
Convaincre le banquier

Une rencontre ...

le banquier et le professionnel

**Soignez la présentation
de votre dossier**
(claire, synthétique...)



**Préparez votre
argumentaire :**
votre projet, votre rêve de chef
d'entreprise, et comment vous
animerez votre future
organisation



**N'éludez pas les
faiblesses de
votre dossier**



**Transmettez
votre motivation
et votre enthousiasme**

Consentir un crédit = analyser le risque et décider

L'analyse de ces 3 domaines est incontournable pour apprécier les composantes du projet

Le regard du banquier sur

VOUS

Les acteurs du projet
L'entité qui acquiert



A qui je prête

VOTRE PROJET

L'outil de travail
L'entreprise



Ce que je finance

LES CHIFFRES

Le financier



Comment
suis-je remboursé

Qui suis-je

Les acteurs du projet

L'entité



Ce que vous devez indiquer

- Votre expérience, vos compétences, vos formations complémentaires
- En quoi ce parcours sera utile pour réussir votre projet professionnel
- Votre réseau relationnel (associations, organisations professionnelles...), votre implication dans le tissu local
- Votre future organisation : l'entité juridique qui emprunte, la détention du capital, les associés et leur profil
- Votre (vos) situations personnelle(s) – familiale(s), revenus du conjoint, autres revenus, patrimoine, endettement, train de vie

Quel est mon projet

L'outil de travail
L'entreprise



Ce que vous devez indiquer
(à adapter selon le projet et la profession)

- L'objet du crédit, votre stratégie, vos objectifs, le potentiel, les moyens mis en œuvre, votre organisation future
- Les caractéristiques de l'entreprise libérale acquise ou intégrée, ses spécificités, la part des plus gros clients dans l'activité, les prescripteurs
- Le positionnement local, la concurrence
- L'environnement, l'accessibilité, les projets dans la ville ou le quartier
- Les locaux : description et modalités du bail
- La composition du personnel
- L'équipement et l'organisation du cabinet : informatique, digitalisation, moyens à développer, procédures...

Combien j'emprunte - Comment je rembourse

Ce que vous devez expliquer

Les chiffres
Le financier



- Le plan de financement : les dépenses et les ressources (apport personnel, prêt familial, donation, crédit-vendeur, crédit bancaire), votre besoin de crédit
- La comptabilité de la structure acquise ou intégrée
- Le prévisionnel : à justifier (activité, charges) en mettant en évidence la capacité de l'entité qui emprunte à faire face au crédit sollicité, à rémunérer ses associés tout en laissant une marge de sécurité
- La rémunération des associés

Quelques conseils ...

... pour de bonnes relations avec le banquier



- **Communiquez** vos résultats
- **Anticipez** et motivez vos besoins (crédit, découvert...)
- **Indiquer** tout changement de situation (bonne ou mauvaise)
- **Expliquez** votre stratégie
- **Faites-lui découvrir** votre entreprise et votre équipe
- **Renseignez-vous sur les frais divers** (compte professionnel, découvert...)

Bon à savoir



Vigilance du banquier face à ces situations

- Expérience limitée pour une 1ère acquisition d'un cabinet d'importance
- Le professionnel libéral ne fournit pas les éléments utiles à l'étude
- Les acquisitions et demandes de crédit se succèdent rapidement sans recul ni visibilité
- Le repreneur ne connaît pas le secteur d'activité prédominant du cabinet
- Financier trop tendu (pas de marge de manœuvre, prévisionnel optimiste et non justifié)
- Le repreneur ne se porte pas caution et n'investit pas de fonds propres dans un projet d'importance