

Par Cyril ANDRÉ, Repreneur

Publié le mardi 3 novembre 2009

Raoul Grandhomme, président d'Access Crédit Pro

« Nous travaillons directement avec les cellules spécialisées en prêt professionnel »



Quelle est la nature du travail que vous menez pour les porteurs de projets qui font appel à vous ?

Nous sommes le premier réseau spécialisé en courtage et conseils en crédit professionnel, avec 20 agences sur l'ensemble du territoire. Nous menons une action sur trois axes. Avant de présenter les dossiers aux banques, nous les retravaillons. Les repreneurs nous amènent certes des dossiers propres et correctement mis en forme mais ils ne sont pas dans la « langue » du banquier. Nous faisons en sorte que le dossier réponde à toutes les questions de celui-ci. À titre d'exemple, nous effectuons des calculs de risques qu'aurait de toute façon réalisés le banquier. Ceci nous permet aussi d'identifier les points forts et les faiblesses d'un dossier. Nous n'allons évidemment pas cacher ces dernières aux banques, mais nous allons retravailler ces points faibles afin qu'ils ne soient pas rédhibitoires. Car il est très difficile de représenter un dossier à l'établissement bancaire après qu'il ait été refusé une première fois.

Conseillez-vous également le repreneur dans la perspective de son entretien avec le banquier ?

Nous faisons un véritable coaching avec le repreneur afin que sa présentation orale du dossier soit la meilleure possible face au banquier. Ceci permet au porteur de projet de nous donner des éléments qu'il n'aurait pas forcément révélés dans un premier temps au banquier et de pouvoir alors les retravailler. Enfin, nous présentons ce dossier à l'ensemble des banques. Nous travaillons directement avec les personnes compétentes des cellules spécialisées en prêt professionnel. Ceci engendre un gain de temps considérable. Nous évitons ainsi l'échelon de l'agence locale où un conseiller peut, souvent pour de mauvaises raisons, filtrer un dossier qui aurait pu aller jusqu'au bout.

Quelle est aujourd'hui l'attitude des banquiers face aux repreneurs ?

Il s'agit d'une bonne période pour solliciter un prêt car les taux sont très bas. Il est vrai, toutefois, que les conditions d'octroi se sont durcies mais les banques sont finalement revenues à une situation plus logique. Le niveau de l'apport personnel dépend de chaque dossier. Aujourd'hui, il est quasiment impossible d'obtenir un prêt sans un apport minimum de 20 %. Les banquiers, selon le secteur d'activité, peuvent demander jusqu'à 50 ou 60 %. Il faut noter que les systèmes de contre-garanties fonctionnent très bien et permet de sécuriser le projet. Nous les sollicitons nous-mêmes, ce qui nous permet de présenter au banquier un dossier avec une contre-garantie et de gagner ainsi du temps.

Quel est votre mode de rétribution ?

Nous sommes rétribués au résultat. En cas de succès, il faut compter entre 1 et 2 % du montant du prêt. Nos honoraires viennent en déduction dans l'apport de nos clients. Il faut savoir que chaque dossier demande plusieurs jours de travail.