



Financement professionnel : que peut apporter un courtier ?

Un témoignage à l'appui

L'acquisition de clientèle, l'achat de murs ou la construction d'une clinique constituent des enjeux importants. Pourtant, malgré la garantie forte constituée par l'hypothèque, il n'est jamais évident, pour un professionnel – fût-il vétérinaire, de faire financer un investissement immobilier. A fortiori quand il s'agit d'un montage spécifique, tel la revente à soi-même du bien immobilier.

Il convient toujours de bien présenter le dossier au banquier afin d'en exposer clairement la pertinence. C'est dans ce contexte que le courtier peut s'avérer très utile.

Son intervention est également intéressante à d'autres titres :

- La mise en concurrence : le courtier connaît bien le marché bancaire, et permet de réaliser des économies (que ce soit sur le taux, les assurances ou même les frais de fonctionnement de compte) ;
- La dilution du risque : le courtier sera plus à l'aise pour négocier un éventuel pool bancaire. Et il permet d'être en contact avec un plus grand nombre d'établissements financiers, ce qui maximise les chances de succès. Vu les délais de décision actuels, il est en effet risqué de ne s'adresser qu'à son propre banquier ;
- Le gain de temps : grâce à son expérience, son savoir-faire et son réseau, le courtier va « droit au but ».

CREDITRELAX, un pionnier du courtage de financement professionnel, vient ainsi récemment d'apporter son concours à un « vétérinaire entrepreneur », le Dr Xavier Bastian.

Le Dr Xavier Bastian a relevé plusieurs défis au cours de sa vie professionnelle.

En 1998, après avoir repris une clientèle en région parisienne, il a pris la décision audacieuse, et encore atypique à l'époque, de transférer son activité dans un nouveau local spécifiquement conçu et moderne, implanté au cœur d'une zone commerciale.

En 2010, il a entrepris trois nouvelles opérations stratégiques simultanées, étroitement imbriquées :

- cession de la clientèle, détenue en nom propre, à une SELARL à constituer, afin d'apporter une rigueur de gestion, mais aussi de réaliser son patrimoine professionnel et de le sécuriser en cas d'accident.
- cession des murs de la clinique à une nouvelle SCI à constituer, afin de dégager des liquidités et de « réaliser » la plus value latente sur le foncier.
- extension de la clinique.

Ce nouveau projet, complexe à appréhender dans sa globalité (car à la fois privé, patrimonial et professionnel), n'a pu être validé tel quel par sa banque historique dont certaines exigences (le respect de ratios propres à cet établissement) ne permettaient pas une solution de financement optimale.

Le Dr Xavier Bastian s'est alors adressé à CREDITRELAX pour la négociation d'une solution de financement mieux adaptée à ses besoins. Le courtier conseil, avec l'appui du cabinet comptable/juridique, a établi un rapport synthétique mettant en avant le bilan positif du projet, après en avoir présenté les atouts, les faiblesses, les opportunités et les risques, et prenant en considération le cash flow net, les liquidités générées et le désendettement personnel.

CREDITRELAX a transmis le dossier complet, très documenté, aux partenaires bancaires. Résultat : l'obtention très rapide (en moins de 15 jours) pour son client d'un accord de crédit, à d'excellentes conditions.

A propos de CREDITRELAX

Jean-Philippe Deltour et Stéphane Kirsch ont créé CREDITRELAX en 2005, afin d'aider les créateurs d'entreprise, les dirigeants de PME-PMI et les professionnels à obtenir dans de meilleures conditions le financement de leurs investissements. Depuis cette date, ils ont négocié avec les banquiers 225 millions € de financements de projets, une expérience acquise dans tous les secteurs d'activité, notamment dans le domaine de la franchise. Leurs interventions portent sur tous les projets de financement à long terme : achats de fonds de commerce, de parts sociales, d'immobilier ou foncier (terrains, bureaux, locaux commerciaux, entrepôts ...). CREDITRELAX assure le conseil, le montage, la négociation et le suivi du dossier de financement, jusqu'à l'obtention de l'accord final.

Contact presse

Catherine Toulemonde
06 14 08 03 12 / 01 45 24 07 46
ctoule@club-internet.fr