

Comment choisir votre banque

Faut-il négocier les conditions bancaires ? ...



Entretenir de bonnes relations avec son banquier et instaurer un climat de confiance est indispensable au bon développement de la PME. Aujourd'hui, les banques proposent une palette d'offres de produits et services destinés aux PME. Des produits qui s'articulent autour des différentes phases de la vie de l'entreprise. La gamme des produits bancaires, très vaste et innovante, évolue sans cesse pour s'adapter aux besoins de la PME, elle-même en évolution constante. Le volet investissement, par exemple, peut se réaliser par le biais de différents types de mécanismes, notamment via le financement bancaire classique -capital investissement, leasing ou autres instruments financiers. Une combinaison de tous ces outils peut s'avérer rentable et très utile pour les projets de développement de l'entreprise. Certaines banques priorisent des secteurs d'activité particuliers par rapport à d'autres en proposant des produits spécifiques à ces secteurs.

À un moment ou à un autre, se pose à l'entrepreneur le problème du choix de la banque avec laquelle il va travailler. La transparence n'étant pas la qualité première des banquiers. Nous proposons quelques règles pour réussir le choix de la banque adéquate à votre entreprise.

S'informer pour bien négocier

La première étape pour un chef de PME est de savoir comment sont organisées les banques, comment elles fonctionnent et comment elles prennent leurs décisions. Cette maîtrise des rouages du secteur bancaire lui permet de faire ainsi le choix de la meilleure banque. Pour cela, il doit se poser plusieurs questions et faire jouer la concurrence.

Avant de choisir une banque, menez votre propre enquête auprès d'autres entreprises. Leurs propriétaires pourront vous informer sur la qualité des services offerts par leur banque depuis qu'ils en sont clients. Ils pourront également vous indiquer si leur banque a l'habitude de faire affaire avec des entreprises comme la vôtre, quels sont ses frais de service et quelle est sa politique générale en matière de prêts. En vous faisant profiter de leur expérience, ils vous aideront aussi à déterminer si le banquier est en mesure de comprendre vos besoins et les caractéristiques de votre entreprise, et à bien les expliquer aux autres employés de la banque.

Trouvez le banquier répondant le mieux à vos besoins

Pour établir de bonnes relations avec votre banque, le facteur le plus important est généralement la personne avec qui vous faites affaire quotidiennement. Prenez

rendez-vous avec les gérants des banques dont vous souhaitez devenir client et essayer d'établir une relation personnelle qui protégera un jour vos intérêts. Suite à cette relation, votre banquier peut vous informer sur certaines opportunités de crédit, de gestion ou de placement qui peuvent vous intéresser. Votre banquier peut devenir, dans ce sens, votre système d'alerte qui vous signale vos nouvelles bancaires.

Négocier les conditions de banque

La maîtrise des charges financière est la préoccupation de toute PME. Sur le marché bancaire, la majorité des conditions bancaires sont négociables entre l'entreprise et sa banque dans certaines marges. Ces négociations peuvent porter sur les conditions des crédits de gestion (facilités de caisse, escompte, Financement de stock ...) demandés par l'entreprise ou sur les crédits de financement des immobilisations (crédits à Moyen et à Long terme). Cet effort de négociation peut réduire vos charges financières de 5 à 10%.

Au démarrage de l'entreprise, il est toujours difficile d'avoir une marge de négociation importante sur les services et les conditions tarifaires. Ce n'est qu'après six mois, voire une année, que le chef d'entreprise peut avancer certaines conditions. Sachant que les conditions bancaires évoluent régulièrement (commissions, frais, etc.), le patron d'entreprise doit aussi se renseigner régulièrement sur les conditions appliquées sur le marché et surveiller l'évolution des conditions appliquées par sa banque. Il faut choisir le bon moment pour entamer une négociation avec sa banque.

Comparer les coûts de prestations

Les frais bancaires sont un des plus grands facteurs à considérer, afin de préparer à lire les petits caractères dans les offres de compte. Choisir une banque avec le moins de frais à éviter. Attention aux frais liés au

découvert, les frais pour les transferts de solde et les frais pour l'utilisation de guichets automatiques en plus des machines propres de la banque. Essayer de vous informer sur les frais et les pénalités pour chèques sans provision.

Choisissez vos services en ligne

Si vous êtes férus de technologie, vous pouvez choisir la banque avec les meilleurs services bancaires électroniques. En devenant client d'une banque en ligne, finie l'attente au guichet. Vous devrez effectuer sur Internet toutes les opérations de gestion de votre compte bancaire.

L'économie de temps est l'avantage des outils en ligne, vous n'êtes plus contraint de gérer vos comptes professionnels aux heures de bureaux : vous y avez accès 24/24h, 7/7j avec une simple connexion internet et depuis vos appareils mobiles.

Les services des banques en ligne peuvent porter sur la gestion de vos comptes bancaires, la gestion de vos comptes titres, la gestion de vos prêts en ligne, la gestion de votre épargne

L'ergonomie du site web de votre banque virtuelle doit donc avoir une place importante dans vos critères de choix.

Comme vous risquez de passer pas mal de temps sur ce site, vous devez vous y sentir à l'aise. Vous devez apprécier le confort visuel du site, tester la navigation entre les différents services, et vérifiez, si possible, leur simplicité d'utilisation.