

“ JE RENÉGOCE MON PRÊT ”

Les taux sont bas. À ce qu'il paraît, ce serait le meilleur moment pour renégocier son prêt. Interview croisée de deux experts en la matière. **Maître Éric Thiebaut**, avocat associé chez JurisPharma, et **Gérard Blanc**, responsable du pôle partenariats et institutionnels chez Interfimo, financier des professionnels libéraux

✍ Propos recueillis par Pierre-Hélène Disderot

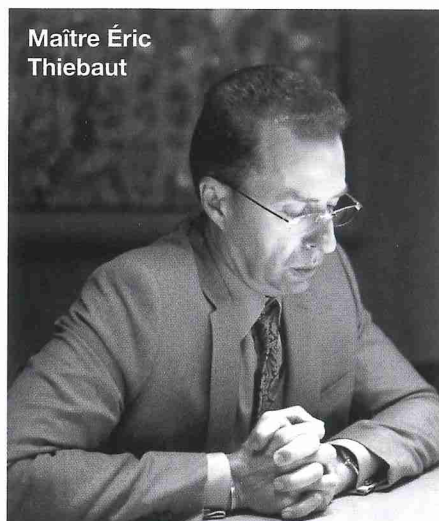
La Revue PHARMA : Quel est le bon moment pour qu'un pharmacien renégocie son prêt ?

Éric Thiebaut : Le bon moment, c'est quand il se rend compte que le taux d'intérêt qui lui est appliqué est bien supérieur au taux pratiqué habituellement. La notion de « bien supérieur » est relative et personnelle à chacun. Il peut se renseigner auprès de ses confrères, ou des banques, mais une sorte de secret est entretenu. Le moyen le plus sûr, c'est de demander à des amis.

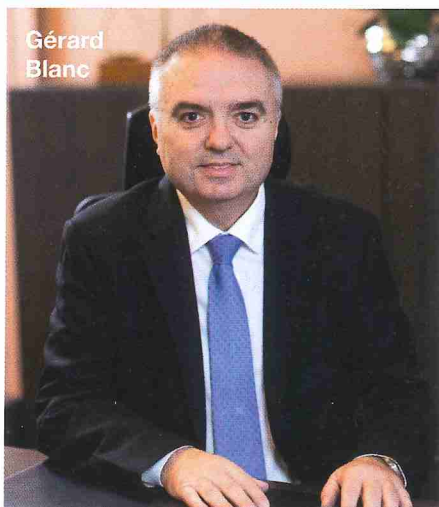
Gérard Blanc : Si le pharmacien s'est endetté sur 12 ans à 3 % dans le passé, les taux actuellement proposés oscillent entre 0,8 et 1,2 % sur la même durée.

Il convient de raisonner en coût total de crédit et pas seulement en taux nominal ou taux facial, c'est-à-dire en intégrant tous les coûts annexes liés au crédit.

E. T. : Ensuite, dans les mensualités qui sont acquittées à la banque, il y a une partie intérêts et une partie capital. Au départ, le pharmacien rembourse beaucoup d'intérêts et peu de capital et la tendance s'inverse avec le temps. Donc, en fin de prêt, il est moins intéressant de renégocier qu'en début de prêt.



Maître Éric
Thiebaut



Gérard
Blanc

De quelles armes doit se munir le pharmacien pour négocier au mieux son prêt ?

E. T. : Il faut aller voir plusieurs banques. À partir de ce moment-là, il pourra prendre la mieux-disante ou essayer de négocier. S'il obtient au moins deux accords de prêt, il peut aller voir une autre banque en lui donnant le chiffre et pourra faire baisser les taux. Et qu'il n'hésite pas à citer la banque, cela rendra parfaitement crédible son discours.

G. B. : Les contreparties. C'est-à-dire qu'il faut savoir si le pharmacien est client de la banque en totalité ou pas, aussi bien à titre professionnel que personnel. Si la banque doit perdre de l'argent sur ce crédit-là, quelle sera sa compensation ? Le banquier va faire des calculs et appréhender la relation globale avec son client. Un client peut dire au banquier qu'il rapatrie ses comptes personnels dans cette banque, dans ce cas, il y aura une contrepartie ! Sachant qu'un client a aussi une famille, des enfants, tout cela rentrera en ligne de compte. Il ne faut pas oublier que le banquier est un commerçant.

E. T. : En fonction de là où se trouve la pharmacie et du chiffre d'affaires qu'elle représente dans l'agence bancaire, le pharmacien peut aussi avoir un moyen de pression. Toutes les banques sont sectorisées. Si vous avez une pharmacie qui se trouve en zone rurale, vous pouvez constituer la

JUIN 2019

QU'EN EST-IL DE LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ?

Tous les voyants sont au vert ! Les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas et la Banque centrale européenne (BCE) n'a pas l'air de vouloir changer de stratégie.

Nos experts s'accordent à dire que, dans un avenir proche, le prix de l'argent restera très faible. Mais il ne faut pas jouer les devins, personne n'est capable de dire aujourd'hui ce qu'il va se passer sur le marché monétaire dans les années à venir. Un événement international majeur pourrait changer les règles du jeu. Mieux vaut donc ne pas trop attendre...

moitié du chiffre d'affaires de l'agence, ou plus. L'agence tentera donc tout pour garder ce client. À Paris, près de la place de l'Étoile, vous ne serez pas grand-chose.

Quelles sont les erreurs que le pharmacien doit éviter de commettre ?

G. B. : L'erreur à ne pas faire est d'aller au plus offrant, car celui-ci ne sera pas forcément le plus facilitant. Le pharmacien va s'endetter sur des montants importants. Il faut donc s'assurer au préalable que la banque dans laquelle il va emprunter va le suivre en cas de coup dur. Sinon, il risque de rencontrer des difficultés de gestion, de trésorerie et, peut-être, même vis-à-vis de la Banque de France. S'il ne rembourse plus son prêt et que la trésorerie continue de se dégrader, il pourrait devenir interdit bancaire, voire pire.

Mieux vaut payer un peu plus cher le crédit et avoir l'assurance d'être soutenu.

E.T. : Le problème d'une renégociation : soit on renégocie dans la même banque, soit une autre banque rachète la créance. Si l'on renégocie en changeant de banque, à cet instant se pose la question des pénalités de remboursement anticipé à payer. Elles peuvent être très élevées en fonction de la banque dans laquelle le prêt a été contracté initialement.

G. B. : C'est la fameuse clause des IRA (indemnités de remboursement anticipé). Ces IRA permettront de dédommager la banque à partir du moment où c'est la concurrence qui récupère le crédit.

E. T. : Elles peuvent être extrêmement onéreuses. Des formules particulières de calcul des IRA ont généré des pénalités jusqu'à 30 % du capital ! Il faut toujours vérifier les pénalités de remboursement par anticipation quand on veut partir. Pour certaines banques, c'est un pourcentage du capital, c'est donc facile à calculer. Lorsque l'on a affaire à des formules trop complexes, où l'on ne peut pas connaître le montant qui est dû, alors il ne faut pas accepter de signer le contrat de prêt ! La rédaction de la clause doit permettre de calculer la pénalité à tout moment.

Le plus important est donc de bien faire attention à ces pénalités ! Vers qui le pharmacien peut-il se tourner pour l'aider à renégocier son prêt ?

E. T. : Soit vers son expert-comptable, soit vers son avocat, spécialisés en officine, lesquels connaissent le marché et les derniers taux pratiqués.

G. B. : Et vers son notaire également qui peut avoir le même niveau d'information.

Que peut concrètement espérer gagner le pharmacien ?

E. T. : Il peut obtenir une restructuration par taux qui sera aux alentours de 1,5 %, voire moins, s'il arrive à bien renégocier. Il faut aussi faire attention aux IRA.

G. B. : Cela dépend avec qui il renégocie son prêt. Cela va mécaniquement diminuer le coût du crédit. Mais il n'y a pas que le crédit en jeu, il y a aussi toutes les conditions de fonctionnement du ou des comptes, sur la monétique, la télématique... Selon les cas, je ne suis pas sûr qu'il faille renégocier son crédit.

Mieux vaut donc renégocier son prêt dès maintenant.

G. B. : Oui, car dans 6 mois, on ne sait pas ce qui se passera. Est-ce que le jeu en vaudra la chandelle ?

Il ne faut pas que le pharmacien se fasse de fausses idées sur la renégociation de prêt. Certaines banques font même du *stop-and-go*. C'est-à-dire qu'elles ouvrent les vannes pour être très attrayantes en termes de taux. Mais, un jour, si leurs clients se retrouvaient en difficulté, elles ne les suivraient peut-être pas, car elles raisonnent à très court terme.

E. T. : Même en renégociant, le pharmacien payera toujours moins cher. En revanche, s'il est tenu de changer de banque, le parcours peut être compliqué. On est gagnant si l'on n'a pas à payer une pénalité colossale.

Si je dois 1 million d'euros et que la pénalité est de 300 000 euros, je dois donc, pour changer de banque, emprunter 1,3 million. Le taux doit être extrêmement favorable pour que la renégociation en vaille la peine.

Alors est-ce que cela vaut véritablement la peine de renégocier son prêt ?

G. B. : Quand on part sur un prêt de 12 ans, on se marie avec sa banque. Renégocier son contrat peut être, comme un divorce, coûteux. En termes de frais d'avocat, notamment.

Le banquier est vu comme un fournisseur alors qu'il doit être vu comme un partenaire.

E. T. : Tout cela relève d'une fine négociation et d'un subtil équilibre. Le montant de la pénalité pour remboursement par anticipation actuelle ou future est vraiment au cœur du problème. •