



Mettre les banques en concurrence grâce aux courtiers

Achat d'un fonds de commerce ou financement d'un investissement, le premier réflexe est de solliciter sa banque. Mais est-on sûr d'avoir la meilleure offre du marché ? Les courtiers en prêts font le tour des banques à votre place.

BESOIN D'ARGENT ? « Je ne vais même plus voir une banque », se réjouit Gilles Anki, chef d'entreprise dans l'immobilier commercial. Pour financer l'achat d'un fonds de commerce, d'un local et même de travaux d'aménagement, il fait appel à un courtier qui gère pour lui le montage du dossier de prêt, l'envoi aux établissements de crédit et finalise l'offre. « Je gagne du temps et de l'argent », renchérit Michel Razou, directeur général du groupe Bertrand, spécialisé dans la restauration, lui aussi client d'un courtier. Après le succès du courtage en prêts immobiliers pour les particuliers, les offres de services pour les prêts professionnels se développent. Une rapide recherche sur internet fait remonter de très nombreux prestataires.

A quel moment le contacter ?

La plupart des clients découvrent ce service en cas de pépin, c'est-à-dire après un refus de prêt par leur banque. C'est le cas d'Audrey Négaret qui vient de créer, en franchise, un espace Royal Kids, près du Mans. Pour monter son entreprise, elle a emprunté 225 000 euros. « Mes deux banques per-

UNE OFFRE DESTINÉE AUX PROFESSIONNELS

■ LE MÉTIER DE COURTIER

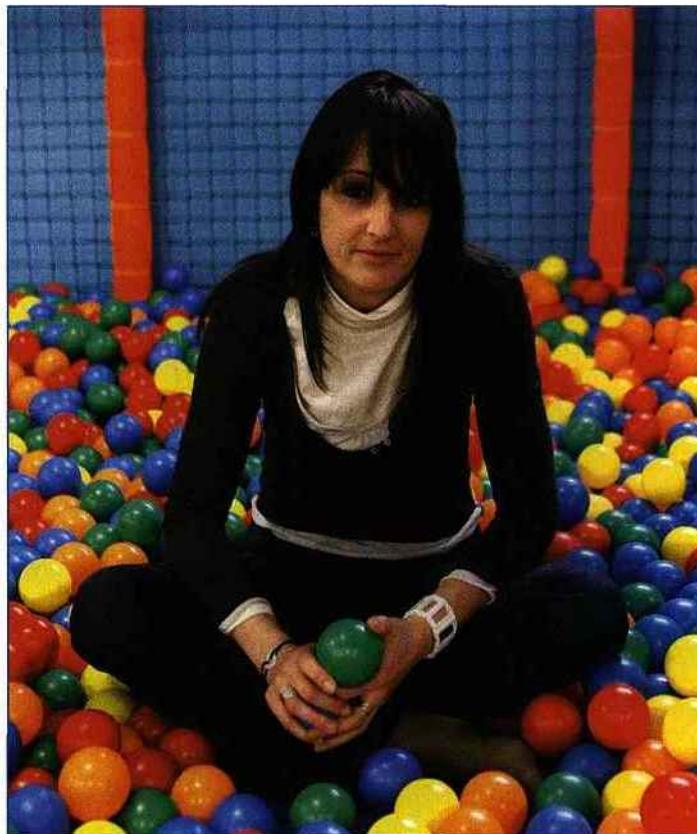
consiste à mettre en concurrence plusieurs établissements de crédit afin d'obtenir, pour le compte de son client, les meilleures conditions financières. Jusqu'ici plutôt orientée vers les consommateurs, cette activité s'adresse désormais plus largement aux professionnels.

sonnelles avaient refusé. Le courtier a obtenu trois réponses positives, dont une de mes banques ! Il m'a même aidé à négocier à la baisse les frais sur mon compte professionnel. » Faut-il avoir essuyé un refus avant d'aller voir un courtier ? Certains courtiers recommandent, au contraire, de venir les voir le plus tôt possible, avant même d'avoir contacté sa banque ou d'avoir signé un compromis de vente. Car, habitués aux transactions commerciales et au dialogue avec les établissements financiers,

ils peuvent prodiguer des conseils sur le prix de l'opération, sur le montage financier et sur les conditions de la clause suspensive. Cette clause du compromis de vente mentionne, en effet, un montant de prêt et un taux d'intérêt maximum. Si l'acheteur n'obtient pas ce montant ou ce taux, la vente est annulée sans pénalité. Il est donc important de ne pas se tromper.

Pour quels types de prêts ?

Les courtiers négocient presque n'importe quel prêt : rachat de fonds de commerce, droit au bail, achat immobilier, parts sociales, investissement, travaux... Mais, sauf exception, pas la trésorerie. En général, ils interviennent sur des montants de 50 000 euros au minimum. Comment cela se passe-t-il ? La première étape consiste à soumettre sa demande au courtier. Les prestataires se divisent en deux catégories : ceux qui proposent de remplir un dossier en ligne, se rapprochant ainsi du modèle des courtiers grand public, et ceux qui privilégient le contact direct, arguant qu'une demande de prêt professionnel est plus complexe à analyser qu'un prêt



Nous avons plusieurs DAF, mais le courtier nous fait gagner du temps et de l'argent.

Michel Razou, DG du groupe de restauration Bertrand

Mes deux banques personnelles m'ont refusé le prêt. Le courtier, lui, a obtenu trois réponses positives.

Audrey Négaret, franchise Royal Kids au Mans

personnel. Ce n'est qu'après ce premier contact que le courtier accepte, ou non, la mission. Les dossiers trop bancals ou trop risqués sont donc écartés. « L'expérience est essentielle dans ce métier, assure Jean-Philippe Deltour, fondateur du réseau **Creditrelax**. Quand on a débuté, on obtenait 30% d'accords. Aujourd'hui, on est à 85%! » Le site internet Financement-entreprise.com est l'un des rares à donner son accord en temps réel, après avoir rempli un dossier en ligne. « Nous avons mis au point un outil de *scoring* en ligne, explique Thierry Garot, son fondateur. Ensuite, nous demandons des compléments d'information au client et envoyons automatiquement sa demande à nos partenaires financiers. »

Les courtiers sont rémunérés par leurs clients sous forme d'honoraires et/ou par les banques sous forme de commissions, en tant qu'apporteurs d'affaires. Certains sites internet ne demandent pas d'honoraires au-dessus d'un certain montant de prêt. Les cabinets de conseil, eux, facturent des honoraires qui représentent de 1% à 2% du montant du prêt. Ce coût est en général compensé par le fait que le courtier obtient de meilleures conditions de crédit.

« Un dossier déjà ficelé »

Mais pourquoi un courtier peut-il obtenir mieux qu'un client auprès de sa banque ? « Les banques ont évolué. Elles veulent désormais un dossier déjà ficelé, assure, un brin fataliste, Philippe

Kobloth, qui fait du conseil en financement depuis 1991. Si un chef d'entreprise veut optimiser sa réussite, il doit mâcher le boulot des banques. » Les courtiers sont rompus au montage de dossier. Ils traitent souvent en direct avec des cellules spécialisées en crédit professionnel. Et surtout, ils maîtrisent parfaitement la langue des banquiers. « Notre rôle est de rechercher la solution bancaire la mieux adaptée, conclut Charles Marinakis du réseau CrediPro. La tâche d'un chef d'entreprise, un patron de restaurant par exemple, est d'envoyer 120 couverts en deux heures, pas de bâtir un dossier de financement. » Bref, chacun son métier !

■ YVES VILAGINES

redaction@lentreprise.com