



Le courtage en crédit professionnel n'est pas entré dans les mœurs des coiffeurs. Il est pourtant défendu par un des pionniers de ce métier : Creditrelax. Les franchises se laissent déjà convaincre, les indépendants devraient suivre, d'autant que le service est -presque- gratuit !

A la recherche du bon crédit...

Le courtage en financement professionnel est aujourd'hui en plein essor, comme le courtage en financement des particuliers il y a 20 ans. Le recours à un courtier lors de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire devient de plus en plus fréquent : cela représente environ 15% des financements - à comparer aux 80% estimés aux Etats-Unis ! Le recours à une société de courtage en financement professionnel n'est pourtant pas encore, à ce jour, un réflexe pour les acquéreurs de fonds de commerce de salons de coiffure. Alors que les courtiers ne sont rémunérés qu'au résultat. " *Nous prenons le risque d'être bons* " résume Jean-Philippe Deltour de Creditrelax. En clair : ils se rémunèrent uniquement sur une partie des économies réalisées sur le montage du financement des dossiers (acquisition, modernisation) de plus de 40 000 euros.

UN INTERMÉDIAIRE PAYÉ AU RÉSULTAT

Les porteurs de projets professionnels choisissent encore majoritairement de rechercher leur crédit par eux-mêmes. Or une recherche de crédit professionnel est bien plus délicate que celle d'un crédit immobilier personnel, 7



fois moins risquée pour une banque. " *Ainsi, seule une minorité d'agences bancaires ont le pouvoir de décision sur un dossier professionnel : il est confié à des comités de risque régionaux. Ceci explique certains refus des établissements bancaires à des clients de longue date s'entendant très bien avec leur directeur d'agence* " explique Jean-Philippe Deltour. " *La relation avec le banquier est prépondérante dans le secteur professionnel. Au déblocage du crédit, la relation ne fait que commencer. Tous*

ces entrepreneurs continueraient-ils à effectuer leurs démarches seuls, s'ils avaient connaissance qu'un spécialiste peut les assister, et même les décharger complètement de cette tâche ? " C'est bien sûr ce qu'il se propose de faire avec plusieurs arguments dont un de poids : le paiement au résultat. Le porteur de projet n'a aucun frais à payer s'il ne retient pas la solution de financement proposée ! Chez Creditrelax, on ne trouve que des avantages à un système qui ne coûte rien au porteur



Elie Mickhael (Sergio Bossi à Châtillon dans les Hauts-de-Seine)

“ J’ai apprécié qu’il n’y ait aucune obligation ”

Travaillant dans la capitale, Elie Mickhael était à l'affût d'une affaire en région parisienne depuis plus d'un an. Cette affaire de 50 m², avec ses 5 employés sous l'enseigne Sergio Bossi à Châtillon, a donc constitué une véritable opportunité. *“ Pour un financement de plus de 150 000 euros, j'ai monté un dossier auprès de plusieurs banques. Pas de problème en ce qui me concernait, car je n'étais pas pressé. Il n'empêche que quand Sergio Bossi m'a lancé sur la piste du courtier (Creditrelax), j'ai décidé d'essayer, pour voir. Là, j'ai été étonné, en une semaine ils m'avaient répondu contre un mois et demi en direct avec les banques! ”* Le coiffeur a attendu quelques semaines de plus pour comparer avec ses banques... moins compétitives. *“ J'ai apprécié qu'il n'y ait aucune obligation ”* Et Elie Mickhael de se concentrer sur l'essentiel : finaliser son projet et l'intégration au groupe.



DES TAUX ET DES DÉLAIS TRÈS SERRÉS

L'intervention du courtier permet une remise en concurrence, évitant que la banque ne s'endorme sur un client “ acquis ”. Le professionnel du financement sélectionne une société parmi ses partenaires les mieux adaptés au cas particulier de son client : certaines banques sont en effet bien plus sensibles que d'autres à certains secteurs d'activité. Comme le client a la liberté de traiter en direct avec sa banque “ historique ”, le panel des banques contactées est suffisamment étoffé pour assurer l'obtention des meilleures conditions à ce moment précis. Autre gros intérêt du courtier, il traite des dizaines de dossiers, ce qui lui apporte un effet volume pour obtenir les meilleurs taux “ *mais aussi les garanties et les services annexes* ”, il entretient une veille concurrentielle et la connaissance des banques : “ *elles sont en concurrence permanente et proposent à certains moments de l'année des “ promotions ” pour des types de projets bien précis. Le courtier est informé régulièrement de l'évolution de ces offres et connaît parfaitement les secteurs d'activités de préférence de tel ou tel établissement de crédit* ”. Il joue ainsi le rôle de “ tampon ” : l'en-

de projet, le laisse libre de son choix et lui libère du temps au moment où il en a le plus besoin : “ *l'intervention d'un intermédiaire prenant en charge la recherche du financement permet au porteur de projet de se concentrer totalement sur l'organisation et l'exploitation future de son salon : recherche des futurs collaborateurs et des entreprises sous-traitantes pour la remise en état des locaux ou pour le gros œuvre, achat d'équipements, entrée en relation avec les fournisseurs.* ”

trée en relation client-banquier n'est pas ternie par toutes ces négociations. Autre avantage et pas des moindres, dans certains cas où il est nécessaire de décrocher une affaire sans délais : la rapidité. En contact direct avec les pôles professionnels des banques, le courtier transmet le projet à des analystes spécialisés, entraînant un gain de temps significatif, pour un traitement parfois réalisé en quelques jours ! “ *De plus, le courtier a un œil extérieur sur le dossier : il met le doigt sur les difficultés que le porteur de projet - “ le nez*

« Le porteur de projet n'a aucun frais à payer s'il ne retient pas la solution de financement proposée ! »

*dans le guidon ” - ne voit pas ou plus. Ainsi, certains écueils, qu'il vaut mieux contourner avant le rendez-vous bancaire, sont évités en amont. Enfin, il faut souligner le fait que plus le courtier est contacté tôt, plus son intervention est bénéfique. C'est une évidence quand on connaît toute sa valeur ajoutée, mais trop souvent les porteurs de projet ne recourent à un courtier qu'après avoir essayé plusieurs refus, ou à une date très proche de l'échéance. L'immense majorité des acquéreurs de salons de coiffure ayant fait appel à un courtier en financement professionnel sont pleinement satisfaits du service reçu, et le recommandent à leurs connaissances. ” Plusieurs franchises se sont déjà laissées séduire par ce système à l'instar de Sergio Bossi ou de Vog et Tchip. “ *Mais nous nous adressons à tous, y compris les indépendants.* ” Petit bonus, l'aide au montage du dossier permet de se passer du service de l'expert comptable (une économie directe). Bref, ce service sous-exploité gagne à être connu. ■*