



Financement : penser aux courtiers

Dans un contexte économique difficile, obtenir un prêt de son banquier se révèle de plus en plus difficile et incertain. Les courtiers peuvent jouer les intermédiaires et augmenter vos chances de succès.

Près de 80% du financement des entreprises françaises, et plus de 90% pour les petites et moyennes entreprises, est aujourd'hui effectué par les banques. Malgré la crise économique, la France a été le seul pays d'Europe où les crédits bancaires ont

augmenté de manière continue, de 5% par an, représentant actuellement 90 milliards d'euros. Mais entre les effets de la nouvelle réforme, la mise en place des règles européennes (Bâle III) qui renforcent les contraintes des établissements bancaires, le risque d'un renchérissement du coût du

crédit et d'un durcissement des conditions d'obtention d'un prêt n'est pas à exclure. Et les chefs d'entreprise en sont bien conscients, si l'on en croit les résultats du 16^{ème} baromètre KPMG-CGPME sur le financement et l'accès au crédit des PME publié en janvier dernier, puisque 88% des patrons interrogés se déclarent inquiets à ce sujet.

Le courtier pro, une solution ?

Face à ce risque de «credit crunch» (resserrement du crédit en bon français), entretenir

de bonnes relations avec son banquier ne suffit plus à obtenir un financement. Sur un modèle qui a fait ses preuves auprès des particuliers, notamment pour l'immobilier, les courtiers en financement professionnel peuvent apporter une aide appréciable au porteur de projet, qu'il soit créateur ou reprenneur d'une entreprise, ou dirigeant soucieux de financer son développement. Le courtier est un intermédiaire en opérations de banque, au titre des articles L. 519-1 et L.519-2 du Code monétaire et financier. Il s'agit donc d'un professionnel qui met en rapport un demandeur et un organisme de crédit. Cette profession, très réglementée, suppose la signature d'un mandat «*mentionnant la nature et les conditions des opérations qu'il est habilité à accomplir et délivré par un établissement de crédit qui est lui-même habilité pour effectuer des opérations de banque sur le territoire français*». En outre, les courtiers qui reçoivent des fonds doivent justifier d'une garantie financière affectée au remboursement des fonds momentanément en leur possession, sous peine des sanctions prévues à l'article L.571-16 du Code monétaire et financier. Il leur est également interdit de percevoir, à titre de rémunération, une somme quelconque avant le versement effectif des fonds prêtés et avant la constatation de la réalisation de l'opération par un écrit.

Un pro de l'accompagnement

Les besoins des professionnels sont principalement de 4 types :

- **équipement** : achat de matériel ou de véhicule ;
- **immobilier** : acquisition de locaux ;
- **trésorerie** : financement de stock, augmentation de capital ;
- **création ou reprise d'une entreprise ou d'un fonds de commerce**.

Ces investissements peuvent être financés par les banques, soit sous la forme d'un prêt classique amortissable, soit par des prêts plus spécifiques comme le crédit-bail, l'affacturage ou l'escompte.

Le courtier va accompagner le chef d'entreprise à toutes les étapes, de la définition précise des besoins à la présentation de la demande, en passant par la constitution du dossier. Son intervention permet de présenter un dossier complet et conforme aux attentes des banquiers. Elle permet également de mettre plusieurs établissements bancaires en concurrence, en bénéficiant

3 questions à...



Pourquoi un courtier parvient-il à convaincre un banquier

mieux qu'un porteur de projet ?

Les raisons sont multiples. D'abord, le courtier s'adresse, généralement, directement aux directions régionales, voire nationales, des banques. Et même parfois directement aux analystes des comités de crédit. Il parle leur langage, et peut se prévaloir de son antériorité. En clair : dans la plupart des cas, le porteur de projet présente pour la première fois un dossier à une banque. Le courtier, lui, en a présenté des centaines ! L'expérience est un facteur essentiel. Ensuite, les dossiers présentés par le courtier sont à la fois complets et synthétiques. Si le travail est bien fait, en 5 minutes, sans avoir besoin de fouiller dans la masse des documents ou de recouper des informations, le banquier peut se faire son avis. Les documents administratifs, clairement classés et déjà vérifiés, ne seront là que pour conforter ce premier avis. D'autre part, tout dossier a des points faibles : l'erreur classique des porteurs de projet est de vouloir les cacher, ce qui est très mal perçu. Le courtier, au contraire, identifie les points faibles, et les expose clairement aux banquiers. Bien sûr, il s'agit aussi de mettre en valeur et d'argumenter sur les points forts ! Mais cette partie, généralement négligée, est extrêmement importante. En outre, le courtier parle à la fois le langage du banquier, et celui des porteurs de projet. Parfois, la communication directe entre client et banquier a du mal à passer : il est souvent difficile de se comprendre (par exemple, sur les ratios financiers). Le courtier saura clairement expliquer les points techniques, tandis que

d'un relationnel plus dense que celui d'un chef d'entreprise. Ce professionnel peut également intervenir pour renégocier les conditions des crédits déjà souscrits par l'entreprise, pour bénéficier des taux plus



... Stéphane Kirsch, cofondateur de CréditRelax

le porteur de projet pourra se concentrer sur les aspects opérationnels (expliquer son CV, sa motivation...). Ajoutons que le courtier prépare les porteurs de projet aux entretiens bancaires : il y a un briefing, et surtout une explication claire de ce que les banquiers attendent, notamment en termes de garanties. Ainsi, comme le porteur de projet est au courant très en amont des exigences des banquiers, un nombre non négligeable de quiproquos ou de conflits banque/porteur de projet est évité, ce qui facilite les négociations (par exemple, sur le sujet de la caution personnelle). Enfin, tout simplement, le courtier a un carnet d'adresses : il a une crédibilité auprès de nombreux banquiers.

Quels sont les types de projets pour lesquels recourir à un courtier se révèle le plus pertinent ?

Dans différents cas : quand la durée du crédit est longue (15 ans), sur l'immobilier par exemple, car les gains financiers sont démultipliés ; également quand les montants sont élevés, car là aussi les économies se trouvent très vite – et les banques proposent de plus en plus de pools bancaires. Il est utile, dans ce cas, qu'un professionnel

centralise les informations et pilote les relations entre les banques. L'expertise du courtier est plus efficace lors d'une reprise (vs création), car il pourra s'appuyer sur les chiffres passés pour valider le prévisionnel du porteur de projet. Son intervention est utile sur les projets de parts sociales, car ils sont très complexes à présenter convenablement, et parce que chaque banque a ses propres exigences, qu'il est utile de connaître. Enfin, dans les dossiers où une réponse rapide est nécessaire, le courtier, par son carnet d'adresses, a accès à des procédures plus rapides.

Le financement est un point clé de la création d'une franchise. Intervenez-vous sur ce secteur spécifique ?

Jean-Philippe Deltour, associé fondateur, est membre du Collège des experts de la FFF. Nous avons négocié des financements pour des franchisés de plus de 80 enseignes différentes. Cela dit, ce n'est pas notre unique domaine d'intervention, nous finançons aussi des PME, des professionnels de l'immobilier et des commerçants indépendants. Dans tous secteurs d'activité : de la boulangerie à la restauration, en passant par l'optique et les professions libérales. Et ce, sur toute la France.

bas actuellement en vigueur. Sa rémunération se situe généralement entre 1 et 2% du montant global du prêt sollicité, avec un minimum (1.000 euros en moyenne).

Lionel Dupré