

La banque dans la coiffure ça compte ! BIBLOND 21 août 2014 par schoepf

Un bon banquier est celui qui saura vous accompagner efficacement au quotidien, aussi bien dans les périodes fastes que dans les jours difficiles. Mode d'emploi...

Choisir

Si vous créez ou développez votre société, le choix d'une banque est crucial. Comparez services, tarifs, propositions, voyez ce que propose votre banque personnelle, enquêtez auprès de commerçants... Il est souvent plus facile de négocier auprès des grandes banques, alors que les petites proposeront des tarifs moins attractifs.

En revanche, ces dernières auront souvent un meilleur suivi, une plus grande proximité, alors que, dans les grands établissements, la qualité de conseil et le suivi seront plus aléatoires. Cédric, du salon Cédric Delacourt Coiffure, a choisi sa banque en province : « Mon chiffre d'affaires est plus élevé que celui de la plupart des coiffeurs locaux, ce qui fait de moi un client important pour cette agence. »

Négocier

Comparez les offres, car les modalités (taux d'intérêt, durée du remboursement) peuvent varier d'une banque à l'autre. Rester en éveil et faire jouer la concurrence peut permettre d'obtenir de meilleures conditions. N'oubliez pas que, comme vous, les banquiers sont des commerçants, ils veulent garder leurs clients et sont prêts à les écouter.

Sachez qu'au début il vous sera difficile de négocier, la banque sera plus conciliante après quelques mois d'activité. Vous pourrez revoir les taux avec votre conseiller (emprunt, cartes bancaires, tarifs d'opération...) « Il faut maîtriser les aspects comptable et financier de sa société afin d'être à même de discuter et d'obtenir des avantages auprès de son banquier », insiste Cédric.

Préparer son dossier

Mettez toutes les chances de votre côté, appuyez-vous sur un dossier bien étayé et bien présenté. Vous devez y faire figurer plusieurs éléments :

- étude de marché,
- plan de développement et compte d'exploitation prévisionnel,
- plan de financement (notamment apport personnel),
- informations sur vous et vos éventuels associés,
- perspectives d'évolution
- besoins financiers actuels et à venir.

Pour créer un climat de confiance, ces informations doivent être vérifiables. Ne passez pas sous silence les risques éventuels. Cela sera la preuve de votre sérieux et de votre objectivité.

Construire une relation

Une relation de confiance est primordiale. C'est avec votre conseiller que vous négociez d'éventuels prêts, découverts ou agios. « Bien connaître son interlocuteur permet de gagner du temps en cas de problème ou de demande particulière », affirme Cédric. Tenez-le au courant de l'évolution de votre entreprise, des problèmes rencontrés, il pourra vous aider à trouver des solutions. Votre banquier vous choisit autant que vous le choisissez, montrez-lui votre détermination et votre capacité à être un chef d'entreprise responsable.

En cas de refus ?

Tournez-vous vers le Crédit coopératif ou présentez une attestation de refus d'ouverture de compte à la Banque de France, elle désignera d'office un établissement qui vous ouvrira un compte.