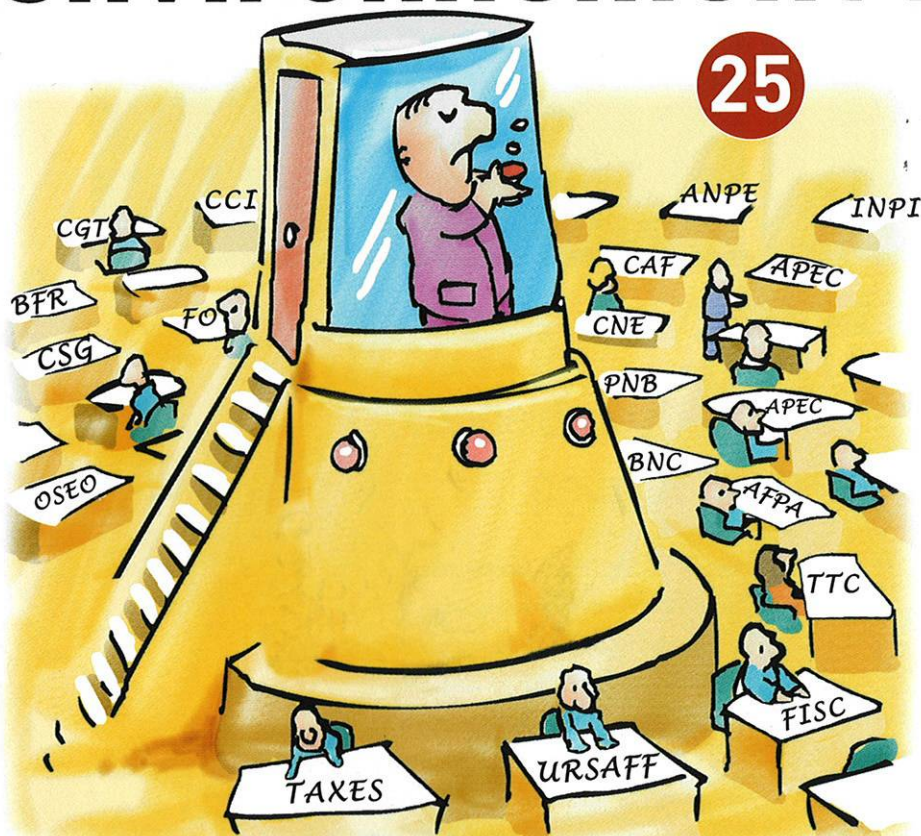


Entrepreneur

Le 1er magazine pour créer et développer votre entreprise

Maîtrisez votre environnement !



- L'environnement, une donnée à ne pas négliger !
- Les fournisseurs deviennent incontournables...
- Connaître les syndicats ► Des organismes pour vous aider...

7 SAVOIR
L'actualité de la création



17 POUVOIR
Christine Lagarde :
"Favoriser l'accès des PME aux marchés publics en Europe"



54 VOULOIR
Le boom des services aux particuliers



64 FAIRE
Oséo : un nouveau site pour les repreneurs

77 ETRE
Développez votre mémoire !



Initiatives MAGAZINE **LE CAHIER DES EXPERTS** **35**



7 conseils pour développer votre entreprise !



Le courtage en financement un métier encore méconnu

L'appel à une société de courtage en financements professionnels n'est à ce jour pas encore un réflexe pour les commerçants, artisans, professions libérales, créateurs et repreneurs d'entreprises.



Jean-Philippe Deltour et Stéphane Kirsch, associés-fondateurs de Créditrelax.

Ceci s'explique par la nouveauté du métier, ainsi que par le nombre limité d'acteurs présents sur le marché du fait des nombreuses barrières à l'entrée :

- La diversité des compétences requises : analyse financière, connaissance des mécanismes bancaires et des spécificités des différents secteurs d'activité, qualités relationnelles, grande rigueur,
- Le temps nécessaire à la constitution d'un réseau bancaire solide et fondé sur la confiance, fruit d'un long travail de référencement,
- La difficulté à créer un réseau d'apporteurs d'affaires récurrentes,
- L'investissement financier, en conséquence, est élevé, puisque tout ce travail de fond ne paye qu'au bout d'une année d'exploitation, au mieux.

Le courtage en financements professionnels est aujourd'hui en plein essor,

comme le courtage en financement des particuliers il y a vingt 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 50 % estimés aux Etats-Unis.

Cependant, 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, sept fois moins risqué 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.

La relation avec le banquier est prépondérante dans le secteur professionnel. Au déblocage du crédit, la relation ne fait que commencer. Tous ces entrepre-

neurs 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 ?

La valeur ajoutée du métier

- L'externalisation : 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 entreprise : recherche des 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,
- L'assurance du meilleur tarif : le courtier sélectionne 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

ts professionnels :

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,

- La veille concurrentielle et la connaissance des banques : elles sont en concurrence permanente et proposent à certains moments de l'année de "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,
- L'effet volume : le nombre et la qualité des dossiers permettent au courtier de bénéficier de conditions préférentielles sur les taux, les garanties et les services annexes,
- 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,
- La neutralité : c'est le métier du courtier de négocier avec les banques. Il joue ainsi le rôle de "tampon" : l'entrée en relation client-banquier n'est pas ternie par toutes ces négociations.

Qui peut profiter du service ?

Les franchiseurs

Le courtier en financements professionnels apporte aux franchiseurs un nouveau service. Les accords signés entre les grandes enseignes de la franchise et les banques ne sont pas en contradiction avec un partenariat avec un courtier. Auprès des banques, celui-ci agit en véritable avocat du candidat franchisé, maximisant les chances d'obtention d'un accord de financement, et donc d'ouverture d'un nouveau point de vente.

Les agents immobiliers de fonds de commerce

Un agent immobilier en fonds de commerce trouvera un intérêt certain à travailler avec un courtier en financements professionnels. Cette collaboration lui permet de proposer un service supplémentaire à ses clients, renforçant naturellement la fidélisation de sa clientèle :

- L'intervention du courtier spécialisé rassure le vendeur quant à l'obtention d'un prêt par le repreneur potentiel : il sera moins réticent à accorder une condition suspensive d'accord de prêt,
- L'acheteur a plus de chances d'obtenir son crédit à de meilleures conditions,
- L'agent immobilier, payé au résultat, récupère plus souvent le fruit de son travail.

Les repreneurs d'entreprise

Les reprises et cessions d'entreprises sont des sujets d'actualité, ne serait-ce que pour des raisons démographiques : les entrepreneurs de la génération du baby-boom arrivent à l'âge de la cession. Il suffit de surfer sur Internet pour se convaincre du dynamisme de ce marché. Les sites dédiés aux entrepreneurs se multiplient, proposant des services de mise en contact, de conseil à la reprise, de recherche de cibles, de conseil à la vente... Le projet de reprise de société est un véritable marathon. La première étape, la sélection de la ou des cibles est sûrement la plus délicate. Des sociétés spécialisées dans la recherche de sociétés assistent souvent les repreneurs dans cette démarche. La ou les cibles trouvées, une promesse de cession engageant les deux parties est signée. Cette promesse comprend une condition suspensive d'obtention de crédit dont le délai oscille généralement entre deux et quatre mois. C'est à ce moment précis que le compte à re-

bours de la recherche de financement démarre. Le porteur de projet est assisté d'un avocat pour le montage financier, d'un expert-comptable pour réaliser les audits nécessaires et les comptes prévisionnels. La recherche de financement est souvent assurée par le porteur de projet lui-même.

L'appel à un courtier en financements professionnels permet à l'acquéreur de se consacrer entièrement à l'aspect opérationnel de son projet. De plus, le courtier a un œil extérieur sur le dossier : il met le doigt sur les difficultés que le porteur de projet ne voit pas ou plus. Ainsi, certains écueils, qu'il vaut mieux contourner avant le rendez-vous bancaire, sont évités en amont.

Le courtier fait ensuite bénéficier ses clients de ses contacts bancaires spécialisés. La valeur ajoutée du courtier réside essentiellement dans la qualité du montage du dossier transmis à son partenaire bancaire : le dossier est fait "sur-mesure" en fonction de l'interlocuteur, connu de longue date par le courtier.

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.

Un métier qui gagne à être connu

L'immense majorité des porteurs de projet ayant fait appel à un courtier en financements professionnels sont pleinement satisfaits du service reçu et le recommandent à leurs connaissances. De plus, bien souvent, à la mise en relation, ils sont surpris de l'existence du service. Ces deux constats confirment la pertinence de ce service aux professionnels, qui "gagne à être connu" ! ■