

Pourquoi et comment faire appel à un courtier ?

La recherche d'un financement est une étape chronophage dans un projet de création ou de reprise. Elle nécessite de monter un dossier bien ficelé, d'être disponible pour des rendez-vous en banque et fait appel à de nombreuses compétences.

Dans ce processus, l'appel à un courtier qui a l'habitude de travailler avec les banques constitue un atout permettant d'optimiser les chances de réussite, les délais de traitement et les conditions du prêt demandé.

■ Pourquoi faire appel à un courtier ?

- Le gain de temps permet au porteur de projet de se concentrer sur l'aspect opérationnel en déléguant la recherche de financement.
- L'optimisation des délais de traitement assurée par le travail de synthèse du courtier et l'utilisation de ses contacts en banque.
- L'accroissement des chances de



réussite par le travail de mise en forme du courtier validant la cohérence des éléments financiers.

- L'amélioration des conditions du prêt : taux, assurances, mais aussi frais du quotidien (commissions diverses, frais de fonctionnement de compte...).
- L'évitement de mauvaises surprises par une validation sérieuse de la faisabilité du projet. Faire appel à un courtier demande une vision stratégique, car

des banques peuvent être vues parallèlement ou l'exclusivité confiée au courtier. Il faut aussi prendre en compte les délais, car le courtier n'est pas un pompier du crédit travaillant dans l'urgence.

■ Comment faire appel à un courtier ?

- Contacter le courtier dès le top départ symbolisé par la signature de la promesse de cession

(murs, fonds de commerce, droit au bail). Ceci afin de valider la faisabilité du projet et de bénéficier du meilleur service en confiant l'exclusivité au courtier.

- Contacter le courtier après avoir vu sa ou ses banque(s) et mettre en concurrence les banques du courtier avec celles sollicitées en direct. Dans ce cas, il est nécessaire de voir le courtier le plus vite possible pour bénéficier de sa réactivité et de conditions privilégiées.

- Contacter le courtier suite à un refus de sa ou ses banque(s) et élaborer une nouvelle stratégie de présentation. Bénéficier ainsi de l'expérience du courtier pour « sauver » son projet. C'est le cas le moins favorable pour le courtier comme le porteur de projet, car il laisse peu de marges de manœuvre en termes de délais et de panel bancaire restant. ●

Avec Créditrelax