



Négociation bancaire et financement : l'expert-comptable a moyen de se mettre en valeur auprès de son client...

De nombreux cabinets s'interrogent sur les moyens de renforcer le conseil de proximité apporté aux clients, en apportant notamment et concrètement une réelle valeur ajoutée par un élargissement de leur offre.

Interlocuteur entre le banquier et le client, Yoann BOULDAY renforce le positionnement conseil des cabinets en leur proposant de compléter leurs prestations d'accompagnement.

C'est ainsi une véritable assistance à la négociation bancaire qui est apportée aux clients.

Espace Innovation : Yoann BOULDAY, de quels constats êtes vous parti pour définir vos prestations ?

95 % des clients des cabinets n'ont pas la culture financière suffisante pour argumenter leur dossier auprès d'un banquier. Ils fragilisent donc leur demande par une présentation trop « légère » de leur projet et ne mesurent pas vraiment leur poids commercial vis-à-vis de la banque.

De plus, le banquier de proximité avait historiquement les moyens de soutenir, d'accompagner un client dans la durée, mais les conditions changent et son approche client est plus sur le court terme (politique de marge, de vente additionnelle de produits bancaires, moins de conseil).

Les circuits de décisions s'alourdissent également (les banquiers locaux n'ont plus les coudées franches, centralisation de plus en plus forte).

EI : Le cabinet doit-il s'appuyer sur une ou deux connaissances bancaires ou doit-il professionnaliser la démarche bancaire avec des spécialistes ?

Les cabinets nous font part de leur difficulté pour définir une offre d'accompagnement bancaire véritablement packagée pour 3 raisons :

- Il est difficile pour les cabinets de connaître l'ensemble des offres des acteurs bancaires,
- Ils ne disposent pas de veille permanente sur les conditions bancaires, nos informations leur permettent d'ailleurs de véritablement affiner les prévisionnels au niveau des taux d'intérêts,
- De plus, ils manquent crucialement de temps, nous leur apportons du confort aussi bien dans la recherche d'informations, dans l'établissement du dossier, que dans la négociation.

Pour l'exemple, si le client souhaite l'accompagnement du cabinet, ce sont souvent 3 rendez vous à chaque fois, soit près de 6H00 d'entretien auquel s'ajoutent les temps de déplacement ! Ceci est difficilement valorisable, et dans les faits l'accompagnement se concentre souvent par l'expert comptable sur une banque ou deux banques (mais elles ne sont pas nécessairement compétitives à l'instant T).

Au-delà de ses 3 raisons, les gains financiers obtenus par les clients permettent de consolider la relation du cabinet avec le client et de favoriser un « bouche à oreille » positif.

EI : Quels exemples de gains obtenus par vos clients pouvez-vous nous donner ?

Financement d'immobilier de bureaux en pool bancaire pour un million d'euros :

Les conditions de financement ont été vues de concert par les trois acteurs historiques du client (mise au point conjointe des conditions proposées), ce qui ne permettait pas d'avoir une vraie vision des meilleures conditions pratiquées sur le

marché. Une mise en concurrence plus large a permis un gain sur le financement de 93000 euros sur 18 ans !

Financement d'un bâtiment artisanal portant les murs d'une Sarl existante :

Le partenaire en place a refusé initialement de financer les frais d'acquisition de l'opération (notaire, agence). La mise en concurrence a permis le financement de ces frais et d'obtenir une délégation d'assurance emprunteur non positionné à la première proposition. Le point de blocage initial n'était pas justifié au regard de la qualité du dossier.

Acquisition de titres de société :

Les deux banques sollicitées exigeaient une contre garantie SOFARIS impliquant le respect du seuil Trichet. Le temps passé et la mise en concurrence a permis d'éviter la contre garantie et par conséquent de maîtriser les conditions de taux 4.50% au lieu de 5.06 % sur 400 k€ sollicités.

Plus globalement, et en excluant la valeur ajoutée liée à divers blocages comme précisés ci-dessus, la moyenne des gains financiers obtenus est de 25.000 euros sur du financement à 15 ans et de 7.500 euros sur du financement à 7 ans. 85 % des clients restent chez le partenaire bancaire en place.

EI : Pourquoi privilégiez-vous vos actions sur l'entreprise, beaucoup de prestataires se positionnent avant tout sur le particulier ?

Parce que l'approche bancaire pour l'entreprise ne se résume pas aux conditions de taux (garanties positionnées, durée, assurance, conditions de fonctionnement du compte, etc.), et que la valeur ajoutée de la démarche ne peut être mesurée que si nous avons un conseil sur mesure. Je pense d'ailleurs que la variété des projets ne permettra jamais l'industrialisation d'une telle offre.

Sur ce marché, bien souvent, l'entrepreneur se considère en situation

d'infériorité au moment de solliciter le concours, or la concurrence accrue du secteur bancaire pour gagner des parts de marché sur les professionnels permet aujourd'hui de maîtriser les taux par une mise en concurrence régulière.

Le secteur bancaire a par contre industrialisé sa démarche sur les entreprises de petites tailles (réalisant un CA inférieur à 2 millions d'euros) et le client ne peut donc plus attendre d'approche 'conseil'.

De plus, notre objectif n'est pas toujours de tirer les conditions bancaires vers le bas, obtenir l'accord du financement en maîtrisant les contreparties est parfois notre unique objectif.

C'est pourquoi, l'échange initial sur le dossier avec l'expert-comptable définit le cadre de notre intervention. Il m'arrive parfois de dire au conseil que ma mission n'est pas justifiée au regard du concours sollicité ou de la position bancaire du client (dépendance financière forte).

Ce pré requis est indispensable à une relation de confiance.

EI : Ne vous trouvez-vous pas fréquemment confronté au « mouton à 5 pattes » le dossier indéfendable et qu'elle est votre approche dans ce cas ?

Non, car les conseils savent très bien par leur connaissance du marché, que le système bancaire possède un cadre sur lequel personne ne peut infléchir. Nous échangeons par contre de manière régulière sur des dossiers plus fragiles sur lesquels j'amène mon regard d'ancien banquier.

Je constate d'ailleurs parfois que la fragilité de certaines entreprises est en partie causée par la tarification bancaire (frais de dépassement de découvert).

De plus, l'expérience montre que les effets de levier en terme de négociation sont plus forts sur les dossiers moyens voire hauts de gamme (par exemple : entreprise artisanale existante construisant un bâtiment avec un concours demandé sur 180 mois).

EI : Les cabinets ont besoin qu'un partenaire respecte une parfaite éthique, que pouvez vous nous dire à ce sujet ?

Premièrement, de par mon expérience bancaire et la vision de ce marché, j'ai exclu tout partenariat avec les négociateurs de fonds de commerce (connotation très négative au niveau des banques).

En effet, cela me permet de conserver un libre arbitre et de rester crédible avec les partenaires bancaires.

J'ai souhaité par ailleurs m'hyper spécialiser ce qui fait que nous sommes là uniquement pour optimiser les financements. Je ne vends aucun produit ni n'interviens dans aucun domaine périphérique (assurance, défiscalisation, placement).

De plus, les banquiers apprécient la présentation de dossiers adaptés à leur processus de décisions, positionnant ainsi favorablement le cabinet ayant réalisé le dossier.

Nous avons d'ailleurs une charte de qualité, qui matérialise la relation de confiance qui est un pré requis à toute action avec un cabinet (confidentialité, communication permanente sur les dossiers en cours, engagement sur la réactivité et la prise en charge d'un dossier, validation d'une lettre de mission, responsabilité professionnelle).

EI : En fonction de l'historique de vos actions, pouvez-vous nous préciser les règles d'or à respecter dans le cadre de la négociation bancaire ?

Avant tout, la bonne négociation c'est obtenir de bonnes conditions avec un délai de décision raisonnable.

Pour se faire, j'évoquerai les points suivants :

1- Connaître parfaitement les offres du marché, les stratégies respectives des

établissements et les circuits décisionnaires pour taper aux bonnes portes en fonction du profil client.

2- Mesurer la dépendance bancaire de son client pour savoir si l'objectif est d'obtenir un accord de financement pour que le projet se réalise ou aller chercher les meilleures conditions du marché parce que le client est en position de force.

3- Appréhender la tarification globale du client (frais de fonctionnement de compte pour mesurer la rentabilité bancaire) et donc mesurer les enjeux commerciaux du banquier pour la demande de financement. Le banquier résonne de plus en plus en compte d'exploitation par client en intégrant les paramètres de flux confiés, tarification du compte, et bien souvent en dernier lieu la marge sur crédit ; le crédit est un produit de conquête et de développement qui doit permettre par une stimulation de la concurrence de mieux maîtriser les coûts pour nos clients.

4- Elaborer une présentation valorisante du projet client avec l'Expert Comptable.

5- Se fixer des objectifs de conditions sans jamais fragiliser la relation Banque/Client.

6- Obtenir les meilleures conditions possibles par le banquier en place (Eviter le changement de banque).

7- Compresser les délais de décisions en apportant un dossier le plus complet possible selon les attentes bancaires.

EI : Donc si l'on doit extraire tout ce qui concerne la communication avec l'expert comptable et le client comment se déroule votre communication ?

Pour un résultat optimum, nous devons intervenir en amont de la démarche bancaire (y compris la banque du client) car c'est un travail conjoint avec

l'expert comptable pour préparer la présentation bancaire et la communication sur le dossier (appuyer sur les points forts, gommer les points faibles).

Une check list valide l'ensemble des éléments nécessaires à la constitution du dossier. Nous échangeons avec l'expert comptable sur ma vision bancaire du dossier.

Nous rendons compte de l'ensemble des contacts engagés avec les banques pour une information en continu avec l'expert comptable.

Nous validons les résultats de l'appel d'offre avec l'expert comptable avant présentation au client.

C'est donc un travail en totale synergie.

EI : Quels sont les éléments systématiques sur lesquels vous êtes vigilant ?

Tous les paramètres du financement sont importants à appréhender :

- Le taux nominal,
- La souplesse du crédit,
- Les cotisations d'assurances 'emprunteur' et la nature des garanties,
- Les frais de dossier,
- Les conditions de pénalités en cas de remboursement anticipé,
- Les garanties positionnées,
- Les Frais de fonctionnement de compte dans le cas d'une entrée en relation avec un nouveau partenaire bancaire.

Tous ces critères sont appréciés et positionnés différemment d'une banque à l'autre, par exemple, un directeur d'agence d'un réseau va pouvoir positionner l'absence de pénalités de remboursement anticipé car cela est dans son pouvoir, alors que son confrère devra demander à son directoire.

Les grilles de délégations diffèrent selon les réseaux et nous les connaissons toutes à ce jour.

Une bonne négociation est donc un bon compromis de tous ces éléments avec le maintien d'une bonne relation banque/client.

Les banques sollicitées ont d'ailleurs très bien accueillies notre venue sur le marché.

EI : Plus personnellement, en quoi votre parcours vous a amené à vous positionner sur ses prestations ?

J'ai tout d'abord une culture familiale d'entreprise, et 9 années de banque notamment comme chargé d'affaires pro, directeur d'agence et analyste crédit professionnels. J'ai donc vécu de l'intérieur et au contact des clients, très concrètement la problématique du financement.

C'est pourquoi, j'ai choisi d'accompagner les dirigeants (Artisanat-Commerce jusqu'à PME réalisant < 4,5 millions d'euros de CA) uniquement dans leurs démarches bancaires en me positionnant comme le dernier relais entre l'Expert comptable, son client et le banquier.

Ce rôle de facilitateur est d'ailleurs parti de deux constats :

Vis-à-vis des dirigeants d'entreprise :

- Turn-over important des interlocuteurs bancaires.
- Problématiques des dirigeants incomprises à cause d'un manque de culture d'entreprise ou de compétences du conseiller.
- Le dirigeant avoue peu ou pas maîtriser le langage bancaire d'où l'absence d'une vraie négociation gagnant/gagnant.
- Incompréhension du processus de décision.
- Temps passé pouvant être destiné à des tâches beaucoup plus rentables.

Vis-à-vis des Experts comptables :

- La démarche bancaire prend beaucoup de temps et n'est que rarement facturée.
- L'interlocuteur bancaire direct est rarement décideur.
- Les conditions de taux sont délicates à analyser puisque fluctuantes selon les périodes et les établissements.
- La création d'entreprise est difficilement finançable.
- Les garanties sur prêt sont parfois superposées (Siagi, Sofaris, Caution personnelle sur dirigeant, société de caution mutuelle, nantissement de fonds de commerce).

EI : En conclusion si vous aviez un dernier point à préciser ?

Nous constatons dans l'échange avec nos cabinets partenaires que l'ouverture de la communication de la profession les amène à **rechercher les actions génératrices de « bouche à oreille positif »** qui ont historiquement été un levier fondamental de leur développement.

Nous apportons une prestation qui présente une véritable synergie gagnante en renforçant le positionnement du cabinet (satisfaction client) et sa rentabilité (gain de temps).

Pour de plus amples renseignements,

FINANCE CONSEIL

Yoann BOULDAY

06 07 48 30 82

boulday.yoann@wanadoo.fr