

L'Officiel de la FRANCHISE

Mars 2007 N°69

Le 1^{er} mensuel de la franchise et des réseaux commerciaux

NOUVELLE FORMULE

85

L'ENSEIGNE DU MOIS



LE MULTI-SERVICE À DOMICILE



REGARD

18

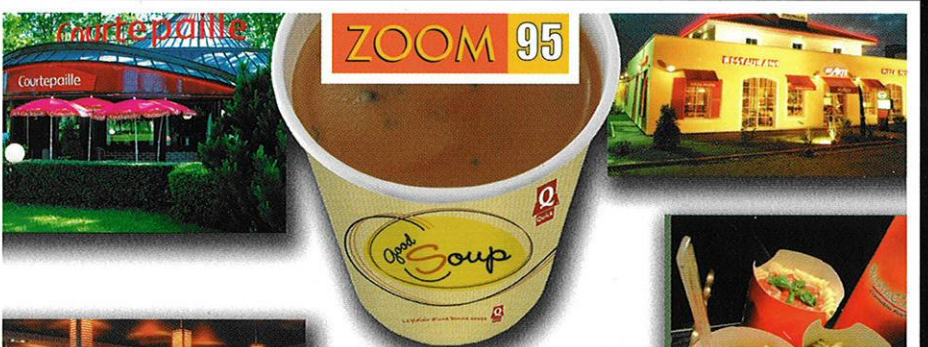
CHANTAL ZIMMER, déléguée générale de la



"DÉSIRS D'ENTREPRENDRE"



PROFESSION FRANCHISÉ 140



ZAPPING

34



El Rancho,
Mr. Bricolage,
Beauty Success,
Equuleus
L'Immobilier,
La Compagnie
des Petits,
Alain Afflelou...

SPÉCIAL • SPÉCIAL • SPÉCIAL • SPÉCIAL

RESTAURATION

INTERVIEW

112



BRUNO PEYROLES, DIRIGEANT DE BUREAU VALLÉE

CAHIER ÉCLAIRAGE 51



LES CONSEILS DE 10 EXPERTS



Le courtage en financement professionnel

Le courtage en financement professionnel fait désormais partie du paysage de la franchise. Son objectif est simple : faire économiser du temps et de l'argent au franchisé.



**Jean-Philippe Deltour
et Stéphane Kirsch**

associés-fondateurs de CREDITRELAX
(www.creditrelax.com)

Il est à ce jour l'unique solution qui propose un service clé en main aux franchisés en recherche de crédits. La recherche de crédits professionnels est un vrai métier et les porteurs de projets qui la tentent par eux-mêmes se retrouvent souvent confrontés à un chemin de croix.

Le courtier en financement professionnel assiste le franchisé dans sa recherche de financement, en lui apportant des solutions compétitives pour les fonds de commerce / droit au bail, les parts sociales, les murs commerciaux, le droit d'enseigne, l'achat de matériel et les travaux. Les stocks et le besoin en fonds de roulement sont généralement financés par l'apport du franchisé.

Trois principes essentiels...

L'analyse d'une demande de crédit professionnel s'appuie sur trois fondamentaux : le

professionnalisme du porteur de projet, l'apport personnel dans l'opération - preuve de sa participation au risque - et la rentabilité du projet.

L'analyse détaillée du projet, l'expérience du métier et la connaissance des banques permet au courtier d'ajouter certaines modifications de forme au dossier avant qu'il ne soit présenté aux banques.

Ensuite sont choisis les partenaires bancaires dont les comités de risques sont les plus susceptibles de donner un avis favorable.

En cas de refus d'une banque, sa position de partenaire privilégié lui permet d'en connaître les raisons précises, et d'y remédier le cas échéant avant la présentation à une autre banque.

Les réponses favorables obtenues, le courtier négocie les meilleures conditions : caution, taux, garanties demandées, mais aussi les coûts annexes (frais de tenue de compte, location TPE, commissions carte bleue).

Le processus, de l'envoi du dossier à l'obtention de l'accord bancaire, prend en moyenne une à trois semaines. Une fois la banque choisie, le déblocage des fonds peut intervenir dans un délai de deux semaines.

Quelle valeur ajoutée pour la franchise ?

- **L'externalisation** : la recherche de financement par le courtier permet au franchisé de disposer de plus de temps pour sa future exploitation.

- **Le meilleur tarif** : la variété et la connaissance de ses partenaires bancaires permet au courtier d'obtenir des propositions aux meilleures conditions du marché. Il s'assure

qu'un panel de banques suffisant soit démarché afin de certifier l'obtention des meilleures conditions de crédit.

- **La rapidité** : en contact direct avec les pôles professionnels des banques, le courtier transmet le projet à des analystes spécialisés, entraînant un gain de temps significatif.

- **La veille concurrentielle et la connaissance des banques** : elles sont en concurrence permanente et proposent à certains moments de l'année des "promotions" pour des types de projets bien précis. Le courtier est informé régulièrement de l'évolution de ces offres et connaît parfaitement les secteurs d'activité de préférence de tel ou tel établissement de crédit.

- **L'impartialité** : c'est le métier du courtier de négocier avec les banques et d'obtenir les meilleurs tarifs. Il joue ainsi le rôle de "tampon" : l'entrée en relation franchisé-banquier n'est pas ternie par toutes ces négociations.

Le courtage en financement professionnel apporte aux franchisés un nouveau service. Les accords signés entre les grandes enseignes de la franchise et les banques ne sont pas en contradiction avec un partenariat avec un courtier. L'intervention du courtier maximise les chances d'obtention d'un accord de financement, et donc d'ouverture d'une nouvelle unité de l'enseigne. Les franchisés ont ainsi l'assurance que leurs franchisés sont correctement accompagnés, tout en étant régulièrement informés de l'avancée du dossier en banque. Peu d'entreprises, à l'heure actuelle, proposent ce service. Des enseignes comme Quick, Foncia, La Boucherie Restaurant, Celio, Vog & Tchipp Coiffure, ou encore Domino's Pizza font déjà confiance à un courtier en financement professionnel. ■