



# PRÊTS AUX PME

## Les courtiers se diversifient

Venus du monde de l'immobilier, ces professionnels entendent s'imposer sur le marché dès 2019. Pour eux, c'est une nécessité.

PAR MORGANE REMY

[@MorganeRemy](#)

[+ EMAIL redaction@agefi.fr](mailto:redaction@agefi.fr)

**Un alignement des planètes.** De nouveaux intermédiaires abordent le marché du crédit aux petites et moyennes entreprises (PME) : les courtiers. Les patrons de PME pourraient se laisser séduire. Et les banques leur ménager une place sur le marché. Même

s'ils captent une marge sur la chaîne de valeur du prêt.

C'est la rencontre de l'offre et de la demande. La demande d'abord : les patrons de PME sont intéressés par un nouvel accompagnement. « *Le financement des PME se diversifie avec de plus en plus d'acteurs et de produits, que cela soit les fonds de dettes, le 'crowdfunding' ou l'affacturage*, souligne Fabrice Pesin, ancien médiateur du crédit et actuel directeur de la stratégie et de l'innovation de Cafpi. *Cela est très positif pour les petites entreprises, mais c'est également plus complexe pour*

leurs dirigeants. » Résultat, Cafpi lancera une offre de courtage dédiée en janvier prochain et a déjà recruté des analystes financiers et des anciens banquiers de réseaux pour être opérationnel dans quelques semaines. Meilleurtaux.com a la même intuition et lance une gamme professionnelle, avec déjà 80 spécialistes parmi ses 300 franchisés. « Nous avons reçu pas moins de 2.000 dossiers complétés par mois sur notre plate-forme et via notre réseau depuis juin 2017 », précise Thomas Bostock, responsable du crédit professionnel.

## RELAIS DE CROISSANCE

**Les courtiers** qui ont fait leurs armes sur l'immobilier des particuliers, comme Cafpi et Meilleurtaux.com, sont en quête de relais de croissance. Ils développent leurs offres vers les entreprises et se positionnent pour remporter ce nouveau marché. « Tandis qu'une grande majorité des Français ont déjà renégozié leur crédit immobilier, que les taux directeurs sont en train de remonter, il est très probable que l'activité se raréfie, analyse Antoine David, fondateur de la plate-forme Monetarii. Les grands du courtage trouvent alors dans le prêt aux petites entreprises un véritable relais de croissance. Et les banques sont prêtes à leur laisser la place comme elles l'avaient déjà fait pour la pierre. »

Les grands réseaux bancaires ont tendance à fermer leurs agences et éprouvent des difficultés à traiter de petits dossiers d'emprunts, pour lesquels les coûts fixes ne sont pas amortis : externaliser le traitement de ces dossiers pourrait donc leur permettre d'accompagner les petites entreprises de manière rentable. « En outre, nous pouvons favoriser le cofinancement, faire une partie en 'crowdlending' pour l'immobilier, en prêt bancaire pour des Capex classique et en affacturation pour le besoin en fonds de roulement, même pour de petits montants », assure Fabrice Pesin. Faire dans la dentelle permet aussi de partager le risque entre établissements pour mieux respecter les ratios Bâle 3.

## Taux des crédits nouveaux des sociétés non financières\*

(Taux effectif au sens étroit en %)

	août 17	mars 18	avr 18	mai 18	juin 18	juil 18 (a)	août 18 (b)
Crédit < ou = 1 million €	1,78	1,67	1,68	1,7	1,69	1,68	1,71
Crédit > 1 million €	1,44	1,44	1,39	1,29	1,41	1,34	1,29

(a) Données révisées (b) Données provisoires

\*hors découverts

SOURCE : BANQUE DE FRANCE (SEPTEMBRE)

## LA PAROLE À...

**CARLO VAN DER WEG**, fondateur de Credion, leader du courtage pour le prêt aux PME aux Pays-Bas

## « La France est un marché très prometteur »

### Qu'est que Credion ?

Nous sommes une société de courtiers en crédit pour PME, fondée il y a 19 ans. Aujourd'hui, nous travaillons avec 120 courtiers qui orientent les entreprises vers des solutions de crédits bancaires mais aussi de *crowdfunding*, d'affacturation, d'obligations, de placements privés, de *private equity*... ou d'un *mix* de plusieurs moyens de financements. Notre *business model* repose sur une commission que paie les entreprises, car il est illégal d'être commissionné par des organismes financiers. Pour nous, c'est aussi un moyen d'assurer un conseil indépendant, 100 % aux services des dirigeants de PME.



Aujourd'hui, elles nous contactent pour les aider à construire un dossier, notamment en syndication. Cela nous a pris dix ans pour gagner leur confiance qu'elles nous accordent désormais pour la constitution des dossiers. Nous sommes devenus une référence aux yeux des patrons de PME. Par exemple, l'an dernier, nous avons accompagné 3.200 entreprises, pour 1,4 milliard d'euros de financement, soit 14 % du marché national.

### Pensez-vous que la France peut être un marché intéressant ?

La France est un marché très prometteur, avec beaucoup de belles PME et encore peu d'acteurs du courtage. Nous aimerions nous y implanter mais nous méconnaissons le terrain, notamment sur le plan réglementaire. Nous cherchons un partenaire. Le message que je passe à ceux que cela intéresse est : venez nous voir avec un projet, nous l'écouterons attentivement et nous pouvons trouver un terrain d'entente.

### Comment avez-vous trouvé votre place ?

Au départ, personne ne nous connaissait. Nous avons dû nous faire connaître auprès des experts-comptables. Les banques nous voyaient comme un concurrent.

« Il y a un vrai mouvement de fond et nous suivons, comme souvent, une tendance déjà bien ancrée dans les pays anglo-saxons et aux Pays-Bas », pointe Olivier Goy, fondateur et dirigeant de la plate-forme de prêts October (Lendix). « C'est un marché en devenir qui va créer des emplois et générer du financement pour l'économie réelle », relève Antoine David. Qui paiera ce service ? « Chez Meilleurtaux.com, notre chiffre d'affaires comprendra à la fois une rémunération par le client en agence et une commission d'apport d'affaires de la banque », explique Thomas Bostock. L'enjeu est alors double. Comment créer une valeur qui permet de justifier une commission aux yeux des chefs d'entreprise tandis que les taux sont très bas ? Comment garantir un conseil indépendant malgré une commission auprès des établissements bancaires ? Le *business model* soulève encore des interrogations. ■