

# Le crédit à tout prix

*Même si vous disposez d'un apport personnel suffisant, trouver un financement bancaire pour la reprise ou la création d'un établissement va mobiliser toute votre énergie. En marge du circuit traditionnel, d'autres formules de prêts ou de garanties pourront peut-être vous permettre de boucler votre budget.*



PHOTOS FRÉDÉRIC VIELCANET

**L**e réseau bancaire traditionnel reste le pivot central dans la recherche de financement pour le secteur des CHR, mais l'offre de crédit se fragmente et devient de plus en plus complexe à appréhender. Faut de connaître tous les acteurs présents sur ce marché financier, l'entrepreneur non initié risque fort de se perdre dans les arcanes des taux, des cautions, des garanties et des nantissements. Surtout, il peut passer à côté de formules avantageuses pour lui, faute de prendre le temps de

se renseigner. Si vous souhaitez reprendre un bar ou un restaurant ou cherchez un financement pour effectuer des travaux pour moderniser votre établissement, sachez que le temps où les banques étaient prêtes à consentir un prêt couvrant l'intégralité de vos besoins est révolu. À leur décharge, leur prise de risque doit être mesurée, pour compenser une marge sur le crédit qui reste faible. Si vous estimez ne pas maîtriser toutes les subtilités d'un plan de financement bien ficelé ou si vos affaires vous laissent peu de temps libre, vous



*Les banques ne financent pas les frais d'intermédiation lors de la reprise d'un CHR.*



pouvez confier un mandat de recherche à un courtier en crédit inscrit à l'Orias. Celui-ci est en contact direct avec des services prescripteurs qui ne traitent que du crédit et votre dossier ne passera pas par une agence bancaire, évitant ainsi une perte de temps inutile. « Chez Credipro, notre méthode de travail consiste à établir une note de synthèse pour une évaluation rapide du dossier par le banquier, explique Sébastien Germain, responsable de l'agence des Hauts-de-Seine (credipro.com). Par ailleurs, nous allons mettre en avant les éléments positifs concernant le porteur de projet, les atouts de l'affaire, l'analyse des trois derniers bilans et présenter un prévisionnel étayé. » Avantage de cette formule : le courtier rémunéré au résultat ne vous représentera pas s'il estime que votre projet de financement est bancal. Cela pour une raison simple : jamais la banque n'accordera un prêt pour une affaire au prix en décalage avec sa rentabilité et sa valorisation. De la même manière, elle n'interviendra ni sur les frais d'intermédiation (honoraires d'avocats) ni sur ceux inhérents au bail (mois de garantie et de caution de loyer). « L'autre élément très important, c'est le profil du porteur de projet et son expérience professionnelle. C'est la première chose que va scruter notre interlocuteur banquier. On voit de nombreux ex-cadres dirigeants se lancer dans la restauration en considérant que c'est génial, mais ils sont rapidement confrontés à la réalité d'un métier qui réclame de véritables compétences. En particulier s'ils ne sont pas épaulés par une enseigne de franchise », constate Sébastien Germain. Si le dossier de financement reste « tendu », il existe malgré tout des solutions, comme le recours à la

## Le crowdlending ou le crédit alternatif

Pour couper court aux circuits de financements traditionnels et pour les dossiers qui n'auraient pas les suffrages des banques et des autres opérateurs du financement, les plates-formes de crowdlending (lendix.fr, credit.fr) proposent un mode de crédit alternatif pour les PME (à taux variable compris entre 2,5 % et 9,9 % chez Lendix). Ce sont des particuliers qui financent les projets contre remboursement du capital et versement d'intérêts sur des durées qui vont de trois mois à sept ans. Les montants de ces prêts peuvent varier de 25 000 euros à plusieurs millions d'euros. En 2015, Ducasse Entreprise a ainsi été le premier emprunteur sur la plate-forme Lendix. Gros avantage : l'examen du dossier débouche sur une offre rapide avec une mise à disposition des fonds en quelques semaines, en cas d'acceptation. En contrepartie la sélection des dossiers est



**Le crédit alternatif permet aux particuliers de financer des PME, notamment dans les CHR.**

sévère et certaines plates-formes demandent quatre années d'exercice au minimum, avec des comptes certifiés. À ne pas confondre avec le crowdfunding, qui consiste à collecter des fonds auprès de son entourage et de particuliers qui acceptent de financer un projet à fonds perdus sur des plates-formes dédiées (ulule.com, kisskissbankbank.com).



PHOTO BPI

**Pour Aurélien Hiraux de BPI France, le dispositif de la Banque publique d'investissement permet de couvrir l'essentiel des programmes de modernisation dans la restauration.**

Banque publique d'investissement France. La BPI s'est vu confier en 2015 le fonds de modernisation de la restauration doté par l'État de 76 millions d'euros (voir encadré page suivante). À charge pour ses services de venir en appui au circuit bancaire traditionnel, en délivrant des prêts à taux préférentiels à des CHR, à la seule condition que l'établissement existe depuis plus de trois ans. « Ce doit être une aide à la modernisation de l'outil de restauration, insiste Aurélien Hiraux, directeur du financement de l'immatériel et de l'incorporel de BPI France. Nos clients sont principalement dans la restauration traditionnelle ou rapide, traiteurs ou propriétaires de cafétérias. Nous avons intégré à notre dispositif les hôtels qui font de la restauration ou les entreprises qui souhaitent en faire, dans le cadre d'une diversification. » Une formule de cofinancement particulièrement appréciée des banques qui limitent ainsi leur prise de risque, tout en conservant l'exclusivité sur le



**France Boissons indique avoir soutenu près de 5 000 établissements en 2016, en accordant sa caution lors d'un prêt bancaire.**



## Le crédit bail

Le crédit bail est une opération par laquelle un organisme financier se substitue au preneur du crédit pour acquérir du matériel et des équipements dont celui-ci aura l'usage. Le crédit bailleur loue les biens à celui qui signe le contrat de crédit, en contrepartie d'un loyer. Au terme du contrat, le preneur peut acquérir les biens pour un prix prenant en compte les loyers versés et la valeur résiduelle de l'équipement.

flux de capitaux qu'elles centralisent. Mais également des restaurateurs qui, fait unique, peuvent accéder à des prêts sans demande de caution ni garantie d'aucune sorte. « *Ce sont des quasi fonds propres qui vont permettre de régénérer la trésorerie de l'entreprise, avec des charges de remboursement moindres et différées d'un an* », ajoute Aurélien Hiraux. Si le taux appliqué par la BPI est le même pour tous, le montant du prêt va toutefois varier en fonction du risque et du parcours professionnel du chef d'entreprise. Dans tous les cas, son obtention reste



**Le crédit bail permet de louer des équipements avec une option d'achat.**



*L'offre de crédit dans les CHR se fragmente et se diversifie.*

## 70 millions d'euros pour la modernisation des CHR

Depuis 2010, par des formules successives du dispositif « prêt restauration » de BPI France, plus de 2 000 professionnels ont bénéficié de prêts pour financer leurs projets dans les CHR. Pour 2017, le prêt restauration représente environ 200 opérations pour 35 millions d'euros de prêts, soit 70 millions d'euros d'investissement au total en y ajoutant la part des banques traditionnelles (selon la formule : un euro de prêt BPI a minima pour un euro financé par les banques). Le montant des prêts varie de 40 000 à 600 000 euros selon les cas et peut même atteindre 1,2 million d'euros à titre exceptionnel. Ce dispositif, sans caution ni garantie demandées, est donc à même de couvrir l'essentiel des programmes de modernisation. Le Fonds de modernisation de la restauration, doté par l'État, a été confié à BPI France en 2015, pour gérer ces prêts au bénéfice de la profession. BPI France propose également un prêt hôtellerie d'un montant de 30 000 à 400 000 euros, pour financer les projets de rénovation ([bpifrance.fr](http://bpifrance.fr)).

subordonnée à l'acceptation du projet par une banque traditionnelle. De son côté, le fameux « prêt brasseur », même s'il semble légèrement en perte de vitesse, figure encore en bonne place dans les dossiers de financement des CHR. France Boissons indique avoir ainsi soutenu près de 5 000 établissements en 2016, avec un encours de 220 millions d'euros. « *Le prêt brasseur est un prêt accordé par une banque au CHR, pour lequel le brasseur ou le distributeur va se porter caution solidaire ou caution simple\*, au profit de la banque. En contrepartie, le client du brasseur assure à celui-ci une exclusivité de cinq ans, sur la fourniture de ses marques de bière vendues en fûts, avec un volume fixé à l'avance* » explique Pascale Perez-Castellano, secrétaire générale d'Heineken France. Le client du brasseur doit tenir cet engagement contractuel d'approvisionnement jusqu'à son terme, aussi doit-il bien le négocier tant sur les volumes que sur les tarifs. Dans le cas contraire, y compris si l'affaire a été cédée entre-temps, le client devra verser une indemnité équivalente à 20 % des ventes d'hectolitres non réalisées jusqu'à la fin du contrat d'exclusivité. Attention, le brasseur ou le distributeur de boissons peuvent également demander la caution solidaire personnelle du gérant du CHR, ou d'autres personnes susceptibles de l'accorder, pour renforcer ses garanties vis-à-vis du remboursement du prêt bancaire. ■

**Frédéric Vielcanet**

\* Dans le cas de la caution solidaire, la banque peut faire appel directement au brasseur en cas de défaut de paiement de son client. Pour la caution simple, la banque a l'obligation d'entamer une procédure au préalable, auprès de celui qui a souscrit le crédit, avant de faire valoir la caution.