

Convaincre le banquier : la délicate mission des indépendants

Durant tout l'été, « L'Avenir » vous propose de suivre le parcours de sept nouveaux indépendants, sept Wallons qui ont tout claqué pour lancer leur activité. Cette semaine, ils nous détaillent leur passage chez le banquier.

Si certains indépendants lancent leur activité sur fonds propres ou bénéficient d'aides financières, d'autres envisagent l'option, assez incontournable, du crédit bancaire. Céline Cambon a dû y recourir pour ouvrir ses chambres d'hôtes éco-responsables à Marche-en-Famenne. « Nous avons vendu notre ancienne maison pour acheter celle dans laquelle nous vivons aujourd'hui, et qui accueille les chambres d'hôtes. Le prêt était assez conséquent puisqu'il comprenait l'achat du bien et les travaux. » Il ne s'agit toutefois pas d'un crédit professionnel, explique Céline : « C'est un crédit que nous avons fait au nom du couple. Notre épargne commune a contribué à la mise en place de ce projet. »

Une activité qui a fait ses preuves

Bastien Jehotte a quant à lui lancé « Chez Garçon », son magasin dédié à l'apéro, sur fonds propres et grâce à une opération de crowdfunding.

« Ce que la banque a apprécié dans mon dossier, c'est qu'il y avait déjà une base, des chiffres à analyser. »

Il n'a eu besoin d'un crédit professionnel que plus tard, au moment d'un déménagement. Après les inondations de juillet 2021, son commerce a en effet quitté Angleur pour le quartier de la gare des Guillemins. « Ce que la banque a apprécié

dans mon dossier, c'est que l'activité existait depuis quatre ans, et que ça roulait. Il y avait déjà une base, des chiffres à analyser. » À ce stade, le Liégeois s'associait aussi avec une autre entité, « Les Vintrepides », « qui fonctionnait bien également ».

Ces deux entreprises réunies au sein d'une même enseigne étaient de nature à rassurer le banquier.

« Se mettre en société, c'est engager pas mal de frais »

Pauline Gaillard et Antoine Mercenier ont également opté pour un crédit professionnel, mais dès le lancement de leur société, il y a neuf mois. Prudents, les associés voulaient minimiser les risques et sont d'abord passés par Job'In (une structure d'accompagnement à l'auto-création d'emploi) pour prendre leurs renseignements et obtenir des contacts.

« Nous avons tous les deux lancé une famille, des enfants, on ne pouvait donc vraiment pas se louper ! Cela dit, nous n'avions pas énormément de fonds propres à injecter dans la société... », expliquent-ils. Pour mettre toutes les chances de leur côté, ils ont fait appel à un comptable qui a réalisé leur plan financier, indispensable pour obtenir un crédit bancaire.

« On ne pouvait pas beaucoup investir pour lancer notre bureau d'étude en éclatrage. On a mis 5 000 euros chacun pour avoir une base et payer les frais de lancement de la société. [...] Car se mettre en société engendre pas mal de dépenses. Dans notre cas, il a fallu payer le comptable, le notaire, le développement du site

internet, et nous avions aussi des frais d'avocat, car nous souhaitons nous protéger un maximum. »

Entourés de pros

De fil en aiguille, chaque intervenant a conseillé le duo, et l'a amené à rencontrer d'autres professionnels. « Nous avons fini par prendre rendez-vous auprès d'une banque, toujours dans l'idée d'avoir une couverture, une sécurité. Nous avons pu obtenir un crédit de caisse (NDLR : lire ci-contre), qui nous permet de descendre à -15 000 euros sur le compte de la société, ce qui est intéressant. Et nous avons aussi un leasing. » Après moins d'un an d'activité, Antoine et Pauline parviennent déjà à se déga-

ger un salaire décent. « On en est au stade où toutes les charges d'exploitation – y compris nos salaires – ont été payées tous les mois. Par contre, nous n'avons pas encore réussi à mettre du bénéfice dans la société pour avoir des mois d'avance », détaille Antoine.

Si les Namurois sont globalement satisfaits de leurs débuts, ils espèrent toutefois un peu mieux gagner leur vie à moyen terme, au regard de l'engagement qu'implique ce nouveau boulot. « On travaille vraiment beaucoup, donc je trouve qu'on devrait pouvoir se rémunérer davantage. Juge Pau-



line. En même temps, on n'aurait pas se payer des salaires mirobolants dès le départ ! Mais concrètement, on gagne moins bien notre vie qu'en étant salariés, dans ce même secteur d'activité [...] Cela dit, nous avons aussi une voiture de société, des chèques-repas, etc. Ça, c'est grâce au

comptable qui nous a conseillé. Clairement, le fait d'avoir eu tous ces contacts – l'avocat, le comptable, le banquier – en début de parcours nous permet aujourd'hui d'avoir une entreprise financièrement viable, qui tient la route. »

CÉLINE DEMELENNE 2



Ces quatre Wallons ont eu un crédit bancaire pour lancer ou développer leur activité.

LA SEMAINE PROCHAINE
Un dossier consacré aux aides et financements alternatifs pour lancer son activité d'indépendant.



« Sans apport, c'est difficile d'avoir un crédit »

Une demande de crédit ne s'improvise pas. S'il a besoin d'un prêt afin de financer son projet, le futur indépendant devra répondre à plusieurs exigences. Pour convaincre son banquier, il s'agit avant tout de définir les contours de son activité.

« L'indépendant ne peut pas venir chez nous la fleur au fusil, avance Géraldine Lantin, head of marketing & sales business banking chez Bellius. Il doit évidemment avoir réfléchi à son projet et s'être entouré de personnes ou de structures pertinentes : je pense notamment à certains organismes d'accompagnement à la création d'entreprise, aux réseaux d'entrepreneurs, à un comptable. »

Sans surprise, un business plan bien ficelé fait partie des prérequis. Selon Bart Ballon, head of retail banking professional chez BNP Paribas Fortis, c'est d'ailleurs une condition sine qua non à l'octroi de crédit : « Le business plan, c'est la vision de l'entrepreneur. Qui est-il ? Quel est son projet ? Qui sont ses concurrents ? Et ses clients ? Tout ceci est très important et doit être écrit noir sur blanc. L'entrepreneur doit aussi être capable d'expliquer la partie financière de son business plan. [...] Ce que je conseillerais aux indépendants qui viennent nous rencontrer, c'est d'être honnêtes et de présenter un plan réaliste. »

Parmi les éléments incontournables, la banque analysera la capacité de remboursement du futur patron. « C'est le nerf de la guerre en matière de crédits, explique l'experte de chez Bellius. Beaucoup de choses sont négociables en termes de financement, comme les garanties ou l'apport propre. Mais si je constate, en tant que banquière, que la personne n'a pas la capacité de rembourser le crédit, ce ne sera pas possible ! Et cela vaut tant pour un crédit professionnel que privé. »

Un bas de laine indispensable

Nos deux interlocuteurs sont transparents sur le sujet : pour avoir une chance de décrocher un crédit professionnel, il est nécessaire de disposer d'un minimum de fonds propres. « Pour être honnête, sans fonds propres, c'est très difficile d'obtenir un crédit bancaire... », admet Bart Ballon. « Par dossier, on tourne autour de 25 % d'apport propre en moyenne », détaille pour sa part Géraldine Lantin. Cet apport personnel permet de limiter le risque pour le banquier, mais également de mesurer le degré d'implication de l'entrepreneur. « C'est une manière de montrer qu'il se lance en connaissance de cause, et qu'il n'a pas peur de "se mouiller" pour son projet. » Notons toutefois – et c'est loin d'être accessoire – que certains financements alterna-



Selon Bart Ballon (BNP Paribas Fortis), une bonne préparation est essentielle pour obtenir un crédit.

tifs peuvent être assimilés à des fonds propres. C'est le cas des microcrédits, accordés aux personnes qui ne peuvent a priori pas contracter de crédit bancaire classique. « La banque assimile alors le crédit financé par l'organisme de microcrédit à des fonds propres. La personne peut, par conséquent, plus facilement contracter un crédit bancaire classique », précise le spécialiste de chez BNP Paribas Fortis. Une somme récoltée grâce à un crowdfunding (financement participatif) peut également faire office de fonds propres et ainsi faciliter le crédit bancaire.

Quels crédits ?

Pour schématiser, il existe deux grandes familles de crédits professionnels. « On a d'abord les crédits amortissables de types crédits d'investissement », affirme Géraldine Lantin. Ceux-ci permettent de couvrir des besoins concrets de financement de matériel, à moyen ou long terme. « Un exemple : le plombier qui se lance comme indépendant et qui a besoin d'une camionnette pour transporter son matériel. » Ce dernier pourra dès lors solliciter cette catégorie de financement, qui sera octroyée sur toute la durée de vie économique du bien. « en général, sur cinq ans ». D'après notre spécialiste, ces crédits dits amortissables sont généralement bien abordés par les banquiers, puisqu'ils sont directement liés à l'activité de l'indépendant, et couvrent des besoins précis. Viennent ensuite les crédits non amortissables pour lesquels le banquier sera, à l'inverse, beaucoup plus prudent. « Dans ce cas-ci, ce sont des lignes de crédit qui peuvent être utilisées de façon libre par l'indépendant. » Ces financements permettent de parer des besoins de liquidités, de trésorerie, à très court terme. « Dans cette catégorie, on parle alors de crédits courants ou crédits de caisse. [...] Encore une fois, le banquier sera plus frileux quant à cette catégorie de crédits, car il n'a pas de vue directe sur l'allocation des fonds. » CDEM