



Crédits professionnels : ce que peut négocier un courtier

jeudi 7 juin 2018 10:41

Les taux de crédits aux entreprises atteignent des niveaux historiquement bas. Comment en profiter à l'occasion d'une reprise de fonds de commerce ou pour financer un investissement ? Carl Streissel, directeur de la société de courtage CrediPro, nous livre son point de vue.

Carl Streissel dirige deux cabinets de courtage, l'un à Auray, près de Vannes (Morbihan), l'autre à Nantes (Loire-Atlantique).

Quel est le taux moyen pratiqué actuellement dans votre région pour le financement d'une reprise de fonds de commerce CHR ?

Si le dossier est très bon et qu'il est financé sans recours à une garantie BPI, des taux inférieurs à 1 % sont possibles. Notre meilleur taux obtenu en mai 2018 a été de 0,69 %. Si le financement de l'acquisition s'accompagne d'une garantie BPI, le taux moyen s'établit plutôt aux alentours de 1,10 % car BPI impose aux banques de respecter le seuil Trichet, seuil d'alerte considéré comme anormalement bas et qui déclenche une procédure de déclaration à la commission bancaire. Ce seuil, variable d'un mois à l'autre, est communiqué chaque mois par BPI aux banques. Il était de 0,97 % en mai 2018.

Qu'est-ce qu'un dossier de qualité ?

C'est d'abord un dossier où le repreneur peut prouver qu'il est un bon gestionnaire. Autrement dit, un professionnel qui a déjà exploité avec succès une affaire du même type, bilans de sa précédente affaire à l'appui. Il faut également que l'affaire reprise génère peu de risque pour la banque, ou du moins, un risque maîtrisé. Lors de l'étude du dossier, la banque va mesurer le risque qu'elle prend à prêter de l'argent et la marge qu'elle pourra en retirer. Le montant de l'apport compte également dans la balance. Notre expertise en courtage nous permet de présenter le dossier dans les formes et les termes attendus par la banque. Avant cela, nous sommes capables de dire au client si son dossier est soutenable en banque, ou s'il faut retravailler certains éléments (baisse du prix de vente, augmentation de l'apport...).

Intervenez-vous également en matière d'assurance emprunteur ?

Nous pouvons intervenir en matière d'assurance emprunteur étant précisé que celle-ci est systématique en cas de prise de fonds de commerce. En revanche, elle n'est pas toujours nécessaire à 100 % lorsque que le crédit finance uniquement des murs et que l'exploitation du fonds est détachée de l'*intuitu personae* de son dirigeant. Par exemple, une assurance se limitant à couvrir le décès sans l'incapacité de travail peut parfois être suffisante. C'est à apprécier au cas par cas. Le délai de franchise est également à considérer : certaines banques proposent une assurance emprunteur avec une franchise de 30 jours au même prix que d'autres qui imposent un délai de franchise de 90 jours.

Quels sont les autres éléments à prendre en compte lors de la négociation d'un crédit professionnel ?

La banque réalise sa marge non sur le taux du crédit, mais sur les flux bancaires. Autrement dit, sur les commissions de mouvements, la monétique, les frais de tenue de compte....Il est donc important de mesurer le coût des 'à côté'. Par exemple, notre cabinet demande systématiquement une tarification au forfait des commissions de mouvements. Cela peut paraître plus cher, mais au final, l'exploitant achète une certaine tranquillité d'esprit et de gestion. La tarification des commissions de mouvements varie considérablement d'une banque à l'autre, donc l'emprunteur aura tout intérêt à comparer cet élément.

Pour ce qui est des frais de cartes bleues, certaines banques proposent une tarification imposant un minimum de facturation auquel s'ajoute un pourcentage, d'autres appliquent uniquement un pourcentage. Nous privilégions cette dernière configuration car nous estimons que le commerçant doit pouvoir accepter un paiement par carte bancaire quelque soit le montant de celui-ci.

Recourir à un courtier est-il utile lorsque l'emprunteur souhaite approcher sa propre banque ?

Oui. Peu de gens le savent, mais les banques proposent souvent de meilleures conditions lorsque la demande est faite par l'intermédiaire d'un courtier que lorsque son client s'adresse à lui directement.



Tiphaine Beusseron