



Convaincre votre banquier

Entourez-vous de conseils !

Votre projet sera plus solide et sécurisé. Entourez-vous des compétences que vous ne maîtrisez pas bien. Leur œil exercé, extérieur à votre projet, l'affinera. **En vous posant les "questions qui font mal", ils vous aident à détecter les failles éventuelles.** Leurs rapports annexés à votre dossier sont, s'ils sont positifs, facilitateurs. S'ils sont négatifs, mieux vaut le savoir avant d'investir, cela peut éviter des déboires.

Bien sûr, **voyez un expert-comptable** au moins pour vous aider à monter la partie financière de votre projet. Il ya des chances que votre dossier ait plus de poids et il saura aussi vous aider dans la recherche de financements. **N'oubliez pas un avocat**, des spécialistes en propriété industrielle, en études de marché et marketing, des techniciens... et si vous avez choisi de rejoindre un réseau de franchise...votre franchiseur !

Faites en sorte que le banquier vous précède :

Entretenez avec lui des relations régulières, il n'est donc jamais trop tôt pour les développer même si vous ne savez pas encore quel sera votre projet, investissez dans la confiance et surtout la transparence. La relation en sera facilitée...

Ayez une démarche professionnelle,

Avec un dossier digne de ce nom, en termes de forme et surtout de fond. L'idéal : un business-plan, et au minimum un compte de résultat prévisionnel et un plan de financement, sur trois ans.

Dès le premier regard, votre banquier doit trouver les informations nécessaires :

- De quelle entreprise s'agit-il ?
- Quelle est son activité ? Sur quel marché ?
- Qui sont vos concurrents locaux et nationaux ?
- Quel est le montant de votre investissement, que faut-il financer et comment ?
- Quelle est la rentabilité du projet ?

- Vos hypothèses sont-elles fiables et réalistes ?
- Y a-t-il des contrats (bail, franchise...) ? Quelles en sont les modalités ?
- Quelles sont les forces et les faiblesses du projet? Comment comptez-vous y remédier ?
- L'homme, - ou la femme - vous ! Son parcours ?

N'hésitez pas à intégrer les résultats de votre étude de marché.

Apportez des fonds propres dans votre projet.

C'est pour le banquier un moyen de s'assurer que vous croyez vous aussi à votre projet puisque vous y investissez non seulement votre énergie, mais aussi vos économies ! C'est surtout pour vous un moyen de mettre le maximum de chances de votre côté. Assurez-vous aussi que vous avez prévu de quoi faire face en cas d'imprévu... les travaux sont parfois plus longs que prévus, le chiffre d'affaires arrive un peu plus tard, parce qu'il pleut... trop d'entreprises jeunes sont amenées à mettre la clé sous la porte si elles ne peuvent pas faire face dans ces cas-là !

Et surtout ne pensez pas qu'un projet puisse raisonnablement se monter sans apport personnel ! Ce serait trop risqué !

Communiquez avec votre banquier :

Il a besoin de toutes les informations qui pourront lui permettre d'évaluer les chances de succès de votre entreprise. Il vérifiera les éléments suivants :

- Avez-vous investi dans une entreprise qui « vous va bien », dont vous êtes vous-même convaincu et dans laquelle vous pourrez vous épanouir ?
- Votre projet est-il solide financièrement avec une vraie stratégie, sur un marché porteur, des hommes solides... Ceux sont là des gages de pérennité.
- Expliquez votre approche et comment vous avez construit vos chiffres,
- Ne tentez jamais de le « rouler », il a l'habitude de voir des projets d'entreprise et il verrait vite Ce serait là le plus sûr moyen de ne jamais travailler avec lui !
- La plupart des banques ont des bases de données par profession, et vous n'êtes pas le premier à frapper à leur porte...
- Aucun banquier n'a intérêt à refuser un financement à un projet solide. S'il vous dit non, c'est donc qu'il a certainement de bonnes raisons de le faire et c'est une occasion de revoir votre copie avant qu'il ne soit trop tard !

Rassurez-vous vous-mêmes :

Vous êtes chef d'entreprise. Vous devez convaincre votre banquier de votre implication, perceptible dans votre allure, votre assurance...

Vous engagez vos économies, votre vie professionnelle et familiale. Soyez convaincu que votre banquier a toutes les raisons de vous suivre à priori et écoutez les remarques qu'il vous fait. Comme votre expert-comptable, il a l'expérience de la création entreprise.



Pascale Bégat
Approove - Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
approove@approove.fr

