



Convaincre votre banquier

Entourez-vous de conseils !

Un diagnostic de votre **DIP*** complet par un **expert-comptable** et un **juriste****, spécialisés en franchise, sont un minimum. Ils pourront détecter les failles éventuelles et leurs rapports annexés à votre dossier seront, s'ils sont positifs, facilitateurs. S'ils sont négatifs, mieux vaut le savoir avant d'investir, vous éviterez des déboires futurs.

Bien sûr, **votre dossier a plus de poids si votre expert-comptable vous aide à le monter**. Et surtout, même si votre franchiseur est connu de certains organismes, vous devrez montrer à votre interlocuteur que vous avez bien compris ce qu'implique votre projet, votre nouveau métier et votre situation de chef d'entreprise.....

Faites en sorte que le banquier vous précède :

Entretenez avec lui des relations régulières, même si vous ne savez pas encore quel sera votre projet, investissez dans la confiance et surtout la transparence. La relation en sera facilitée...

Renseignez- vous aussi pour savoir si le réseau que vous voulez rejoindre est connu des banques et si votre franchiseur a initié des démarches auprès de pôles spécialisés.

Ayez une démarche professionnelle,

Avec un dossier digne de ce nom, en termes de forme et surtout de fond. L'idéal : un business-plan, et au minimum un compte de résultat prévisionnel et un plan de financement, sur trois ans.

Dès le premier regard, votre banquier doit trouver les informations nécessaires :

- Le concept ?
- Est-il pérenne ?
- Sur quel marché ? Qui sont vos concurrents locaux ?
- Quel est le montant de votre investissement, que faut-il financer et comment ?
- Quelle est la rentabilité du projet ?

- Vos hypothèses sont-elles fiables et réalistes ? Quelles informations vous ont été transmises par le franchiseur ?
- Quelle est la durée du contrat ? Quelles sont les modalités de sortie ?
- Quelles sont les forces et les faiblesses du projet? Comment comptez-vous y remédier ?
- L'homme, - ou la femme - vous ! Son parcours ?

Apportez des fonds propres dans votre projet.

C'est pour le banquier un moyen de s'assurer que vous croyez vous aussi à votre projet puisque vous y investissez non seulement votre énergie, mais aussi vos économies ! C'est surtout pour vous un moyen de mettre le maximum de chances de votre côté. Assurez- vous aussi que vous avez prévu de quoi faire face en cas d'imprévus...

Et surtout ne pensez pas qu'un projet puisse raisonnablement se monter sans apport personnel ! Ce serait trop risqué !

Communiquez avec votre banquier :

Il a besoin de toutes les informations qui .../...

pourront lui permettre d'évaluer les chances de succès de votre entreprise. Il vérifiera les éléments suivants :

- Avez- vous investi dans un réseau qui « vous va bien », dont vous partagez les valeurs, et dans lequel vous pourrez réussir ?
- Investissez-vous dans un réseau qui a pignon sur rue ou, au moins, dans un réseau qui a une réputation positive.
- Choisissez-le solide financièrement avec un réel concept, sur un marché porteur, des hommes solides... Ceux sont là des gages de pérennité.
- Expliquez votre approche et comment vous avez construit vos chiffres,
- Ne tentez jamais de le « rouler », il a l'habitude de voir des projets d'entreprise et il verrait vite Ce serait là le plus sûr moyen de ne jamais travailler avec lui !
- La plupart des banques ont des pôles spécialisés et disposent d'informations sur les réseaux ...

Alors bienvenue.... en toute franchise !...

Rassurez-vous vous-mêmes :

Vous êtes chef d'entreprise. Vous devez convaincre votre banquier de votre implication, perceptible dans votre allure, votre assurance...

Vous engagez vos économies, votre vie professionnelle et familiale. Soyez convaincu que votre banquier a toutes les raisons de vous suivre à priori et écoutez les remarques qu'il vous fait. Comme votre expert-comptable, il a l'expérience de la création entreprise.

*DIP : document d'information précontractuelle, prévu par la loi Doubin

** La liste est disponible auprès de la Fédération Française de la Franchise.



Pascale Bégat
Approove - Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
Tél. : +33 (0)3 89 40 21 26
www.approove.fr
pbegat@approove.fr

