

Onze paramètres pour diminuer le coût d'un emprunt



« Pour emprunter, il faut avoir la capacité de le rembourser » Mais au-delà du capital, les coûts liés aux emprunts peuvent influencer la vision de votre capacité d'investissement ou votre niveau de cash disponible sur la durée de l'emprunt.

Un emprunt est constitué de plusieurs éléments fondamentaux de coût. Ces éléments sont autant de paramètres à bouger, négocier, utiliser afin de diminuer le coût global d'un emprunt. Les paramètres qui influent sur le coût de l'emprunt sont :

- le taux d'intérêt ;
- l'assurance ;
- l'objet pour lequel le prêt est réalisé ;
- le montant prêté ;
- la durée de remboursement ;
- la date de remboursement ;
- les frais ;
- celui qui prête ;
- celui qui assure ;
- celui qui rembourse ;
- celui qui utilise le bien.

Nous distinguons deux grands groupes de paramètres : les paramètres économiques et les paramètres humains.

1/ Les paramètres économiques :

a) Le taux d'intérêt :

Traditionnellement, le premier et le seul élément auquel nous pensons pour faire évoluer le coût d'un emprunt est le taux d'intérêt puisque qu'il représente le montant financier et l'élément principal comparatif entre les banques. Naturellement nous comprenons tous que le fameux TAEG (taux annuel effectif global) est le meilleur étalon pour comparer globalement le coût facial d'un emprunt ! Attention les taux peuvent être traditionnellement fixes ou variables en fonction de l'appétit pour le risque emprunteur. Les autres taux représentent un risque de compréhension et de suivi qui sont ne souvent pas le quotidien d'une personne privée ou d'un TPE et il faut donc être très prudent

Est-ce que le taux se renégocie ? Oui, et vous devez guetter les variations de celui pour demander un alignement commercial de votre banque ou de la concurrence. D'autant qu'après avoir déjà rembourser un emprunt le taux a tendance diminuer lorsque la durée restant de l'emprunt diminue !

Onze paramètres pour diminuer le coût d'un emprunt



Pour les taux variables il peut s'avérer aussi intéressant de le figer par un swap ou de limiter à la hausse sur une certaine période (celle ou le capital restant du est encore important).

b) L'assurance :

Plus la durée de l'emprunt est longue, plus le remboursement périodique diminue jusqu'à atteindre une montant minimum mais dans le même temps l'assurance peut continuer à représenter un montant significatif. En effet elle peut être basée sur le montant initial de l'emprunt ou ne pas avoir été négociée. Mais dans de nombreux cas, ce paramètre négligé trop souvent peut représenter une belle source d'économie.

Intéressons-nous par exemple au prêt immobilier. Tous les assurés ayant contracté un prêt immobilier avec une assurance emprunteur sont éligibles au changement d'assurance en cours de vie de l'emprunt

Puis-je changer l'assurance de mon prêt immobilier ?

La réponse est OUI

- soit le contrat initial a moins d'1 an, vous êtes alors dans le cadre de la loi HAMON article L131-9 du code de la consommation du 15 Juillet 2014
- soit le contrat initial a été souscrit il y a plus d'1 an, vous êtes alors dans le cadre de l'Amendement Bourquin, loi n° 2017-203 du 21 Février 2017 applicable depuis le 01/01/2018

Quand et comment puis-je résilier ce contrat ?

- La résiliation de 1ere année (Hamon) peut se faire à tout moment pendant les 12 premiers mois à compter de la date de signature de l'offre de prêt.

La demande de résiliation doit être envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception au plus tard 15 jours avant la fin des 12 premiers mois

- La résiliation Annuelle (Bourquin) est possible à chaque date anniversaire du contrat en respectant un préavis de 2 mois.

Onze paramètres pour diminuer le coût d'un emprunt



Un courrier recommandé avec accusé de réception doit être adressé pour demander la résiliation 2 mois avant la prochaine date anniversaire.

ATTENTION

Toutes ces démarches doivent être effectuées en étant assisté de son interlocuteur assureur privilégié.
Un emprunt immobilier se renégocie même en entreprise !

c) L'objet pour lequel le prêt est réalisé :

L'objet peut en effet changer la vision de prêteur sur le risque qu'il prend à vous prêter. Ainsi il est plus sage d'acheter un immeuble que des parts de sci aux yeux de trop nombreux banquiers.
Il est également important de faire la distinction entre des fonds de commerce et des parts de sociétés.
Par ailleurs certains objets nous paraissent peu intéressants pour l'établissement d'un emprunt. Et pourtant cela peut permettre une relation d'affaire continue avec son banquier ou encore ouvrir une ligne de financement annuel lorsque leur nombre se multiplie (par exemple des matériels informatiques).
Par ailleurs, l'objet de l'emprunt peut permettre un refinancement intermédiaire ou un nouvel emprunt de lease back lorsque la valeur résiduelle est importante (ex : un immeuble). Cela permet de retrouver des facilités de cash de façon périodique.

d) Le montant prêté :

Le prêt peut parfois aller jusqu'à couvrir les frais d'acquisition, ou encore le BFR d'une acquisition.
Demander n'engage à rien, et peut ouvrir sur une bonne surprise avec votre banquier !

Si vous disposez d'argent placé et qui ne rapporte pas ou n'a pas d'objectif d'investissement futur ou de diversification du risque, il est certainement sage de comparer le fruit de ce placement en comparaison de coût d'un emprunt. Mais si vous envisagez d'investir alors toute occasion de vous départir de votre cash doit être étudiée surtout si vous estimez que les taux évolueront à la hausse au moment où vous devrez emprunter.

Attention à ne pas détériorer vos ratios afin de conserver a possibilité d'emprunter à des taux attractifs !

e) La durée de remboursement :

Plus la durée est longue et plus les intérêts s'appliqueront. Il faut donc juger la capacité de remboursement au regard du coût de l'emprunt. D'autant que les durées longues augmentent également le taux d'intérêt et

Onze paramètres pour diminuer le coût d'un emprunt



le montant total de l'assurance car le risque encouru par la banque est plus important. En conséquence, une réunification en cours de vie de l'emprunt signifie un taux plus bas (à la date de renégociation) que les taux disponibles sur une durée plus longue. Mais la diminution des taux au global n'est pas une règle car ils peuvent augmenter plus fortement et ne pas permettre de renégociation viable.

A l'instar du remboursement anticipé, il faut prévoir une période pour différer le remboursement de l'emprunt sans avoir à renégocier. Cela peut permettre de reprendre une respiration pour l'entreprise qui se trouverait confrontée à une situation difficile.

f) La date de remboursement :

La date de remboursement influe sur le coût global de l'emprunt. Le terme échu ou à échoir représente une échéance sur toute la durée de l'emprunt au taux de l'emprunt. Mais plus considérablement, un emprunt peut être envisagé avec une échéance mensuelle, trimestrielle, annuelle ou encore in fine. Ainsi l'emprunt à échéance in fine, peut permettre de sortir moins de cash sur la période de l'emprunt même si les intérêts payés sont plus importants par rapport à un emprunt classique. Mais cela peut permettre de rembourser le capital de l'emprunt lors de la vente de l'objet de l'emprunt et d'avoir pu profiter de plus de cash pendant cette période !

g) Les frais :

A l'origine de l'emprunt, le prêteur facture des frais pour la réalisation de l'étude et le service administratif de suivi. Ces frais ne sont absolument pas incompressibles bien au contraire. Il convient donc de les regarder. Mais en cours de vie d'autres frais peuvent intervenir bien plus chers et à négocier dès la signature de l'emprunt. Nous pensons particulièrement au remboursement anticipé alors que l'objet de l'emprunt existe encore et qui peut entraîner des coûts, un frais fixe, une durée incompressible. Ce paramètre indolore lors de la mise en place peut entraîner un coût substantiel alors que vous vous lancez dans la renégociation de votre emprunt.

Onze paramètres pour diminuer le coût d'un emprunt



2/ Les paramètres humains :

a) Celui qui prête :

Un prêteur s'appuie sur les marchés pour se refinancer et estime son risque et sa marge pour proposer son prix de vente. C'est ainsi qu'un banquier fonctionne.

Un banquier peut avoir peu d'accès à des ressources du fait d'une stratégie groupe particulière. Il convient donc d'avoir toujours une comparaison lorsque vous demandez un emprunt car votre demande peut tomber à un mauvais moment pour le banquier !

Si votre banquier est un spécialiste de votre activité, de l'objet de votre emprunt ou vous connaît particulièrement bien alors il aura une vision du risque certainement plus fine et pourra tirer les prix. Il est donc important de faire jouer la concurrence suivant ces principes.

Un banquier qui cherche à vous capter comme client ou qui n'a pas envie de vous voir partir ou vous fidéliser, ou qui a plus de marge de manœuvre car une bonne situation financière pourra certainement plus facilement se permettre de vous proposer des conditions financières attrayantes.

b) Celui qui assure :

Nous comprenons de la même manière qu'un assureur peut avoir intérêt à tirer les prix de la même manière que le prêteur ! D'autant que les banques peuvent proposer des produits d'assurance et vice versa.

c) Celui qui rembourse :

Il est important, si cela est possible de choisir, qui peut prendre l'emprunt : une sci, une personne physique, un groupement. Car la personne influe sur la vision du risque perçu par le prêteur par sa notation, son âge... Les caractères de différenciation du risque sont pléthore ! Il peut être judicieux de regarder ce paramètre lors du montage d'un projet en consultant aussi votre banquier !

Mais le régime fiscal ou de tva appliquée à la personne peut également malgré le coût ou en plus du coût s'avérer un critère de choix prépondérant en permettant de sauvegarder une capacité d'investissement ou de cash.

d) Celui qui utilise le bien :

Onze paramètres pour diminuer le coût d'un emprunt



Celui qui utilise le bien peut en effet aussi influencer la vision du prêteur. Un locataire institutionnel avec un bail signé peut ainsi rassurer un banquier. Mais celui qui utilise le bien peut aussi être un prêteur ou même vous aider l'obtention d'un prêt ou d'une garantie dans certaines circonstances. Parfois, il pourra aussi à sa charge opérer des investissements sur l'objet car il désire l'aménager.

Celui qui utilise le bien peut aussi participer à une stratégie patrimoniale en permettant la cession de l'usufruit ! Les études peuvent montrer des effets de levier très significatifs.

Il est important de se tourner vers un conseil pour mieux appréhender la stratégie de financement et donc de coût, et de rentabilité d'un investissement.

En conclusion, vous avez à votre disposition de nombreux paramètres sur lesquels jouer pour diminuer le coût de vos emprunts et en ouvrir de nouveau et maintenant à vous de vérifier si l'on ne prête qu'aux riches !