

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

## Chef d'entreprise : facilitez vos relations avec votre banquier



**La banque représente un partenaire incontournable de l'entreprise. Pourtant, entre le chef d'entreprise et son banquier, les tensions et les incompréhensions ne sont pas rares. Le point sur les conseils à appliquer pour faciliter ces relations.**

Lorsque le chef d'entreprise choisit sa banque ou cherche à convaincre une banque – et un banquier – de le suivre dans son projet, les chiffres comptent évidemment beaucoup. Mais ce n'est pas tout.

### Partez du bon pied

Dès le début, il importe de se sentir en confiance avec celui qui est amené à devenir son conseiller. « On va plutôt chercher l'intuitu personae avec le banquier. La relation de confiance va s'établir en fonction de sa rapidité à instruire le dossier, mais aussi du contact client, de sa disponibilité, de sa capacité à donner des conseils », explique Stéphanie Gueutin, expert-comptable du cabinet Anaxis, membre de France Défi.

### Communiquez avec votre banquier

Pour accompagner au mieux l'entreprise, le banquier a besoin de comprendre son activité, les projets envisagés, comment ils s'articulent avec ses besoins financiers. Le chef d'entreprise doit être en mesure de lui fournir des informations précises. « Généralement, le banquier demande un prévisionnel, il souhaite avoir une visibilité chiffrée sur l'activité. Il ne faut pas hésiter à communiquer sur la stratégie et l'activité avec lui, qui ne voit que les flux », conseille l'expert-comptable. L'entrepreneur doit aussi savoir se présenter, mettre en avant son expérience et ses compétences.

### Anticipez

« Lorsque l'entreprise traverse des difficultés, le chef d'entreprise peut avoir tendance à ne pas oser appeler le banquier, alors qu'il vaut mieux au contraire devancer les problèmes et ne pas attendre le creux de la vague, où le banquier ne pourra plus faire grand-chose », prévient Stéphanie Gueutin. Dès les premiers signes, il faut s'interroger sur leurs origines – un problème de stratégie ou une tendance du marché par exemple – et contacter son banquier, pour lui expliquer ce qu'il se passe et comment on entend surmonter ces problèmes.

### Faites-vous accompagner

Solliciter son expert-comptable pour monter son dossier ou même se faire accompagner à la banque peut aussi faciliter les choses. « Généralement, les chefs d'entreprise apportent facilement les informations sur la stratégie, la clientèle, [le besoin en fonds de roulement](#) mais peuvent avoir plus de mal à formuler les explications sur l'interprétation des chiffres, les flux prévisionnels de trésorerie. On peut tout à fait faire un tour de table à trois », assure l'expert-comptable. Et lorsque cela coince vraiment, les entreprises peuvent aussi solliciter l'intervention, gratuite et confidentielle, du médiateur du crédit pour tenter de trouver une solution avec sa banque.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi  
jeudi 5 juillet 2018 09h51

**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