



Tous les roua

Fort de leur essor auprès des particuliers, les courtiers font les yeux doux aux chefs d'entreprise dans le cadre de financement professionnel. Et pour cause : les PME peinent de plus en plus à trouver des prêts bancaires. Comment procèdent-ils ? Explications.

Le principe est simple : au lieu de confier son dossier de financement à une banque, le porteur de projet se tourne vers un ou des courtiers en le ou les chargeant de trouver le financement au meilleur taux et dans les meilleurs délais. Ces courtiers d'un genre nouveau ciblent une très large clientèle d'artisans, de commerçants et de professions libérales. « Nous sommes régulièrement sollicités par des pharmaciens pour des financements d'installation, d'acquisitions de biens professionnels ou privés, de regroupements, de travaux d'agencement ou encore pour des crédits de restructurations suite à des prêts mal montés », indique Reynald Demeester, directeur de la Société lyonnaise de conseils et de courtages, laquelle détient en portefeuille 80 dossiers de reprise d'officine. Créditrelax, autre cabinet spécialisé en crédit à l'usage des pharmaciens, propose ses services sur le site Internet Jevendsmapharmacie.fr.

➔ **Connaissance du terrain, rapidité et conditions favorables**

La grande force des courtiers ? Ils connaissent parfaitement l'évolution mensuelle du marché bancaire et savent donc à quelles portes frapper. En effet, le vent peut tourner au niveau des politiques menées par les banques à l'égard des petites et moyennes entreprises et les opportunités de financement varient en fonction des régions et de la période de l'année. Le courtier est à même de sélectionner les établissements ou réseaux bancaires les mieux placés. Et ce, en tenant compte du montant à emprunter et du secteur d'activité. Les courtiers ont leurs entrées directement à l'échelon des directions régionales, ce qui permet d'avoir une réponse plus rapide qu'en passant par une agence locale. « En sept ou huit jours

nous pouvons avoir un premier retour de la banque », assure Reynald Demeester. Un courtier va soumettre le dossier de son client à six ou sept banques, ce qui optimise les chances d'obtenir des conditions privilégiées. « Nous négocions des baisses de taux entre 0,10 et 1 point, avec une moyenne entre 0,20 et 0,30 point », affirme Stéphane Comte, gérant d'Infimo, un courtier spécialisé en financement professionnel installé à Saint-Nazaire (Loire-Atlantique).

La négociation des courtiers porte sur les taux mais aussi sur les propositions des banques dans leur globalité. C'est ainsi qu'en marge du coût du crédit, les courtiers peuvent décrocher des conditions de compte plus favorables, faire baisser l'assurance liée au prêt ou la commission sur la carte bancaire, ou encore éviter à l'emprunteur une caution personnelle. « Sur certains dossiers importants, nous parvenons même à faire supprimer les pénalités en cas de remboursement anticipé », signale Reynald Demeester. Mais pourquoi les banques, surtout dans une période de crispation des crédits, seraient-elles plus généreuses à l'égard des courtiers ? Parce que ce sont des apporteurs d'affaires, que les banquiers n'auraient peut-être pas obtenues sans leur concours. « Les conditions préférentielles que nous obtenons tiennent à notre rôle d'intermédiaire et aux volumes d'affaires importants que nous traitons », explique Reynald Demeester. De plus, les courtiers font gagner du temps aux banques en leur présentant des dossiers complets, déjà analysés et mis en forme. « Nous étudions la faisabilité financière du projet et apportons notre propre vision sur l'officine convoitée par un reprenneur », ajoute Jean-Philippe Deltour, gérant et cofondateur de **Créditrelax**, un courtier parisien. Nos analyses mettent parfois l'acquéreur en position de force dans les négociations. Par exemple, un pharmacien qui souhai-



ges du courtage

Nos conseils

Avant de confier son projet à un courtier, il est conseillé de se renseigner sur sa réputation et ses états de service. Cette profession étant réglementée, vérifier que le courtier sollicité est reconnu sur son marché. Vous pouvez vous adresser à l'Association professionnelle des Intermédiaires en crédits (www.apicfrance.asso.fr).

Faire intervenir un courtier d'entrée de jeu, dès le début de la prospection auprès des banques.

Confier en même temps au courtier la recherche du crédit et des assurances liées au prêt.

Dans le contrat, s'assurer qu'il n'y a aucuns honoraires à régler en amont du montage du dossier et vérifier que la rémunération est liée à un objectif de résultat (l'obtention du crédit).

taut vendre avait abusé du crédit fournisseur pour masquer des difficultés de remboursement d'un crédit in fine. La véritable solidité financière de l'officine n'était pas celle annoncée et l'acquéreur a pu faire baisser le prix de cession. » De fait, un dossier présenté sous le meilleur angle le rend

tenu sur un taux de crédit lui procurera à l'échéance du prêt 11 400 euros d'économies, sans compter celles réalisées par ailleurs sur les conditions et services bancaires », argumente Jean-Philippe Deltour. A la Société lyonnaise de conseils et de courtages, la philosophie est différente. Dès lors que le dossier de financement présenté est bien ficelé et facile à défendre auprès des banques, elle ne prend aucune rémunération. « *Nous sommes payés par les banques en tant qu'apporteur d'affaires*, précise Reynald Demeester. *Par contre, nous facturons des honoraires à hauteur de 0,5 % du montant de l'emprunt, avec un plafond de 5 000 euros, pour tout travail particulier de restructuration d'un prêt.* »

plus crédible et convaincant auprès des banques. Bien sûr, le coût des services d'un courtier est un élément à prendre en compte au moment du choix final et devra être prévu dans le *business plan*. « *Nous sommes payés uniquement au résultat, aussi quand nous acceptons un dossier nous croyons fermement à la réussite de son financement* », explique Jean-Philippe Deltour, assurant qu'il refuse les projets « douteux ».

Les courtiers ne sont pas des philanthropes et espèrent, en construisant une relation durable avec leurs clients, leur vendre d'autres produits et services plus rentables sur lesquels ils se rémunèrent, tels que des assurances professionnelles ou personnelles, des contrats de retraite, etc. « *Un courtier doit avoir plusieurs cordes à son arc*, expose Stéphane Comte. *Par exemple, nous proposons un service financier global, nous allons nous charger de la situation du dirigeant sur un plan personnel, notamment pour la protection sociale, l'accompagner dans ses investissements immobiliers, etc.* » En fonction des négociations, Infimo peut prendre jusqu'à 1 % de commissions sur le montant financé mais peut aussi revoir ses tarifs à la baisse, sous conditions bien sûr. « *Je préfère sacrifier 1 500 à 2 000 euros de commission de négociation si, en contrepartie, la relation de confiance avec le client s'inscrit dans la durée et s'il m'achète par exemple un contrat de retraite ou un produit de placement qui me rapporte 100 euros par mois* », indique Stéphane Comte. Voilà ce qu'on appelle une relation gagnant/gagnant.

Commissions très variables

« *Les banques ne déroulent plus comme autrefois le tapis rouge à un pharmacien et nous devons donc faire preuve de la même prudence* », précise Reynald Demeester. Entre la signature d'un mandat et le déblocage des fonds va s'écouler une centaine de jours de travail qui seront rémunérés, chez Créditrelax, par une commission de 1 % sur le montant du financement. « *Le pharmacien s'y retrouve. Si le prêt est de un million d'euros sur dix ans, nos honoraires sur résultat sont de 10 000 euros, mais le gain de 0,2 point que nous lui avons ob-*

François Pouzaud

