

## LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

### GESTION



**Financement.** Si la conjoncture économique reste incertaine en ce début d'année, les prêts professionnels ne sont pas pour autant inaccessibles. Les délais sont certes plus longs, mais les banques prêtent toujours. Alors armez-vous de courage et allez frapper à la porte de votre banque.

# Sachez convaincre votre banquier

**V**ous ne savez pas comment vous y prendre pour demander un prêt à votre banquier ? Soyez franc et précis dans vos explications. Et n'oubliez jamais que le secret d'une bonne relation avec son banquier, c'est justement... d'en avoir une !

Tout d'abord, quel que soit le projet envisagé (création de société, reprise d'entreprise, achat de matériel...), vous devez réfléchir à toutes les questions que votre banquier va se poser. « Il va chercher à voir les forces comme les faiblesses éventuelles de votre projet, explique Florent Lamoureux, directeur du marché des professionnels à la Caisse d'Épargne-BPCE. Il s'agit pour lui de vérifier que votre projet tient la route. Vous devrez lui prouver votre détermination. » En effet, c'est lui qui sera votre premier interlocuteur professionnel. Fini le regard bienveillant de la famille ou des amis. Votre projet se concrétise, attention à ne pas perdre de temps dans des tergiversations. C'est un luxe que ni vous, ni votre banquier ne pouvez vous permettre. Attendez donc d'avoir un projet abouti pour pousser la porte de votre banque. Présentez-le et si votre interlocuteur se montre intéressé, proposez-lui de revenir vers lui avec un dossier complet.

**Préparez un dossier exhaustif**  
Vous devez présenter un plan de financement précis : quel est votre apport – sachant que la moyenne oscille entre 20 et 50 % du mon-

tant global de l'investissement – et quelle en est la provenance ? Quelles sont ensuite les dépenses auxquelles vous serez confronté ? S'il s'agit par exemple de l'acquisition d'un fonds de commerce, vous aurez à rémunérer l'avocat, le notaire, le courtier...

L'installation dans vos nouveaux locaux aura aussi un coût. Des travaux sont à prévoir ? Apportez alors les devis. Prévoyez également la phase de lancement et le fonds de roulement. « Un plan de financement cohérent séduira votre banquier et prouvera que vous avez les pieds sur terre », confirme Jean-Philippe Deltour, cofondateur de [Créditrelax] société de courtage en financement professionnel. Vous devrez ensuite établir un prévisionnel de chiffre d'affaires et de charges. Une étude de marché sera pertinente pour une création ex nihilo. Votre banquier appréciera ainsi la viabilité de votre projet. S'il s'agit d'une reprise, vous devez présenter le bilan de l'entreprise. Pour une croissance externe, vous devrez établir un business plan qui en justifiera l'opportunité et en détaillera le financement. Un dossier clair, cohérent, exhaustif sera étudié plus rapidement. Évitez donc de fournir les pièces au compte-goutte.

Par ailleurs, si vous avez l'intention de mettre votre banquier en concurrence, dites-le simplement : « Mon projet est ambitieux, mettez-vous à ma place, je vais aussi me renseigner chez vos confrères pour faire le tour du marché. » Vous n'en



### EN SAVOIR PLUS

#### Les cotations de la Banque de France

La Banque de France attribue une cotation aux entreprises. Il s'agit d'une appréciation sur la capacité de celles-ci à honorer leurs engagements financiers à un horizon de trois ans.

Toutes les entreprises françaises peuvent être cotées à partir d'informations contenues dans la base Fiben (Fichier bancaire des entreprises). Il s'agit d'informations juridiques, d'événements judiciaires, d'incidents de paiements, de crédits bancaires...

L'organisme attribue également un "indicateur dirigeant". Fondée sur la collecte d'informations objectives comme les décisions judiciaires de nature commerciale enregistrées par les greffes des tribunaux de commerce, cette note donne un avis sur la capacité qu'a eue le dirigeant à gérer ses précédentes entreprises.

Ces "notes" font l'objet d'une communication systématique aux responsables de l'entreprise, lorsqu'une documentation comptable a été analysée par la Banque de France. Par ailleurs, dans le cadre de la loi "informatique et libertés" du 6 janvier 1978, tout responsable d'entreprise qui en fait la demande peut obtenir, au cours d'un entretien personnalisé, des explications sur la cote attribuée à son entreprise.

Source : [www.banque-france.fr](http://www.banque-france.fr)

paraîtrez que plus professionnel. Vos capacités entrepreneuriales devront être très vite identifiées par le banquier. « Durant l'entretien, il s'attachera à évaluer votre

potentiel professionnel », précise Florent Lamoureux. Salarié dans le métier depuis 20 ans, vous devrez tout de même justifier de votre expérience et de vos com-

pétences dans des domaines particuliers (vision administrative, juridique ou fiscale...) Apportez donc un curriculum vitae à jour et complet, en n'omettant pas les "zones d'ombres". Comme pour un entretien d'embauche, celles-ci doivent toujours être expliquées car votre banquier saura tout, notamment grâce aux données fournies par la Banque de France (lire notre encadré). Votre situation familiale sera également analysée. Il est indispensable de transmettre vos derniers relevés de compte personnels. Aucun banquier ne prêtera sans les avoir vus, il en a besoin pour s'assurer que le financement est envisageable.

#### Analysez l'offre qui vous est faite

Quelle que soit l'offre qui vous sera faite, ne partez pas à la chasse au taux comme vous pourriez le faire pour un prêt destiné à l'achat d'un logement personnel. Le taux n'est pas primordial, car les inté-

rêts sont déductibles dans votre compte de résultats. Par ailleurs, à l'instar d'autres paramètres (durée, apport, caution...), sachez que l'assurance est négociable. Plus vous êtes jeune (moins de 40 ans), plus il sera intéressant de se tourner vers un assureur extérieur pour faire jouer la concurrence plutôt que de choisir le produit de garantie proposé par votre banque. « On peut ainsi diviser par deux le montant de l'assurance. Mais il faut annoncer son intention dès le départ à son



**Veillez à fournir un dossier complet: aucun banquier ne prêtera sans avoir vu vos derniers relevés de compte personnels.**

banquier », complète Jean-Philippe Deltour. Les frais de tenue de compte doivent également être analysés, un poste qui n'est pas

anodin. Vous conserverez ainsi une vision globale de l'offre de service qui vous est faite. ■

CLAIRE POISSON