



(/p/interviews-des-professionnels-de-la-franchise)

Interview de Patricia Gallo experte en financement



()

Patricia Gallo est votre interface chez CréditRelax

Le Franchise Business Club souhaité interviewé **Patricia Gallo** (<https://franchisebusinessclub.com/membre/patriciagallos>) dont l'expérience diversifiée du financement de franchises vous interpellera.



Franchise Business Club : Comment êtes-vous arrivée dans la Franchise ?

Patricia Gallo : Je suis arrivée dans le monde de la franchise en tant que... **candidate à la franchise** ! Après 16 années passées chez BNPP en tant que **conseillère bancaire**, j'ai en effet eu envie de travailler à mon compte et d'ouvrir une franchise en bijouterie fantaisie, rue de Rennes à Paris.

Après 6 années d'exploitation, j'ai revendu mon fonds de commerce, sentant poindre un changement dans le mode de consommation et la commercialité de la rue de Rennes.

Par la suite j'ai retrouvé Stéphane Kirsch et Jean-Philippe Deltour, qui m'avaient accompagnée quand j'étais candidate franchisée, en recherche du **financement bancaire** nécessaire à mon installation.

Du fait de ma double expérience franchisée et conseillère bancaire, ils m'ont proposé d'intégrer leur société et de m'occuper du développement commercial. Cela fera bientôt 4 ans que je travaille pour Créditrelax.

FBC : Quel est votre rôle chez CréditRelax ?

PG : Ma mission actuelle est d'accompagner les futurs franchisés (mais aussi des professionnels indépendants) et de les aider dans leur recherche en financement. Les candidats ont besoin d'être rassurés. Ils passent souvent d'un statut de salarié à celui d'entrepreneur avec une grande envie de faire. Et ils ne comprennent pas que les banquiers n'aient pas le même engouement pour leur projet.

FBC : Etes-vous vraiment efficace pour un futur franchisé ?

PG : Dans 85 % des cas, les dossiers sur lesquels je travaille sont financés par nos partenaires bancaires.

La franchise peut être une très belle opportunité pour de futurs entrepreneurs qui ont envie de se lancer. La franchise étant la reproduction d'un modèle ayant fait ses preuves, cela permet de visualiser davantage le futur projet et de minimiser les risques – tout en rassurant les banques. De plus, cet accompagnement de la part du franchiseur avec une formation adaptée, un suivi dans leur activité donne de l'assurance aux futurs candidats.

A partir du moment où l'on prend en charge un dossier, notre réseau de partenaires bancaires et notre connaissance fine du marché nous permet d'augmenter les chances de succès, et de négocier au mieux avec les banques.



FBC : Est-il facile de convaincre les créateurs d'entreprise de passer par un pro du financement ?

PG : Vous me donner l'occasion de pousser mon "petit coup de gueule" : j'entends en effet trop souvent « mais je n'ai pas besoin de vous, mon dossier est parfait et mon banquier me suit sans problème ».

En effet, **contrairement à une idée reçue, en tant que courtière, je suis loin de travailler uniquement sur des dossiers difficiles ou « mission impossible ».**

Des franchises « premium », par exemple, n'ayant aucune difficulté de financement, font appel à nous. Nous apportons à leurs candidats l'assurance des meilleures conditions commerciales : taux, assurance DIT, commissions CB, frais de tenue de compte, Tout en permettant à tout le monde de dormir sur ses 2 oreilles... bref, d'être relax quant au financement, et de se concentrer sur les autres aspects du projet (recrutement... devis...)

L'autre origine de ce « coup de gueule » étant que beaucoup de nos clients font appel à nous un peu trop tard : même les excellents dossiers font l'objet de refus bancaires, et bien souvent en dernière minute... Or, si le client n'a pas fait appel à nous et a simplement fait confiance à une seule banque... cela devient compliqué !

FBC : Un mot de conclusion ?

PG : La plus belle récompense c'est la satisfaction des clients quand leur projet aboutit. Ils nous disent souvent : « Je n'aurais pas pu imaginer l'importance de la forme du dossier. Il est important d'être conseillé sur le montage afin de pouvoir discuter du fond du dossier avec les banquiers »

Note du Franchise Business Club : les liens ci-dessous vous permettent de consulter la fiche profil de Patricia Gallo et la page d'expert de CréditRelax.

(<https://franchisebusinessclub.com/membre/patriciagallo>)



Profil de Patricia Gallo - Fil d'activité - Franchise
(<https://franchisebusinessclub.com/membre/patriciagallo>)

Profil de Patricia Gallo - Chargée de Développement chez ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

(<https://franchisebusinessclub.com/p/patricia-gallo>)

Page CréditRelax Activités - Franchise Business Club
(<https://franchisebusinessclub.com/p/patricia-gallo>)

CréditRelax: CREDITRELAX est un cabinet de conseil et ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

(<https://franchisebusinessclub.com/statut/1308>)

Statut de l'interview des professionnels de la Franchise - ...
(<https://franchisebusinessclub.com/statut/1308>)

VOTRE INTERVIEW EN TANT QUE PRO DE LA FRANCHISE. Vous êtes ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)



Vous pouvez aussi faire publier votre interview . Cliquez sur l'image ci-dessus.

[#financement \(/recherche?terms=financement\)](#)

[#expert en financement \(/recherche?terms=expert%20en%20financement\)](#)

[#financer \(/recherche?terms=financer\)](#) [#banque \(/recherche?terms=banque\)](#)

4 3



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



[\(/membre/laredactionduclub\)](#)

LaRedactionDuClub (/membre/laredactionduclub) A...

Bravo Patricia, qui mieux qu'une ancienne franchisée qui comme vous, bien qu'ex-banquière, a connu les difficultés du financement pour accompagner les projets des nouveaux franchisés.

Répondre • 29/06/2020



[\(/membre/jeansamper\)](#)

JeanSamper (/membre/jeansamper) Consultant Expert en Franc...

Bravo ! Retrouvez Patricia Gallo chaque mois dans les formations que le Franchise Business Club organise pour les futurs franchisés. La prochaine session est le 3 juillet. Inscrivez-vous, faites circuler l'info

<https://franchisebusinessclub.com/article/webinar-de-formation-pour-futurs-franchises-le-3-juillet>

(<https://franchisebusinessclub.com/article/webinar-de-formation-pour-futurs-franchises-le-3-juillet>)

Répondre • 29/06/2020



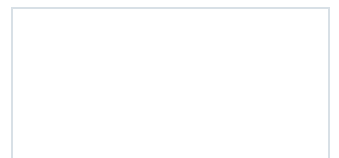
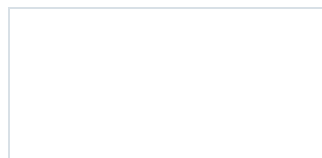
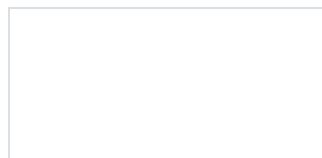
[\(/membre/gaetangarnier\)](#)


GaetanGarnier (/membre/gaetangarnier) Observateurs

Bravo Patricia, superbe témoignage ! Je fais miens vos arguments en faveur de l'accompagnement professionnel des franchisés dans l'étape-clé du financement.

Répondre • 29/06/2020

Recommandations d'article



 (/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter) (membre/jeansamper)

Article


REPLAY du Webinar : Racheter un franchisé ou le faire racheter

.....

10 ♥

5 ◯

(/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter)

 (/article/compte-rendu-de-les-franchises)-franchises-du-7-mai) 11 mai 2021

Article

Compte-rendu de la formation futurs franchisés du 7 mai

.....

2 ♥

1 ◯

(/article/compte-rendu-de-la-formation-futurs-franchises-du-7-mai)

(/article/comment-financer-la-creation-de-votre-reseau-de-franchise--2aefec87-48a8-4158-abb3-38f927acdcf0) (membre/emmacourtet) 09 fév 2021

Article

Comment financer la création de votre réseau de franchise ?

.....

6 ♥

1 ◯

(/article/comment-financer-la-creation-de-votre-reseau-de-franchise--2aefec87-48a8-4158-abb3-38f927acdcf0)

