

RELATION BANQUES ENTREPRISES

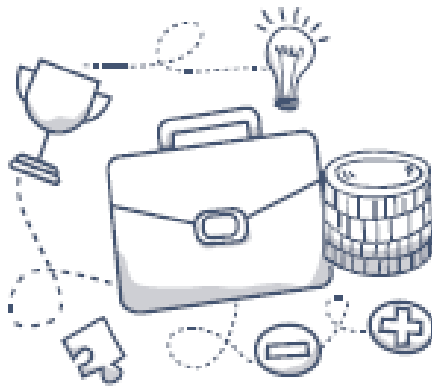


CCI NANTES ST-NAZAIRE



FÉDÉRATION
BANCAIRE
FRANÇAISE





Ce qui existe pour vous sur le Financement

- 1) Un **Auto diagnostic** qui permet à chaque dirigeant de se positionner et de positionner son entreprise
- 2) Un **Guide** qui permet à partir d'histoires vécues d'identifier des problématiques similaires aux siennes et d'y trouver des réponses concrètes apportées par des chefs d'entreprise
- 3) Un site internet **entreprisespaysdelaloire.fr**

L' Auto- Diagnostic

Flash diag Financement : Faites le point sur vos pratiques financières !

Se positionner en quelques minutes en fonction de ses pratiques

- relation bancaire,
- gestion de trésorerie
- et pilotage de l'activité.



<http://nantesstnazaire.cci.fr/flash-diag-financement-questionnaire>



➤ Nous rencontrer
sur le territoire

Votre espace personnel

➤ IDENTIFIEZ-VOUS

➤ DÉCOUVREZ L'ESPACE PERSONNEL

PRODUITS & SERVICES CCI

🛒 (0)



CRÉATION, REPRISE ET
CESSION D'ENTREPRISE

DÉVELOPPEMENT DE
VOTRE ENTREPRISE

ÉCONOMIE ET
TERRITOIRE

FORMATION

VOTRE CCI

VOUS ÊTES ▾

🔍 Rechercher

OK

Accueil ➤ Flash' Diag financement

FLASH' DIAG FINANCEMENT

Répondre au questionnaire en ligne prend moins de 2 minutes. En retour, votre profil (En risque, Engagé, Expérimenté) et un livrable avec des pistes d'actions prioritaires.

Question 1 sur 14

Combien de banques avez-vous ?

- 1 seule banque
- 2 banques avec lesquelles je partage mes flux
- Plus de 2 banques

Suivant

QUAND J'AI BESOIN
DE LUI, IL N'EST
JAMAIS LÀ !

IL ME RACONTE DES CRACS.

SON DOSSIER N'EST
JAMAIS COMPLET.

IL NE ME COMPREND PAS.

IL M'APPELLE
TOUJOURS AU
DERNIER MOMENT !



LE DIRIGEANT



LE BANQUIER

IL NE PREND
JAMAIS DE
RISQUES !

SES PRÉVISIONS
SONT IRRÉALISTES !

JE DOIS TOUJOURS TOUT JUSTIFIER...

DIFFICILE DE CROIRE EN SON PROJET,
IL NE SAIT PAS LE PRÉSENTER...

Le Guide ludique et illustré de témoignages

L'ESSENTIEL DES BONNES PRATIQUES

À RETENIR

- LE BANQUIER NE PRÊTE PAS SON ARGENT MAIS CELUI DE SON CLIENT.
- DESSIN INCORPORÉ PAR LE BANQUIER ? → IL FAUT VOIR LE CONTENU ET LA PRÉSENTATION
- IL FAUT IDENTIFIER LES BONS INTERLOCUTEURS DANS LA JUNGLE DES FINANCIERS → S'APPUYER SUR SES PARTENAIRES
- EN PÉRIODE DE LANCEMENT IL FAUT MULTIPLIER ET COMBINER LES SOURCES DE FINANCEMENT



ERREURS À ÉVITER

- MENTIR, Y COMPRIS PAR OMISSION
- FAIRE DES PRÉVISIONNELS ENZOLIVÉS "À PARTIR DE L'ANNÉE PROCHAÎNE, L'ENTRÉE DE L'ANNÉE PROCHAÎNE"
- FAIRE L'AUTRUCHE
- S'ENTÊTER → IL FAUT PARFOIS ACCEPTER DE FAIRE AUTREMENT ET DE REVISIONNER SON PROJET
- VOULOIR TOUT AUTOFINANCER → ATTENTION À LA TRÉSORÉRIE

QUAND TOUT VA BIEN

AVOIR DES CONTACTS RÉGULIERS AVEC SES BANQUES



ANTICIPER LES BESOINS DE TRÉSORÉRIE LIÉS À LA CROISSANCE



CONSTRUIRE ET ACTUALISER CHAQUE ANNÉE



DIFFUSER DES INFORMATIONS ET UN MESSAGE IDENTIQUES À TOUTES LES BANQUES



INFORMER SON BANQUIER TRÈS RÉGULIÈREMENT



EN PÉRIODE DÉLICATE

COMMENCER PAR RESSERRER LA GESTION INTERNE



EN CAS DE BLOCAGE, PENSER AU MANDAT AD HOC



Un chef d'entreprise témoigne et le regard du banquier

Développement // lancement d'activité

Un projet contrarié : comment rebondir ?
Comment fait-on quand la banque dit non ?



Alban Constantin,
gérant de l'entreprise
Tonton et Lulu
(restauration - 11 collaborateurs)

Je me suis formé,
j'ai redimensionné
mon projet...



j'ai trouvé
d'autres
opportunités



Le regard du banquier

Le banquier a besoin de visibilité et de perspectives. Avant de s'engager dans un nouveau projet, l'entrepreneur doit faire la preuve de la pérennité du premier.

La trésorerie négative n'est une raison première de refus de financement. Il convient de comprendre la cause : s'agit-il d'un problème de rentabilité ou de financement du cycle d'exploitation (décalage des 2 postes clients - fournisseurs).

Dans le cas d'un restaurant, et plus largement dans le cas d'un commerce non saisonnier, les clients payant comptant, une trésorerie négative est souvent signe d'autres difficultés (perte, autofinancement d'un investissement...).

La banque peut accompagner des entreprises avec une trésorerie structurellement négative. Selon les activités, il existe de multiples solutions de financement de l'exploitation (découvert, affacturage, Daily, escompte, crédit de campagne...).

Après avoir décroché un prêt bancaire (250 k€), suite à un prêt d'honneur (30 k€) du Réseau Entreprendre, j'ai ouvert mon restaurant en 2014. Même si beaucoup m'en dissuadent, j'ai refait peu après une demande de financement aux banques. Comme l'activité du restaurant excédait le prévisionnel, 4 mois après son démarrage, j'ai obtenu sans difficultés un nouveau prêt (70 k€) pour lancer un Food Truck, en juin 2015, avec 5 emplacements à Nantes.

Mais, les choses se sont compliquées en 2016. Pour diverses raisons (installation proche de concurrents, réorganisation interne, année moyenne du Food Truck...), j'ai connu une trésorerie négative. Aussi, quand j'ai voulu ouvrir un 2^{ème} restaurant sur l'île de Nantes, aucune des 5 banques sollicitées début 2017 ne m'a prêté les 450 k€, dont j'avais besoin. Ce qui m'a irrité d'abord, car les conditions me semblaient réunies, puis m'a permis finalement de « grandir ». Pour améliorer mes relations avec les banques, je me suis formé sur les aspects financiers. Dans cette situation, il est crucial de saisir pourquoi le banquier a dit non, de redimensionner son projet et de trouver d'autres opportunités pour rentabiliser la structure. Avec 30 % de croissance, en collaboration avec une autre société, je peux envisager aujourd'hui l'ouverture d'un autre restaurant en 2019.

Les bonnes pratiques



Après un refus de financement :

- Interroger son banquier et se faire expliquer les raisons du refus.
- Ne pas s'entêter : accepter de redimensionner son projet, et de faire autrement.
- Échanger avec d'autres dirigeants d'entreprise, et rejoindre un réseau.
- Se former.

Les Bons réflexes et les erreurs à éviter !

À RETENIR

LE BANQUIER NE PRÊTE PAS SON
ARGENT MAIS CELUI DE SON CLIENT.



DOSSIER INCOMPRIS PAR LE BANQUIER ?
→ IL FAUT RENDRE LE CONTENU ET LA PRÉSENTATION

IL FAUT IDENTIFIER LES BONS INTERLOCUTEURS
DANS LA JUNGLE DES FINANCIERS
→ S'APPUYER SUR SES PARTENAIRES



EN PÉRIODE DE LANCEMENT IL FAUT MULTIPLIER
ET COMBINER CES SOURCES DE FINANCEMENT

ERREURS À ÉVITER

MENTIR, Y COMPRIS PAR OMISSION



FAIRE DES PRÉVISIONNELS ENDOUVÉS

"À PARTIR DE L'ANNÉE PROCHAÎNE,
L'ENTREPRISE PASSERA DANS LE VERT"

FAIRE L'AUTRUCHE



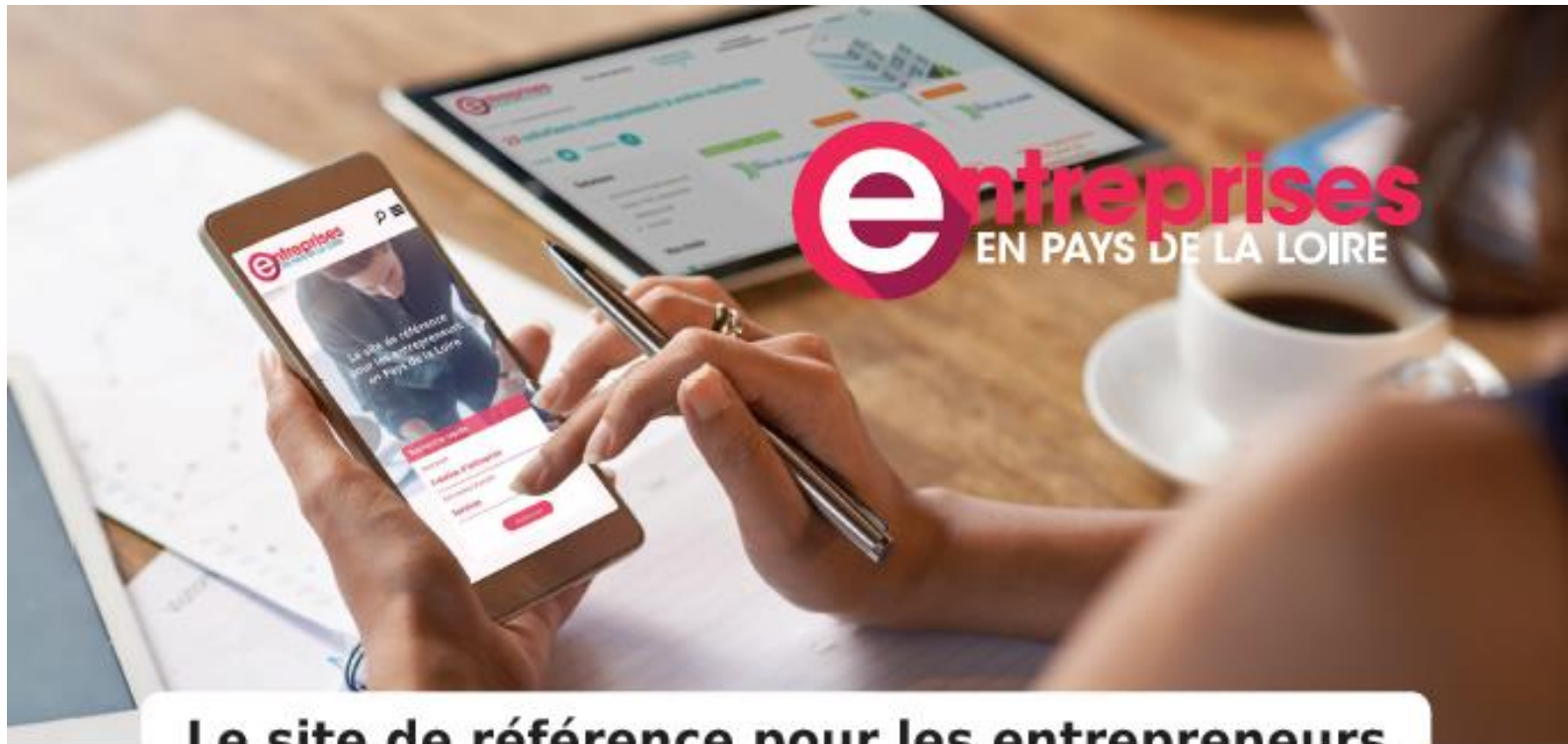
S'ENTÊTER

→ IL FAUT PARFOIS ACCEPTER DE FAIRE AUTREMENT
ET DE REMPLACER SON PROJET

VOULOIR TOUT AUTOFINANCER
→ ATTENTION À LA TRÉSORERIE



Un site clé sur les financements



**Le site de référence pour les entrepreneurs
en Pays de la Loire**

#AIDES #FINANCEMENTS #ACCOMPAGNEMENTS

entreprisespaysdelaloire.fr