



FINANCEMENT // Le courtier joue l'intermédiaire entre les banques et l'entrepreneur. Bien qu'avantageuse pour les patrons de TPE-PME, la formule, à l'ère du Covid-19, ne fait pas de miracle.

Crédits professionnels : le courtage séduit de plus en plus de chefs d'entreprise

Bruno Askenazi

Préparer son dossier de financement et faire la tournée des banques pour décrocher un crédit. Une perte considérable de temps et d'énergie pour certains patrons de TPE et PME, qui pourrait être évitée en ayant recours à un courtier. Ces dernières années, le courtage a pris son essor. Les réseaux de courtiers spécialisés, comme Prêt Pro ou CrediPro ont pris de l'ampleur et les courtiers généralistes comme Meilleurtaux, In&Fi ou Cafpi ont sensiblement renforcé les moyens humains et matériels dédiés aux TPE-PME depuis deux ans. Si la pandémie de Covid-19 a quelque peu freiné l'élan des courtiers, qui ont enregistré une chute de 20 à 30 % des demandes de financement pendant le confinement, depuis l'été, l'activité reprend.

Gagner en temps et en efficacité

Pour un entrepreneur, recourir à une société de courtage permet de gagner du temps : cela représente plusieurs jours qu'il ne passera pas à faire le tour des banques, et qu'il consacrerait au développement de son business. Il gagne aussi en efficacité, car un patron de PME ne maîtrise pas forcément tous les arcanes du financement professionnel : chaque banque possède sa propre politique de risque et ses secteurs de prédilection. Implanté dans sa

région, le courtier sait laquelle est la mieux placée pour répondre favorablement aux spécificités de chaque dossier.

Grâce au volume important de crédits intermédiés avec ses partenaires bancaires, le courtier peut également négocier des conditions de financement plus avantageuses. En phase de conquête sur le segment des professionnels, les banques sont prêtes à faire des efforts entre une première proposition de taux et le taux final accordé. A condition toutefois que la situation financière de l'entreprise, et notamment sa cotation Banque de France, soit favorable. Avec des taux qui ont eu tendance à baisser depuis quelques années, le courtier peut, en outre, faciliter la renégociation d'un prêt. Un type de demande qui devrait prendre de l'ampleur avec la crise actuelle. Le courtier peut aussi proposer des sources de financement alternatives. Il peut par exemple diriger l'entrepreneur vers un crowdfunding, monter un dossier pour bénéficier d'aides régionales ou encore avoir recours au leasing.

Le filtre de la validation du courtier

L'accompagnement du courtier a un coût mais seulement si le dossier de financement aboutit. Cette « rémunération au succès » variera alors entre 1,5 % et 2 % du montant du prêt. Un pourcentage qui est connu à l'avance par le client emprunteur. C'est le prix des avantages indéniables du courtage. Pour autant, la for-

mule ne fera pas de miracle. En effet, un grand nombre de dossiers reçus par les intermédiaires ne sont pas présentés aux banques. Prêt Pro, par exemple, ne transmet qu'un bon quart des demandes de financement qu'il reçoit. En ne défendant que les dossiers les plus solides, le courtier joue donc un rôle de filtre. Les raisons les plus fréquentes du blocage sont le manque d'apport, les problèmes d'emplacement ou le fait que l'activité soit peu connue.

Avec le Covid-19, les courtiers qui répercutent les exigences des banques ont durci leurs critères, notamment sur le niveau d'apport en

fonds propres. « Les business models doivent s'adapter à un contexte de crise inédite, poursuit Thomas Bostock, responsable du crédit professionnel chez Meilleurtaux. Par exemple, un franchisé qui ouvre un restaurant obtient plus facilement un financement en prévoyant une part significative de ventes à emporter. » Une fois passée la validation du courtier, les chances de signer sont plutôt bonnes. « Sur l'ensemble des dossiers envoyés aux banques, 85 % d'entre eux sont finalisés », indique Benoit Fougerais, directeur général de Prêt Pro. Une proportion qui n'a pas évolué avec la crise. ■



Le courtier, implanté dans sa région, sait quelle est la banque la mieux placée selon les spécificités de chaque dossier. Pour l'entrepreneur, c'est un gain de temps précieux.

Photo Getty Images