

Le Crédit du Nord accompagne les franchisés

Depuis plus de 10 ans, les banques du groupe Crédit du Nord accompagnent les franchisés à chaque étape de leur projet.

Convaincu du fort potentiel de développement du marché de la franchise, le groupe Crédit du Nord a créé il y a 10 ans la Direction de la Franchise, afin d'accompagner les franchisés dans le mûrissement et la mise en œuvre de leur projet. Fort de ses 915 agences implantées sur tout le territoire national, le réseau du groupe compte 8 banques régionales, très impliquées dans l'économie locale : les Banques Courtois, Rhône-Alpes, Kolb, Laydernier, Nuger et Tarneaud, la Société Marseillaise de Crédit et le Crédit du Nord. Nadine Delorme, responsable de la franchise et du commerce associé au sein du groupe Crédit du Nord, nous en dit un peu plus.

Quelles missions assume la Direction de la Franchise au sein du groupe ?

Nadine Delorme : *Nos missions sont axées autour du soutien à notre réseau d'agences pour le développement de ce marché dans les meilleures conditions de professionnalisme possibles. Nous souhaitons tout d'abord faire partager notre connaissance des réseaux existants à l'ensemble de nos collègues commerciaux, afin d'optimiser leur approche des dossiers présentés. Nous rencontrons, en effet, régulièrement les têtes de réseau et les acteurs du marché du commerce organisé. Notre analyse des dossiers passe par un certain nombre de critères, dont la santé financière du réseau, la santé de son modèle économique, la pertinence du concept, son évolution et son adaptation, le niveau et l'amélioration de la formation, de l'animation et des outils mis en place dans l'aide à la promotion des offres... soit un certain nombre d'éléments qui doivent se traduire dans le*

document d'information précontractuelle (DIP), dans le contrat de franchise correspondant et dans les faits.

Quels réseaux soutenez-vous ?

ND : *Nous intervenons sur des secteurs et des sociétés de taille variée. Nous sommes particulièrement attachés au fait qu'une enseigne ait développé et éprouvé son concept avant de lancer un réseau de franchisés. C'est l'un des critères majeurs de réussite d'un projet. Parmi les autres facteurs, on peut citer l'accompagnement des têtes de réseau avec une formation adaptée, la mise en place d'outils de détection des problèmes, afin de proposer des actions si, par exemple, le lancement d'une affaire est plus lente que prévu.*

De quelle manière accompagnez-vous les franchisés dans la réalisation de leur projet ?

ND : *Nous intervenons à plusieurs niveaux et principalement en crédit moyen terme sur 5 à 7 ans pour répondre à des besoins :*

- *en création bien sûr, puisque les réseaux ont pour objectif de développer leur maillage ;*
- *en développement, car les franchisés qui ont réussi une première expérience ont montré leurs capacités de gestionnaire. Cela sera un atout pour obtenir d'autres financements et dupliquer un modèle ;*
- *en transmission, en particulier dans les réseaux qui ont une certaine ancienneté. Dans ce domaine, nous restons vigilants à la valorisation des affaires cédées, afin d'éviter un financement qui serait préjudiciable à un futur acquéreur.*

Quelles sont les conditions d'accès



Nadine Delorme, responsable de la franchise et du commerce associé au sein du groupe Crédit du Nord

au crédit ? Qu'est-ce qu'un dossier convaincant ?

ND : *Si la constitution d'un dossier complet avec plan de financement, compte d'exploitation prévisionnel et plan de trésorerie est nécessaire, nous ne sélectionnons pas un dossier sur cette seule étude. Il est absolument indispensable que nous rencontrions le porteur de projet avant toute décision. Ce sont, en effet, les qualités de ce dernier et sa capacité à défendre un dossier, à l'expliquer et à nous convaincre qu'il est l'homme (ou la femme) de la situation qui nous amèneront à l'accompagner. Les deux valeurs fortes de notre groupe sont la proximité et la réactivité. Nous avons donc à cœur d'instruire des dossiers complets et cohérents, afin d'apporter la réactivité nécessaire dans les créations et reprises d'entreprises. Il faut préciser que l'ensemble des dossiers est vu et analysé dans un premier temps par les agences. En outre, chaque agence compte au minimum un conseiller professionnel.*

Propos recueillis par Honorine Reussard

Groupe Crédit du Nord

www.groupe-credit-du-nord.com