

# FINANCE CONSEIL



## Une nouvelle approche des financements bancaires

### *Témoignage d'un cabinet partenaire*

La crise économique a profondément bouleversé notre paysage économique et social. Les PME et TPE sont les premières à subir les conséquences directes de celle-ci (baisse des commandes, arbitrage de la masse salariale, besoin de financement et d'accompagnement bancaire etc etc). Dans ce troisième domaine nous avons pu constater l'arrivée de nouveaux acteurs (médiateurs...) et le renforcement des intervenants connus (OSEO) censés répondre aux sollicitations bancaires des entreprises. Aujourd'hui, force est de constater que les engagements des banques se sont durcis et que l'octroi d'un financement ou le renouvellement d'un crédit court terme relève de plus en plus du parcours du combattant.

La profession de l'expertise comptable au cœur de la relation avec le chef d'entreprise se retrouve souvent désarmée face à des banquiers de plus en plus exigeants et qui oublient leur rôle de conseil et de soutien. Pour vous accompagner dans vos démarches et offrir une véritable expertise bancaire à vos clients, nous avons décidé de mettre en relief la société FINANCE CONSEIL qui est spécialisée dans le financement des entreprises.

Créée en 2006 par Yoann BOULDAY, elle intervient aux côtés des experts comptables de l'OUEST de la France et offre une nouvelle alternative à vos clients. En effet, elle est constituée d'anciens experts bancaires de l'entreprise et maîtrise parfaitement son sujet. Elle intervient à tous les stades de l'entreprise (création, développement, acquisition immobilière professionnelle) et offre une solution personnalisée pour chaque client.

A ce titre, Philippe JAUNIN expert comptable indépendant basé à VIEILLEVIGNE en région PAYS DE LA LOIRE témoigne :

## **M JAUNIN en tant qu'expert comptable indépendant, quelles sont les motivations qui vous ont poussées à proposer FINANCE CONSEIL à vos clients ?**

Ma démarche est d'abord liée à un constat qui ne date pas de la crise mais de plusieurs années. Celui-ci fait ressortir un changement du métier du banquier qui délaisse de plus en plus son rôle de conseil au profit d'une vente massive de produits à forte marge. Cette évolution a transformé l'interlocuteur de nos clients en simple commercial sans vocation réelle à l'accompagnement des entreprises et surtout sans véritable pouvoir de décision. A la recherche perpétuelle d'un interlocuteur bancaire de qualité (ils sont mutés tous les trois ans) j'ai rencontré Yoann BOULDAY qui pouvait offrir une nouvelle alternative à mes clients. En effet, sa maîtrise parfaite des circuits de décisions et de l'offre bancaire permettait de leur offrir un banquier indépendant avec un vrai regard de conseiller. Aujourd'hui, j'ai la certitude que Finance Conseil est devenu un partenaire complémentaire et incontournable à notre activité de conseil.

## **Pourquoi ne pas avoir cherché à internaliser cette démarche ?**

L'internaliser aurait nécessité pour notre cabinet l'acquisition de compétences propres. Nos collaborateurs auraient dû être formés sur l'ensemble de l'offre bancaire et ses subtilités. De plus, des mises à jour régulières étaient nécessaires sans véritable outil de formation car nous découvrons que le financement bancaire est un métier d'expérience. Enfin, cette prestation véritablement chronophage pouvait très difficilement donner lieu à une facturation de notre part.

## **Comment vos collaborateurs ont-ils intégré cette nouvelle solution dans leur démarche d'accompagnement des porteurs de projet ?**

De leur côté, ils avaient le même regard et la même lassitude sur l'évolution du monde bancaire. A ce titre, j'ai plus le sentiment de les avoir soulagé en leur mettant à disposition ce nouveau service. Ils ont très rapidement adhéré au projet qu'ils proposent naturellement à leurs clients. De plus, les retours enthousiastes de ces derniers ont conforté la démarche et conduit FINANCE CONSEIL à devenir un véritable outil de valorisation client à leur disposition.

## **Quelle est la principale valeur ajoutée qu'apporte FINANCE CONSEIL à votre cabinet ?**

En premier lieu nous pouvons citer le gain de temps réalisé sur toute la démarche bancaire qui permet un recentrage sur notre activité de conseil. Enfin, nous avons la certitude que le client est activement accompagné dans sa demande de financement. Celle-ci, par manque de temps, était souvent réduite au minimum et ne permettait pas la recherche de solutions optimales.

## **Est-ce un moyen de vous différencier de vos confrères ?**

La démarche n'est pas née d'un souci d'offrir un service différent mais surtout d'une prise de conscience du temps perdu et de l'énergie dépensée sur la partie approche bancaire. Si la résultante me permet d'offrir une démarche novatrice et différenciatrice, je m'en réjouis. En effet, les entrepreneurs ont souvent leur réseau et échangent sur les solutions proposées par leur cabinet. Une approche différente peut attirer de nouveaux clients et renforcer notre portefeuille.

## **Et le client dans tout ça ?**

Vous avez raison de poser cette question car au final la satisfaction client représente la vraie priorité pour nos cabinets. Rétrospectivement et au-delà du service apporté par FINANCE CONSEIL au cabinet, la première valeur ajoutée réside dans le gain que nous pouvons offrir à notre client. En effet, celui-ci évitera bien des rendez-vous bancaires infructueux, des taux déconnectés du marché ou des produits parasites vendus grâce au prétendu conseil de son banquier. FINANCE CONSEIL par son intervention crédibilisera davantage notre rôle de conseil en répondant à toutes les attentes du chef d'entreprise sur son projet. Nous devons considérer qu'il existe une vraie complémentarité dans nos métiers que nous nous devons d'offrir à nos clients.

## **Pour terminer conseillerez-vous FINANCE CONSEIL à vos confrères ?**

Mon objectif n'est pas de faire du prosélytisme mais d'apporter aux autres cabinets une réflexion et un témoignage sur de nouvelles méthodes de travail. FINANCE CONSEIL m'offre aujourd'hui une véritable alternative sur les solutions de financement qui répond aux attentes de mes clients. Au travers de cette prise en charge, j'ai pu libérer intégralement mon temps au conseil et à l'analyse. Dans notre cabinet nous ne ferons plus machine arrière.