



Négociations bancaires

Mieux négocier avec votre banquier ...

La négociation avec les banques des autorisations de crédit à court terme, des taux de crédit, des conditions de fonctionnement de compte, des commissions et des services bancaires ne peut être envisagée que si certains préalables sont remplis dans l'entreprise :

- Une organisation minimum de la gestion de trésorerie,
 - L'établissement d'un budget faisant apparaître les besoins de financement à court terme de l'entreprise
-
- **Vous avez constaté que**
 - Des distorsions importantes existent entre les conditions appliquées par les différentes banques,
 - Les conditions appliquées par votre banque sont plus élevées que les taux moyens habituellement pratiqués sur la place,
 - Une renégociation des dates de valeur et des commissions appliquées à vos différentes opérations est nécessaire,
 - Une augmentation des produits financiers, (en renégociant les placements de trésorerie), est possible.
 - **Vous souhaitez**
 - La diminution de vos frais financiers et de vos frais bancaires,
 - L'augmentation des produits financiers de votre entreprise,
 - La mise en place de concours bancaires nouveaux,
 - La mise en relation avec une nouvelle banque, afin de négocier des autorisations de crédit, des taux et des conditions de fonctionnement de compte plus intéressants.
 - **Nous vous proposons**
 - De vous aider à déterminer les points prioritaires à aborder avec vos interlocuteurs bancaires,
 - De vous préparer un dossier complet, pour étayer vos négociations,
 - De vous assister, lors des entretiens que vous aurez avec vos banquiers.
 - **Les avantages pour vous**
 - Nous vous aidons à mettre vos points forts en valeur,
 - Notre réputation professionnelle vous servira d'atout dans votre négociation bancaire.