

Visioconférence

« Améliorer mes relations bancaires »

jeudi 13 juin 2019

Nous avons souhaité aborder ce thème en visioconférence car il nous semble que l'on ignore, en partie, la façon d'établir une relation de confiance avec nos partenaires financiers. Rien de tel que le partage de nos expériences pour s'entraider et montrer la voie à d'autres.

Cette note vise à synthétiser les grands thèmes abordés durant la visioconférence par les intervenants mais également par les participants au travers des questions qu'ils ont pu poser.

Objectifs

- Comment parler avec mon banquier ?

Partenaires

- Bertrand REVOLAT Chargé d'affaires Economie Sociale et Institutionnels au [Crédit Coopératif](#)
- Pascale PAGES Responsable du Pôle ESS à [France Active Aquitaine](#)

Grands axes évoqués

Présentation de France Active Aquitaine

France Active Aquitaine accompagne les entrepreneur.e.s engagé.e.s dans leurs problématiques financières, met à leur disposition les financements les plus adaptés à leurs besoins et leur permet d'accéder à un réseau d'acteurs économiques locaux.

France Active Aquitaine a donc 3 métiers :

- **conseiller** sur la constitution du plan de financement et du tour de table financier via des accompagnement spécifique pour les structures qui viennent de se créer (ainsi [CAP'AM](#) - parcours d'accompagnement financier collectif des acteurs de l'ESS sur la capacité à convaincre, expliciter son projet + s'outiller pour faire face à une situation d'endettement) et des accompagnements spécifiques pour les structures qui ont un besoin de développement

Projet soutenu par la Région Nouvelle-Aquitaine et l'Union Européenne dans le cadre du « Programme Opérationnel FEDER / FSE 2014-2020 »



- **financer** via des apports en quasi fonds propres remboursables pour consolider le plan de financement et des garanties bancaires par le financement de trésorerie
- **mettre en réseau** au cours de l'accompagnement (têtes de réseau, DLA, incubateurs, financeurs publics, entrepreneurs...)

France Active Aquitaine vient en appui à des moments clés du développement : création (besoin de fonds d'amorçage), développement (besoin de fonds d'investissement), difficultés (besoin de fonds de trésorerie).

Rôle et missions de la banque

La banque est un partenaire de services financiers d'une part, un partenaire tout au long de la vie de la structure et de son développement d'autre part. Il s'agit d'établir une relation de confiance entre le porteur de projets et le banquier. **Les missions du banquier sont d'assurer un développement commercial, de fournir un conseil pertinent et de mesurer le risque financier en prêtant de l'argent.**

Comment préparer son dossier avant un rendez-vous bancaire ?

Les besoins de financement sont différents selon la phase de la structure selon que le projet soit en création ou en développement d'un existant. Il s'agit de paraître crédible, convaincant et de rassurer le financeur.

Pour être pertinent, le banquier doit avoir une bonne compréhension du projet. **L'enjeu de relation de transparence est primordial notamment sur les points de fragilité du projet pour évaluer la situation afin de proposer un accompagnement le plus adapté.**

Son dossier doit réunir :

- **un plan d'affaire** qui comprend la description du projet, sa dynamique, son concept, son besoin, le marché, les clients, sa stratégie pour évaluer si cette stratégie est adaptée
- **un budget prévisionnel** (projection du compte de résultat sur les années à venir) bâti sur 3 ans minimum
- **un plan de trésorerie** (matérialise les encaissements et décaissements à venir, il est indispensable pour des recherches de financement à court terme)

Sur une structure existante qui porte un projet d'investissement et/ou développement, le banquier travaillera sur l'historique des comptes. Il s'agit de pouvoir expliquer le modèle économique, répondre à des questions sur comment se constitue le résultat. Cela requiert de maîtriser le sujet.

Foire aux questions

Qu'est-ce que le Crédit Coopératif a de différent pour des prêts / des accompagnements par rapport à une banque lambda ?

Le Crédit Coopératif travaille avec des têtes de réseau pour faire grandir / progresser l'appréhension des projets de l'amorçage au développement.

Projet soutenu par la Région Nouvelle-Aquitaine et l'Union Européenne dans le cadre du « Programme Opérationnel FEDER / FSE 2014-2020 »



France Active Aquitaine a des conventions de partenariats avec l'ensemble des partenaires bancaires du territoire. Les plus du Crédit Coopératif sont notamment de partager des valeurs communes, d'avoir des équipes dédiées à l'ESS (expertise sectorielle) qui facilitent la confiance et la compréhension des modèles économiques ; ce sont souvent les premiers à accompagner et les derniers à partir ! Finalement, il se dégage une constance dans l'appréciation du risque.

Le conseil : ANTICIPER !

Le temps de travail pour résoudre les problématiques financières peut-être un peu long donc il ne s'agit pas de solliciter les accompagnateurs dans l'urgence ! Anticiper rassure sur la capacité de maîtrise de la situation, donne le temps de mobiliser les bons partenaires et c'est beaucoup moins stressant pour le porteur de projets.

Comment entretenir les relations avec ses partenaires financiers ?

Penser à les inviter en Assemblée Générale, c'est l'occasion d'avoir une présentation transversale de la structure et de rencontrer les usagers, salariés et partenaires.

Bonus & contacts

Bertrand REVOLAT, Chargé d'affaires Economie Sociale et Institutionnels

[Crédit Coopératif](#)

bertrand.revolat@credit-cooperatif.coop

09 88 20 41 30 - 06 09 87 55 97

Pascale PAGES, Responsable du Pôle ESS

[France Active Aquitaine](#)

ppages@franceactive-aquitaine.org

05 56 24 56 79 - 06 85 92 92 64

Ressources

[Kit de survie pour le 1er entretien avec votre banquier](#)

Se documenter avec le [Centre de ressources de France Active](#)

Projet soutenu par la Région Nouvelle-Aquitaine et l'Union Européenne dans le cadre du « Programme Opérationnel FEDER / FSE 2014-2020 »

