

Transmission - reprise

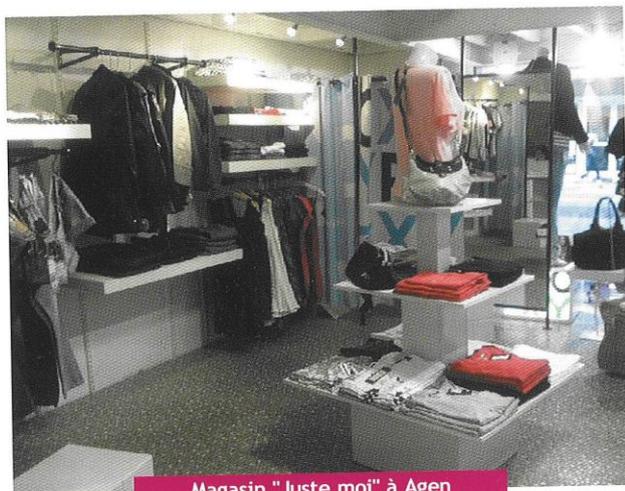
Vous vous développez ? vous reprenez une affaire ?

Pensez au courtage en financements professionnels pour votre recherche de financement

Dans le cadre de salons professionnels, nous avons été amenés à rencontrer Jean-Philippe DELTOUR, co-fondateur de CREDITRELAX, courtier en financements professionnels spécialisé sur une clientèle de TPE-PME et artisans. Nous avons souhaité vous présenter ce service en plein essor, qui correspond à une véritable expertise, complémentaire à celle du dirigeant dans un contexte de développement, rachat etc.

L'appel à une société de courtage en financements professionnels n'est à ce jour pas encore un réflexe pour les commerçants, créateurs et repreneurs d'entreprises. Ceci s'explique par la nouveauté du métier, ainsi que par le nombre limité d'acteurs présents sur le marché du fait des nombreuses barrières à l'entrée.

Aujourd'hui, les porteurs de projets professionnels, y compris dans notre secteur, choisissent encore majoritairement de rechercher leur crédit par eux-mêmes. Or, une recherche de crédit professionnel est bien plus délicate que celle d'un crédit immobilier personnel, sept fois moins risqué pour une banque. Ainsi, seule une minorité d'agences bancaires ont le pouvoir de décision sur un dossier professionnel : il est confié à des comités de risque régionaux. Ceci explique certains refus des établissements bancaires à des clients de longue date s'entendant très bien avec leur directeur d'agence.



Magasin "Juste moi" à Agen



La relation avec le banquier est prépondérante dans le secteur professionnel. Au déblocage du crédit, la relation ne fait que commencer. Tous ces entrepreneurs continueraient-ils à effectuer leurs démarches seuls, s'ils avaient connaissance qu'un spécialiste peut les assister, et même les décharger complètement de cette tâche ?

Pourquoi passer par un intermédiaire ?

- L'externalisation : l'intervention d'un intermédiaire prenant en charge la recherche du financement permet au porteur de projet de se concentrer totalement sur l'organisation et l'exploitation future de son entreprise ;
- L'assurance du meilleur tarif : le courtier sélectionne parmi ses partenaires les mieux adaptés au cas particulier de son client : certaines banques sont en effet bien plus sensibles que d'autres à certains secteurs d'activité ;
- La veille concurrentielle et la connaissance des banques : elles sont en concurrence permanente ;
- L'effet volume : le nombre et la qualité des dossiers permettent au courtier de bénéficier de conditions préférentielles sur les taux, les garanties et les services annexes ;
- La rapidité : en contact direct avec les pôles professionnels des banques, le courtier transmet le projet à des analystes spécialisés, entraînant un gain de temps significatif ;
- La neutralité : c'est le métier du courtier de négocier avec les banques et d'obtenir les meilleurs tarifs. Il joue ainsi le rôle de " tampon " : l'entrée en relation client-banquier n'est pas ternie par toutes ces négociations.

L'immense majorité des porteurs de projet ayant fait appel à un courtier en financements professionnels sont pleinement satisfaits du service reçu, et le recommandent à leurs connaissances. De plus, bien souvent, à la mise en relation, ils sont surpris de l'existence du service. Ces deux constats confirment la pertinence de ce service aux professionnels, qui " gagne à être connu " !

Notre contact : jp.deltour@creditrelax.com
Site internet : www.creditrelax.com