

POUR QUELLES RAISONS UN BANQUIER DECIDE OU NON DE VOUS FAIRE UN PRET ?

Le dossier de demande de prêt est un élément déterminant dans la réussite de votre projet.

Ce support doit servir à convaincre votre banquier à vous octroyer un prêt.

Toutefois, si votre chargé de clientèle décide de ne pas donner suite à votre demande ce n'est pas négatif car il est capable de détecter une défaillance dans votre projet qui pourrait vous mettre en danger financièrement.

Votre dossier doit être clair, concis et cohérent et devra reprendre les points principaux concernant votre profil, votre projet et ses données financières.

1. Votre apport personnel doit être entre 20% et 50% du coût de l'achat du fonds si vous achetez un fonds
2. Votre expérience professionnelle et votre profil doivent être adaptés à votre projet: années d'expérience, diplôme, formation, complémentarité entre les associés...
3. L'emplacement du local ou la notoriété doivent être favorables au développement de votre affaire ?
4. Le remboursement annuel du capital ne doit pas dépasser 50% de la capacité d'auto-financement
5. Si vous créez une société, il est conseillé que le capital soit supérieur au minimum requis

Voici les principaux points que votre banquier va prendre en compte pour accorder ou non le prêt. (Certains points peuvent différer d'une banque à l'autre)

Si vous n'avez pas un apport suffisant mais que les autres points sont positifs, un prêt peut vous être accordé avec caution ou nantissement mais attention en cas d'échec la personne qui vous cautionne peut être sommée de rembourser le prêt ce qui entraîne des situations ambiguës.