

# Sur quels critères un banquier évalue-t-il votre dossier de financement

Les Jeudis du FCM  
Jeudi 2 février 2012

## Préambule : Bien choisir sa banque et son interlocuteur

- Etre sélectif sur son choix de dépôts de dossier
- Bien choisir son interlocuteur et donc son représentant
- Faire de son banquier son partenaire financier

## Préambule : Bien préparer et bien se préparer

- Préparer rigoureusement son dossier qui se doit d'être complet et « vendeur »
- Montrer son envie, sa motivation et sa détermination
- Démontrer la pertinence du projet
- Maîtriser parfaitement son dossier

## Préambule : Constitution du dossier

- Présentation du projet : photos, business plan, devis, compromis, projets de statuts, ...)
- Prévisionnel d'activité avec explication du calcul du chiffre d'affaires
- Prévisionnel de trésorerie
- Si reprise d'une affaire existante, obtenir les éléments financiers du cédant sur les 3 dernières années

# L'analyse du banquier en 5 actes

1. L'étude du projet
2. Le risque dirigeant
3. Le risque lié à l'activité et au secteur
4. Le risque lié à la rentabilité et à la structure financière
5. Les prévisions et appréciations des évolutions

# 1. L'Analyse du Projet

- Quels sont les objectifs recherchés par l'entreprise / le créateur ?
  - Gains de productivité ?
  - Capacité de production ?
  - Augmentation de la part de marché ?
- Quelle est la qualité de l'emplacement ?
- Le prix a-t-il été correctement négocié ?

## L'Analyse du Projet (suite)

Y a-t-il une étude de marché ?

Evolution prévisible de la demande pour les produits existants et les nouveaux produits, état de la concurrence, évolution des prix, évolution de la technologie...

Quel est l'impact sur le niveau prévisionnel des besoins court terme (croissance du BFR) ?

## 2. Le Risque Dirigeant

- Quelle est sa situation patrimoniale et familiale ?
- Quel est son comportement managérial :
  - capacité à s'entourer / contraintes de l'entourage
  - qualité des conseillers extérieurs de l'entreprise (réseau, expert comptable,...)
  - train de vie en accord avec les capacités de l'activité à le financer ?

## Le Risque Dirigeant (suite)

- Quel est son comportement à l'égard de la banque :
  - existence et qualité des informations fournies
  - fiabilité, transparence, respect des engagements
- Qualité et investissement du Chef d'entreprise :
  - Parcours et expérience
  - Motivation, ténacité, détermination,...
  - Apports dans l'opération, part d'autofinancement, disponible après projet ?

### 3. Le Risque lié à l'activité et au secteur

- Dépendance de l'entreprise ?
  - à l'égard des produits, des fournisseurs, clients, sous-traitants, sources d'approvisionnement,...
- Connaitre la nature de l'activité ou des activités
  - sous-traitance, commerce de gros ou de détail, prestations de services, activité libérale...
  - Secteurs d'activités déconseillés, surveillés, réservés ?

## 4. Le Risque lié à la rentabilité et à la structure financière

- Lecture des documents comptable
- Comparaison du bilan avec les prévisions et normes de la profession
- Analyse financière :
  - Importance des Fonds Propres
  - Ratio Dettes Moyen Long Terme / FP
  - Ratio DMLT / Capacité d'autofinancement
  - Seuil de rentabilité
  - Composition et utilisation de la CAF
  - Evolution des Soldes Intermédiaires de Gestion, ...

## 5. Les prévisions et appréciation des évolutions

- Les prévisions sont-elles crédibles ?
- Entraînent-elles un déficit ?
- Les évolutions sont elles conformes aux prévisions annoncées ?
- Y a-t-il un potentiel de développement ?

## Quelques conseils...

- Ne jamais sous estimer les besoins
- Toujours conserver une marge financière
- Bien prévoir le BFR
- Financer au fil des investissements
- Adapter le mode de financement en fonction des investissements et des possibilités

## Les raisons d'un Non...

- Niveau des fonds propres insuffisant
- Apport personnel insuffisant
- Rentabilité de l'entreprise insuffisante
- Expérience du créateur qui n'est pas en adéquation avec le projet
- Problème d'emplacement
- Difficultés liées au secteur d'activité
- Insuffisance de garantie.....



# Un bon partenariat

= Deux Gagnants



***Lyonnaise de Banque***

**Merci!**