

## **Les clés pour financer sa franchise :** ***CAFPI pro donne son expertise***

CAFPI, leader des courtiers en crédits, possède une expertise dans les prêts aux professionnels. Ces derniers n'acquièrent pas uniquement de l'immobilier, ils peuvent aussi avoir à financer des fonds de commerce, des rachats de sociétés ou de parts. Actuellement, les achats de franchises sont privilégiés par les porteurs de projets ; CAFPI apporte une solution efficace et personnalisée aux futurs franchisés en quête d'un financement.

Les crédits professionnels obéissent à des règles qui leur sont propres. Moins encadrés que ceux des particuliers, ils ne sont, par exemple, pas tenus de respecter le taux d'usure et les exigences du Haut Conseil de Stabilité Financière (taux d'endettement à 35%). Autre spécificité, il n'y a pas de grilles de taux. Celui-ci va dépendre de l'appréciation du risque par la banque. « *Les critères d'octroi reposent principalement sur l'analyse financière. Ainsi, une officine de pharmacie a récemment été financée à 3,8 % sur 20 ans sans apport (hors frais) alors que les taux des professionnels sont traditionnellement plus élevés que ceux des particuliers. À l'inverse, un restaurant a obtenu au même moment un taux supérieur à 6 %. Cela dit, une marge de subjectivité demeure, car chaque projet est spécifique* », souligne Cynthia Parietti, Directrice marché Pro et Patrimonial chez CAFPI.

### **Les franchises, un financement sécurisant pour les banques**

Les franchises trouvent, actuellement, assez aisément, un financement. « *Modèle économique structuré, enseigne connue, retour d'activité des autres franchisés, accompagnement apporté au porteur de projet : elles sont plus rassurantes qu'un indépendant en termes de risques. Par exemple, les salles de sport sont très compliquées à financer si elles n'appartiennent pas à un réseau de franchise* », analyse Cynthia Parietti. « *Les banquiers suivent les « tendances » de la franchise. Il y a quelques années, les magasins de cigarettes électroniques avaient la côte, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui* », ajoute-t-elle.

Les banques s'intéressent à la qualité du franchiseur, mais aussi à la situation du porteur de projet. Elles s'assurent notamment que celui-ci pourra réinjecter des fonds en cas de difficulté sans resolliciter la banque. Une épargne résiduelle est, aussi, demandée au porteur de projet après opération.

### **L'apport du courtier**

Passer par un courtier CAFPI pour financer une franchise, c'est la garantie qu'il va s'assurer de la qualité et la complétude du dossier et valider son montage avec, potentiellement, l'aide de l'avocat et du comptable du client. Il proposera aux banques un dossier « clé en main » contenant l'intégralité des documents nécessaires.

À titre d'exemple, CAFPI a été sollicité pour le financement d'un projet de plus de 2M€ portant sur le rachat de parts d'un hôtel sous franchise dans le Sud. L'apport initial représentait 20 % de l'opération et provenait de deux sociétés associées, une holding et une filiale. « *Sur un projet de cette ampleur et sur une opération de rachat de parts, le ratio*

---

#### **Contact Presse**

**Galivel & Associés**  
Carol Galivel / Julien Michon  
01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63  
[galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)

**CAFPI**  
Caroline Arnould – Directrice générale  
[c.arnould@cafpi.fr](mailto:c.arnould@cafpi.fr)  
111 Avenue de France – 75013 Paris

*apport / dette était trop juste. La prise de garantie sur une opération de rachat de parts est, en effet, moins aisée que sur des murs ou un fonds de commerce donc la banque demande généralement une mise de fonds plus importante. Nous avons modifié les plans de financement sur les différentes structures et cela nous a permis de solliciter un de nos partenaires financiers afin de compléter l'apport. Nous sommes passés d'un apport de + de 30% au lieu des 20% initiaux »* explique Cynthia Parietti.

**CAFPI en bref :**

Leader du marché des courtiers en crédits, CAFPI est présent dans toute la France, via ses 250 agences en propre, pour accompagner ses clients dans toutes les étapes de leur projet immobilier. En 2022, CAFPI a finalisé plus de 30 000 dossiers auprès de plus de 100 partenaires bancaires et assureurs partenaires, à des conditions particulièrement avantageuses.

Le métier de courtage en prêts immobiliers est toujours en plein essor puisque plus de 35 % des crédits en France se font via un courtier. CAFPI est l'expert de tous les crédits avec ses offres de crédits immobilier, de regroupement de crédits, de crédits professionnels et d'assurances emprunteur en ligne sur [www.cafpi.fr](http://www.cafpi.fr) et sur les réseaux sociaux.

---

**Contact Presse**

**Galivel & Associés**  
Carol Galivel / Julien Michon  
01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63  
[galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)

**CAFPI**  
Caroline Arnould – Directrice générale  
[c.arnould@cafpi.fr](mailto:c.arnould@cafpi.fr)  
111 Avenue de France – 75013 Paris