

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Comment bien présenter son bilan à son banquier ?

Bien présenter son bilan à son banquier est l'occasion d'instaurer un lien régulier et un climat de confiance. Conseils.

La transparence et la communication sont des principes clefs pour une relation apaisée entre un chef d'entreprise et son banquier. C'est dans cet esprit qu'il est recommandé de présenter son bilan à son conseiller bancaire à la fin de chaque exercice. Si cela n'a rien d'obligatoire, les banquiers ont tendance à réclamer ce bilan, il est donc préférable d'anticiper cette demande.

À LIRE AUSSI

Chef d'entreprise : facilitez vos relations avec votre banquier

« Dans l'idéal, on prend les devants en envoyant le bilan et en demandant un rendez-vous avec le banquier », conseille Mathieu Thiersé, expert-comptable chez Ciklea, membre du groupement France Défi. Obtenir que le rendez-vous se déroule dans l'entreprise donnera au banquier l'occasion de mieux la connaître.

Bien préparer ses arguments

Une fois le rendez-vous pris, il faut bien sûr s'y préparer : identifier les informations que l'on souhaite mettre en avant, les points susceptibles d'être soulevés par le banquier et la manière de les expliciter.

« Le chef d'entreprise doit déterminer ce qui est positif dans la situation financière de l'entreprise et préparer ses arguments pour répondre aux questions que pourrait avoir le banquier. Il ne doit pas hésiter à solliciter son [expert-comptable](#) pour se préparer ou l'accompagner lors du rendez-vous »
Mathieu Thiersé

Parmi les chiffres scrutés par le banquier : l'évolution du chiffre d'affaires et des dépenses, le niveau de trésorerie mais aussi celui des capitaux propres et les indicateurs d'endettement. « Il va par exemple regarder le niveau des créances clients par rapport au chiffre d'affaires. S'il est élevé, cela veut dire que l'on ne va pas suffisamment chercher l'argent chez ses clients », illustre l'expert-comptable. Le poids de la dette fournisseurs est aussi un élément important qui peut être éclairé par une explication sur la faculté que l'entreprise a eu à négocier ou non des [délais de paiement](#).

Bien présenter son bilan à son banquier : se projeter vers l'avenir

En plus du bilan, il peut être judicieux de transmettre au banquier un prévisionnel pour l'année qui commence. « Cela montre qu'on se projette aussi sur l'avenir », note Mathieu Thiersé. Le rendez-vous peut être à visée purement informative ou être l'occasion de négocier certaines conditions avec son banquier.

« Si l'entreprise n'a pas besoin de financement, de prêts, que les éventuelles autorisations de découverts sont suffisantes et les frais bancaires satisfaisants, elle n'a pas forcément besoin de négociier. Mais il faut quand même garder à l'esprit qu'elle pourrait un jour avoir besoin de financements », souligne l'expert-comptable.

La présentation des comptes peut alors servir à démontrer que l'entreprise a la capacité à couvrir un découvert ou à rembourser un prêt. Ce peut aussi être le moment de discuter des frais bancaires. *« Avant un rendez-vous à la banque, où j'accompagnais mon client, nous nous étions rendu compte à travers les comptes annuels que les frais étaient très importants au regard de son niveau d'activité. Nous avons pu les renégocier », illustre Mathieu Thiersé.*

Publié le jeudi 7 mars 2019 à 09h20

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr