



## PME À SUIVRE

# Creditrelax donne du nerf au financement des PME

**Le courtier parisien a mis au point une méthode pour simplifier l'accès des PME aux financements dont elles ont besoin, tout en facilitant le travail des banques.**

En cinq ans, Creditrelax a acquis ses lettres de noblesse sur le marché du financement des PME. « Nous sommes partis du constat qu'en dehors de certains secteurs d'activité très spécifiques, il n'existait pas de produits adaptés aux commerçants, aux professions libérales et aux PME lorsqu'elles n'ont pas une surface suffisante pour employer un directeur financier à même de négocier avec les banques », explique Jean-Philippe Deltour, cofondateur avec Stéphane Kirsch de Creditrelax en 2005. Les deux associés, se présentent comme « des intermédiaires entre les entreprises et les banques ». Courtiers-conseils, ils se chargent de trouver la meilleure solution pour financer, essentiellement, des fonds de commerce, des parts sociales ou de l'immobilier d'entreprise. Cette activité repose sur une parfaite connaissance des « secrets » de financement propres à chaque métier acquise sur le terrain. « Nous venions de directions financières de grandes entreprises et non de la banque. Il nous a fallu apprendre », se souvient Jean-Philippe Deltour. « Certaines banques ont joué le jeu et nous ont aidés à acquérir notre crédibilité. Maintenant, nous travaillons avec tout le monde ». Basé à Paris, Creditrelax est constitué d'une équipe de neuf personnes rémunérée uniquement sur les affaires conclues. Une vraie prime à l'efficacité. « Le client est toujours pressé, engagé par une signature, il faut agir vite », poursuit Jean-Philippe Deltour. Nous formons le dossier pour qu'il puisse être présenté aux banques. En général, nous en ciblons deux ou trois. » Pour autant, les courtiers n'hésitent pas à dire non et à expliquer les raisons de leur refus. « Nous ne souhaitons pas faire rêver



### REPÈRES

**Effectif :** 9 employés.  
**Chiffre d'affaires :** 58 millions d'euros de financements en 2010.

le client et lui faire perdre du temps. De même, nous ne voulons pas en faire perdre aux banques. Mais cela ne nous empêche pas de nous battre pour des dossiers difficiles auxquels nous croyons », affirme le dirigeant. Résultat, sur l'exercice 2009-2010, Creditrelax a obtenu 85 % d'accords sur les dossiers présentés aux banques. Clairement identifié au marché professionnel – par opposition au crédit aux particuliers où il y a pléthore d'intermédiaires – le courtier qui avait « monté » pour 33 millions d'euros de financements sur son premier exercice 2005-2006 a atteint 58 millions d'euros l'an dernier avec des opérations de 375.000 euros en moyenne. Les banques y trouvent plusieurs avantages : les affaires qui leur sont proposées ont déjà fait l'objet d'une première sélection et elles bénéficient de fait d'un travail de prospection que la faiblesse relative des montants prêtés ne leur permettrait pas d'amortir. Creditrelax, qui estime avoir pris une avance difficile à rattraper sur le marché, déploie depuis quelques mois un réseau régional alimenté par des experts comptables ou d'anciens cadres de banques pour développer son activité et être en mesure de doubler son activité en deux ans avant de l'étendre à des secteurs connexes comme l'assurance.  
**DOMINIQUE MALÉCOT**