

# Le crédit de l'entrepreneur s'est fait rapidement une belle place sur le marché des financements

*La jeune société charentaise spécialisée dans la négociation de financements auprès des banques souffle sa première bougie en ce mois du printemps. Une année couronnée de succès avec plus de 4 millions d'euros de financements négociés et l'embauche d'un nouveau collaborateur. De belles perspectives s'ouvrent au Crédit de l'entrepreneur.*

**P**arole est donnée à son fondateur, Benjamin Ribano, diplômé en finance-banque-assurances et comptabilisant dix années d'expérience dans le domaine bancaire.

## Rappelez-nous l'origine du Crédit de l'entrepreneur

«Tout est né d'un constat. Rechercher et négocier un financement est une étape longue et décisive ! Et souvent un parcours du combattant pour qui n'est pas totalement familiarisé avec le terrain et le monde de la banque. De plus, les différences de taux entre les banques ne sont pas négligeables. Je me suis dit qu'il fallait trouver des solutions pour les porteurs de projet afin de faciliter leurs démarches, sécuriser leur dossier et optimiser leurs conditions de crédit.»

## En quoi consiste votre activité en tant que négociateur en financements ?

«Mon travail consiste à faire le tour des banques et à négocier auprès d'elles les meilleures conditions de financement du marché. L'objectif : faire accéder mes clients à des taux préférentiels qu'ils n'auraient pu obtenir seuls dans un délai aussi court. Pendant ce temps, mes clients peuvent se consacrer pleinement à la réalisation de leur projet.»

## Pouvez-vous nous décrire la démarche «pas à pas» d'un dossier ?

«Lorsque l'on me confie un projet, je pro-

cede à un examen complet de celui-ci pour en vérifier la faisabilité. Connaissant parfaitement les attentes des banques, je rédige et constitue ensuite le dossier de demande de crédit selon les normes de présentation bancaire.

J'identifie les banques les plus appropriées et les plus réceptives au type de projet que je défends et qui seront à même de le financer.

Vient après le temps des négociations du prêt : taux, frais de dossier, garanties, assurances, ainsi que les négociations des conditions de fonctionnement de compte (frais de tenue de compte, commissions de mouvement, commissions de carte bleue, etc.). Un ensemble de questions techniques, dévoreuses de temps et véritable casse-tête pour le non initié. Et enfin, je sélectionne la meilleure offre, celle qui est la plus adaptée aux besoins du client. C'est un processus rigoureux, minutieux et efficace.»

## Qui peut faire appel à vos services ? Les entrepreneurs seulement ?

«J'interviens auprès des commerçants, artisans, franchisés, professions libérales, TPE et PME, situés en France métropolitaine, pour tous leurs besoins de financement liés à la création et la reprise d'une entreprise, ou au développement d'une entreprise déjà en activité. Je suis amené à négocier les financements de fonds de commerce, de parts sociales, de locaux professionnels, de ma-



Credit photo: Pierre DELAUNAY

chines, de tracteurs routiers, etc. Le crédit de l'entrepreneur est né pour les professionnels. Cependant, j'offre des prestations identiques aux particuliers qui recherchent le meilleur taux pour leur prêt immobilier.»

## A quel moment faire appel à vos services ?

«On n'a pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression. C'est en amont, à l'étape où le projet est mûr, où l'emprunteur s'apprête à contacter les banques, que Le crédit de l'entrepreneur est en mesure d'intervenir et d'obtenir les meilleurs résultats.»

## Évidemment votre travail a un coût. Quel est-il ?

«Les honoraires dépendent de la nature et de la complexité du projet. Ils ne sont dus qu'en cas d'obtention des financements.»

## Les atouts du Crédit de l'entrepreneur

**Indépendance:** Aucune exclusivité avec une banque en particulier. C'est pour le client la garantie d'une totale objectivité et l'assurance d'obtenir la 'vraie' meilleure offre.

**Savoir-faire:** Son travail abouti est apprécié des banques qui voient arriver des dossiers «travaillés» et complets, qui facilitent leur prise de décision et leur traitement.

- **Expertise:** Qui mieux qu'un professionnel de la banque peut négocier vos financements auprès des banques ?

- **Réactivité:** Les projets sont menés avec rigueur, rapidité et efficacité.

- **Réseau:** L'ancrage local de Benjamin Ribano lui permet de bénéficier d'un réseau de connaissances qui contribue à l'efficacité de son action.

Vous avez un projet de financement, faites appel à un interlocuteur unique qui fera pour vous le tour des banques. Le crédit de l'entrepreneur vous conseille, vous accompagne personnellement et veille à défendre vos intérêts.



**Le crédit de l'entrepreneur**

**Pépinière d'entreprises  
du Grand Girac**

**70, rue Jean-Doucet**

**16470 SAINT-MICHEL**

**05 16 16 11 64**

**www.lecreditdelentrepreneur.com**

## Témoignage

Antoine Arnoux, 26 ans, créateur d'entreprise, a décidé de confier son projet à un spécialiste. Le crédit de l'entrepreneur a réussi en moins de deux semaines à obtenir un financement dans d'excellentes conditions pour le lancement de son activité. Antoine Arnoux n'hésite pas à déclarer: «Je recommande Le crédit de l'entrepreneur à tous ceux qui veulent créer une entreprise.»