Faire de votre banquier un véritable partenaire !

Aujourd'hui, les trésoreries souffrent et la période économique que nous traversons fait prendre conscience du rôle primordial du banquier dans la vie de l'entreprise. Vous attendez beaucoup de ce dernier et parfois trop. Par exemple, vous êtes à découvert, vous établissez quand même un nouveau chèque en vous disant qu'il sera bien temps de trouver une solution quand votre banquier appelera. Raisonner ainsi est très dangereux pour votre entreprise et créé un climat malsain dans les relations avec ce partenaire dont vous forcez la main et qui, en conséquence, peut ne plus vous suivre. Deux mots clés peuvent en faire un véritable partenaire : l'anticipation et la transparence

Pour être réactif et répondre à votre besoin, **votre banquier attend, lui aussi,** des informations pour mieux vous connaître. Il est judicieux de lui remettre, dès la création de votre entreprise ou dès maintenant, si vous ne l'avez jamais fait, un petit dossier vous concernant :

Qui êtes-vous

- votre profil personnel : identité, situation familiale, régime matrimonial, enfants à charge, patrimoine personnel, épargne, prêts en cours….
- votre profil professionnel : formation, diplômes, expérience, employeurs précédents….
- vos motivations par rapport à votre entreprise : contact, gestion, technicité

Que faites-vous

- date de début d'activité
- conditions de démarrage : reprise, gérance, franchise, bail, création, emplacement, etc…
- régime fiscal de l'entreprise
- régime juridique de l'entreprise
- résumé de l'activité de l'entreprise

Si vous avez un projet : étoffez votre dossier en répondant aux questions suivantes :

- que voulez-vous faire ?
- comment ?
- avec qui ?
- où ?
- pourquoi ?
- quelles sont vos forces et vos faiblesses ?
- quels sont vos concurrents, vos fournisseurs, vos clients, vos stocks, vos produits ?…

Comment le faites-vous ?

- fournir les éléments chiffrés antérieurs : bilans, comptes de résultat, soldes intermédiaires de gestion, rapport de gestion… Si vous êtes dispensé de bilan du fait de votre régime fiscal, signalez-le à votre banquier et donnez lui vos comptes de résultat.
- détaillez les postes "fournisseurs" et "clients".
- si vous avez un projet, rajoutez un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans et justifiez les subventions, les prêts demandés…

En résumé, il est indispensable de communiquer : dire ce que l'on fait et faire ce que l'on dit pour établir une confiance réciproque et un respect réciproque des engagements.

Votre dossier bancaire mis à jour régulièrement, c'est :

- une réponse à un problème de trésorerie en 24 h
- un prêt d'entreprise en 48 h
- un versement suite au prêt en 72 h…..

Un chef d'entreprise n'est jamais aussi fort que lorsqu'il est entouré et conseillé.

Plus d'infos... votre banquier, votre comptable, votre Chambre de Métiers.