avant toute chose, que votre interlocuteur en agence (directeur ou conseiller) n'a pas toujours le pouvoir de décision en matière de crédit professionnel, surtout dans le cadre d'un projet de franchise. En effet, la décision est prise en comité de crédit, par une cellule spécialisée, en général à l'échelon régional (voire national). Ce comité de crédit devra lui-même se rapprocher du pôle franchise de la banque, afin d'y vérifier la notoriété du franchiseur.

Ce préalable posé, vous avez bien sûr des arguments à faire valoir auprès de votre interlocuteur :

- Présentation d'un plan de financement et d'un prévisionnel (notamment au niveau du chiffre d'affaires et des charges de personnel) bien argumentés ;
- Explication de la provenance de votre apport, adapté à la taille du projet ;
- Rédaction d'un CV reprenant les grandes étapes de votre parcours professionnel, en soulignant les expériences en rapport avec votre projet de création ;
- Argumentation claire sur votre choix de la franchise en question et sur votre décision de création d'entreprise ;
- Consultation préalable de professionnels spécialistes de la création/ reprise d'entreprise : courtier en crédit professionnel, expert comptable, avocat, chambre de commerce, association permettant de bénéficier de prêts d'honneur.

Un dossier clair, complet et cohérent sera étudié d'autant plus rapidement (surtout, ne donnez pas les pièces nécessaires au banquier au compte-gouttes !).