

## Profitez de l'expertise des courtiers en crédit

**L**A PREMIÈRE CHOSE qu'on demande à un courtier en crédit, c'est de trouver le meilleur taux possible. Ce résultat, il l'obtiendra d'abord en mettant des banques en concurrence. Mais aussi en profitant de l'effet de levier dû à son activité. « Le courtier a plus ou moins un rôle de grossiste, explique Philippe Taboret, directeur général adjoint du réseau Cafpi. En présentant un nombre important de dossiers à une même banque, il peut obtenir des taux inférieurs de 0,4 point à ce qu'obtiendrait le particulier. Soit une différence de coût de 12 000 euros pour un prêt de 150 000 euros sur vingt ans. » Une fois cela posé, d'autres raisons justifient qu'on recoure à un courtier.

Outre le taux, le courtier met en concurrence l'ensemble des postes de dépense du crédit. Les indemnités de remboursement anticipé, par exemple, et les assurances garantissant le remboursement du prêt en cas de décès ou d'invalidité de l'emprunteur. « Le produit proposé par le courtier, c'est d'abord un montage, résume Patrice Matagne, directeur du développement du réseau de courtage In & Fi. Chez nous, 30 à 35 % des clients prennent une assurance ailleurs que chez le fournisseur du crédit. Ils souscrivent un autre contrat, moins coûteux, ou dont les prestations leur conviennent mieux. »

Autre expertise non négligeable d'un bon courtier en crédit : sa connaissance du « style » de la banque. Tel établissement aimera plus particulièrement les fonctionnaires, tel autre préférera les entrepreneurs. Chaque banque a sa propre grille d'analyse, pondérant de façon différente le profil de l'emprunteur, sa stabilité professionnelle, son taux d'endettement, son mode de gestion bancaire. Le bon courtier saura défendre un dossier devant la bonne banque, en expliquant les éventuelles erreurs de parcours et en rassurant ses interlocuteurs.

Dernière force, le « nettoyage » préalable de votre situation, ou restructuration de prêts : « Il s'agit de racheter et de

regrouper tous vos crédits à la consommation en un seul emprunt, revenant moins cher, afin d'assainir votre situation financière », explique Hervé Wignolle, président du Syndicat des intermédiaires en opérations de banque. Une étape indispensable pour que votre dossier « pré-

“ Nous pouvons obtenir des taux inférieurs de 0,4 point à ceux proposés aux particuliers. ”

*Philippe Taboret, directeur général adjoint du réseau Cafpi.*

sente bien » devant la banque qui vous consentira le prêt.

Comment choisir le bon courtier ? Les grands opérateurs nationaux (Cafpi, Meilleurtaux, Empruntis, Credixia) ont l'avantage de disposer de conventions avec un grand nombre d'établissements bancaires et de proposer des offres complètes. Les courtiers régionaux ont souvent un catalogue moins riche, mais ils connaissent sur le bout des doigts le tissu financier local, et ils vous consacreront sans doute plus de temps. Pour en avoir le cœur net, à quand les bons courtiers en courtiers de crédit ? ● **Ruben Chaumont**

### ET AUSSI

#### REPÉREZ LES INNOVATIONS MALIGNES

**La créativité des financiers** dans l'immobilier est moins abstraite que sur les marchés financiers. Certains produits apportent un réel service. Exemple : le courtier Cafpi et le réseau d'agences Orpi commercialisent ensemble une « garantie revente ». Elle couvre le risque de moins-value lors d'une cession précipitée du bien en cas de force majeure. L'indemnisation peut atteindre 20 % du prix du bien. En surveillant les sites Internet des banques et des professionnels de l'immobilier, on repérera d'autres innovations.