



La relation Banque/Entreprise

« 10 règles d'or pour convaincre son banquier »

Intervenants :

-Doris GOPFERT, Responsable de l'Agence des Professionnels de Ducos Banque de Nouvelle Calédonie

-Robert ANNONIER Responsable de la Clientèle Professionnels,
Marc LE LEIZOUR ,Responsable de la Formation Société Générale Calédonienne de Banque

- Eric JAROSSAY Banque Calédonienne d'Investissement



La relation Banque/Entreprise

Plan de la conférence de Nouméa: vendredi 07 Octobre
de 15h à 16h et Samedi 08 octobre de 15h à 16h

- Présentation du thème et des intervenants : Karine CHAILLAN
- Définition des établissements de crédit et du Crédit : Doris GÖBFERT, BNC
- Le rôle des banques en Nouvelle Calédonie (Financement et conseil): Robert ANNONIER , Marc LE LEIZOUR ,SGCB
- Les 10 règles d'or: Robert ANNONIER , Marc LE LEIZOUR, SGCB
- Le dossier de présentation du projet : Eric JARROSSAY, BCI
- Echanges avec le public

LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Les établissements de crédit : définition

Une banque est

« une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle des opérations de banque : réception de fonds du public, mise à disposition et gestion des moyens de paiement, opérations d'épargne et de crédits. »

Le métier de banquier a toutefois beaucoup évolué ces dernières années, mettant de plus en plus l'accent sur **le conseil et l'accompagnement de sa clientèle.**



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

La banque : un prêteur institutionnel

Les banques interviennent dans un **espace économique**

- **ouvert** où tous les clients utilisateurs de crédits sont des **partenaires à risques**,
- et **fortement réglementé** lui imposant **le respect de ratios prudentiels**, notamment dans l'octroi de ses crédits (obligation de diversification de ses risques, politique de garanties etc.).

Le rôle de la banque est donc **de prendre des risques, qu'elle aura mesurés et appréciés** en toute connaissance de cause et **conformément à ses contraintes réglementaires**.

De là découle l'importance du dossier qui sera transmis par le client à sa banque pour étude des demandes de financement.



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Définition du « CREDIT »

Le crédit est

« la mise à disposition par une personne physique ou morale (le créancier) d'une ressource à une autre personne (le débiteur) contre l'engagement d'être remboursé à un terme convenu moyennant un loyer périodique (taux d'intérêt, agio) »



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Définition du « CREDIT »

Le crédit est

« la mise à disposition par une personne physique ou morale (le créancier) d'une ressource à une autre personne (le débiteur) contre l'engagement d'être remboursé à un terme convenu moyennant un loyer périodique (taux d'intérêt, agio) »



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Définition du « CREDIT »

Les banques proposent deux types principaux de crédits pour financer les activités professionnelles :

- **les crédits d'investissement ou d'équipement :**

« crédits à moyen ou long terme destiné à financer l'acquisition de biens d'équipement à usage professionnel (outillages, matériels, agencements, aménagements de locaux, constructions ou acquisitions d'immeubles...) »

- **les crédits de trésorerie**

« crédits à court terme finançant le cycle d'exploitation de l'entreprise (escompte, avances sur marché, facilités de caisse, découverts...) »



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Les autres acteurs du développement

- **Les fonds de garantie**, une alternative à l'absence ou à l'insuffisance de garanties offertes par l'emprunteur
 - la Société de Gestion des Fonds de Garantie d'Outre mer (SOGEFOM)
 - le Fonds de Garantie bancaire pour les Micros-Projets Economiques (FGMPE)
 - le Fonds de Garantie de la Province Sud (FGPS)
 - le Fonds de Garantie pour le Développement de la Province Nord (FGN)
 - le Fonds de Garantie pour le Développement de la Province des Iles (FGIL)



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Le rôle des banques en Nouvelle-Calédonie

Le banquier joue un rôle clé : Il est votre partenaire.

L'objectif est d'établir une relation de confiance entre les deux parties. Il faut se rencontrer et communiquer de manière transparente et constructive. Le rôle de la banque est de vous accompagner dans la création, et le développement de votre affaire, tout en gardant une maîtrise du risque pour nos intérêts communs:



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Le rôle des banques en Nouvelle-Calédonie

Le banquier joue un rôle clé : Il est votre partenaire.

- Pour Vous => trouver un partenaire financier pour réaliser votre projet
- Pour la Banque => s'assurer de la bonne gestion et réussite de votre affaire afin d'assurer le remboursement des emprunts demandés et vous accompagner tout au long de votre vie professionnelle



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

LES 10 REGLES D'OR

- ✓1 Avoir **mûri son projet** avec soin, le construire en partant d'une idée, d'un produit
- ✓2 Connaître **le marché** (analyse de la concurrence) dans lequel on s'engage pour parvenir à un projet viable
- ✓3 Justifier de **compétences** ou de bonnes connaissances **dans le domaine choisi**
- ✓4 Construire si besoin avec les chambres consulaires, ou les associations (NCI, ADIE,...) un **dossier structuré, solide et complet**
- ✓5 Être **irréprochable** dans l'historique de son **relationnel bancaire et organismes sociaux** (ou être transparent sur les problèmes passés)



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

LES 10 REGLES D'OR

- ✓6 Elaborer un compte de résultat prévisionnel cohérent et réaliste, et connaître vos besoins de trésorerie
- ✓7 Ne pas tarder à solliciter un rendez-vous avec votre Chargé de Clientèle dès finalisation de votre étude
- ✓8 Donner les informations relatives à votre projet dans un langage simple afin de faciliter l'échange avec le banquier
- ✓9 Eviter de commander du matériel ou des équipements alors que **le plan de financement n'est pas bouclé** et que tous les accords ne sont pas recueillis
- ✓10 En cas de refus de financement par votre banquier, sachez en tirer un enseignement utile pour repositionner votre projet d'entreprise.

LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Le dossier de présentation du projet

UN DOSSIER TYPE:

1- La présentation générale du projet :

Présentation de l'entreprise : forme juridique, capital social, siège social et la description de son activité ;

- Présentation des associés
- L'objet de l'investissement
- Le mode de financement envisagé

2- L'étude économique du projet : le marché

Elle se base sur l'opportunité économique du projet à travers **l'étude de son environnement** :

- Quelle est la taille du marché et quel est son taux de développement ?
- Quelle quantité peut-on produire et à quel prix ?
- Quelles sont les conditions générales de commercialisation du produit ?



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Le dossier de présentation du projet

3- Les aspects techniques du projet

Le processus technologique :

- le choix du matériel de production, sa performance, ses caractéristiques techniques, les modalités d'acquisition, la garantie du fournisseur...
- le processus de production envisagé
- les capacités techniques de l'unité

4- Le coût global du projet

Le coût de l'investissement :

La description du programme d'investissement doit porter sur l'ensemble des rubriques et doit être détaillée.

Un tableau récapitulatif peut présenter en chiffres les différentes rubriques de l'investissement

5- Le financement :

Le promoteur doit indiquer la structure de financement envisagée, le montant de ses apports en numéraire et en nature, ainsi que toute autre ressource de financement qu'il envisage.



LA RELATION BANQUE /ENTREPRISE

Le dossier de présentation du projet

Il s'agit d'apprécier la situation d'une entreprise à partir de l'étude de:

- son **bilan** (photographie de son patrimoine à un instant donné),
- son **compte de résultat**, afin de mesurer sa capacité à dégager des ressources financières,
- de documents d'analyse dynamiques: bilans et compte de résultat **prévisionnels**

Quelle que soit la nature du financement à mettre en place (court, moyen ou long terme, engagement par signature, etc....), la Banque s'attachera à analyser ces divers documents.

Question essentielle: « *La société, par son activité, pourra t'elle faire face au remboursement de sa dette bancaire? »*



Merci de votre attention

Intervenants :