



Comment présenter **vos comptes 2009** à votre banquier

EN PÉRIODE DE CRISE, SOIGNEZ
PARTICULIÈREMENT LA COMMUNICATION
AVEC VOTRE BANQUIER.

Vous le savez bien, votre banquier est un partenaire incontournable de votre entreprise. Afin qu'il réponde présent lorsque vous avez besoin de lui, vous devez donc veiller à créer et à maintenir un climat de confiance entre vous et lui. Pour cela, un impératif : lui présenter

vos comptes, afin de les lui expliquer et d'anticiper vos besoins financiers futurs, surtout en cette période de crise, au cours de laquelle votre banquier a plus que jamais besoin d'être rassuré sur la capacité de votre entreprise à surmonter les difficultés qu'elle peut rencontrer.

POURQUOI PRÉSENTER VOS COMPTES À VOTRE BANQUIER ?

Informez, rassurez, expliquez

Le banquier a horreur de l'inconnu. Il n'aime pas être mis devant le fait accompli. Lui présenter vos comptes constitue donc une

bonne occasion de l'informer et de le rassurer. Dans toute négociation, l'avantage est le plus souvent à celui qui sait prendre l'initiative.

Présenter de votre propre initiative votre bilan vous laisse en effet plus libre quant au choix de la date, du lieu et de la méthode. Veillez aussi à ce que votre banquier fasse une bonne lecture de vos comptes, d'une part en y consacrant le temps nécessaire, d'autre part en vous assurant qu'il ne fera pas d'interprétation pénalisante pour l'entreprise. Cette année particulièrement, les lecteurs des comptes vont être attentifs à la clarté des états financiers qui leur seront présentés. Ils vont suivre de très près les tendances que donnent certains indicateurs, tels que le chiffre d'affaires, le poids de différentes charges, l'évolution des délais de paiement ou le niveau de la trésorerie. Il est donc important de soigner la forme de l'information financière.

Point particulièrement important : l'annexe de vos comptes. Elle permet de transmettre des informations importantes que le lecteur ne trouvera pas directement dans le bilan ou le compte de résultats. À titre d'exemple, on peut y mettre en valeur les accords de lignes de crédits obtenus, ou l'évolution du chiffre d'affaires vers de nouveaux marchés.

De même, l'attention sera bien sûr portée sur les problématiques de détermination de la juste valeur des actifs et d'estimation des éventuelles dépréciations.

Les liquidités étant de nouveau au centre des préoccupations entrepreneuriales, le tableau de financement méritera, lui aussi, une plus grande attention. Présentez-le en le commentant dans le détail.

Anticipez vos besoins financiers futurs

Chaque année, vous devez faire le point sur les conditions bancaires qui vous seront appliquées, ainsi que sur vos besoins

de trésorerie à court terme, d'autorisation d'escomptes, de mobilisation de créances ou de financement à moyen et long terme. Pour cela, il est impératif de présenter des documents prévisionnels - un tableau de financement prévisionnel notamment - qui auront pour vocation, d'une part de définir ces besoins, et d'autre part de rassurer votre banquier sur votre capacité à vous projeter dans l'avenir et à vous adapter aux aléas de la conjoncture.

Analysez aussi avec votre banquier les frais de gestion, de virement, de remise d'effets à l'encaissement... sans omettre de négocier les dates de valeur ! En cette période difficile, la gestion de votre trésorerie doit être la plus fine possible.

COMMENT PRÉSENTER VOS COMPTES À VOTRE BANQUIER ?

Prenez d'abord rendez-vous avec lui

Dans les jours qui suivent l'établissement de votre bilan, prenez rendez-vous avec votre banquier. Et attention, ce rendez-vous doit être pris avec le bon interlocuteur, c'est-à-dire la personne qui saura vous écouter, vous comprendre et faire aboutir votre dossier le cas échéant. Dans ce cadre, choisissez votre interlocuteur en fonction de ses compétences et de son pouvoir interne, plutôt qu'en fonction de son titre.

Gare au FR et aux BFR !

Votre banquier cherchera à apprécier si vous avez bien financé vos immobilisations par des capitaux mis durablement à la disposition de votre entreprise, et si vous maîtrisez la couverture de vos besoins en fonds de roulement, c'est-à-dire le financement de vos besoins d'exploitation.

Quelques conseils de bon sens

Pour réussir votre rendez-vous, soyez clair, et veillez à ne pas noyer votre interlocuteur dans des détails et surtout à ne pas donner l'impression que vous cachez quelque chose. Montrez votre volonté de transparence et votre capacité d'anticipation. Et à toute question du banquier, vous devez apporter une réponse. Si celle-ci n'est pas immédiate, notez la question et prenez le soin d'envoyer à votre interlocuteur un petit courrier d'explication dans de brefs délais. Car, ne l'oubliez pas, votre banquier a, d'autant plus en cette période de crise économique, lui aussi, des préoccupations de responsable d'entreprise.

IL EST PARTICULIÈREMENT IMPORTANT DE SOIGNER LA PRÉSENTATION DE VOS DOCUMENTS FINANCIERS

Communiquez-lui vos comptes

Avant la date convenue, transmettez vos comptes annuels et vos données prévisionnelles à votre banquier afin qu'il en prenne connaissance et qu'il puisse préparer, lui aussi, ce rendez-vous.

Gare à la date de clôture

Il est préférable de clôturer vos comptes à une époque où vos stocks et vos créances sont les plus faibles et, si cela n'est pas possible, de bien expliquer à votre banquier le niveau exceptionnellement élevé de vos besoins à la date de clôture.

Recevez-le dans votre entreprise

Faites venir votre banquier dans votre entreprise afin qu'il puisse mieux l'appréhender, qu'il fasse connaissance avec vos proches collaborateurs, qu'il visite vos installations et que vous lui présentiez vos produits. Chez vous, il sera plus disponible. À ce titre, sachez l'être, vous aussi, en refusant d'être dérangé.

Et n'hésitez pas à demander au Cabinet de vous accompagner dans cette démarche : il sera toujours rassurant de vérifier que vous savez vous entourer de conseils compétents.

Au cours de cet entretien, vous rappellerez les caractéristiques de votre activité, le positionnement de votre entreprise dans son secteur, ses moyens, mais aussi toutes les mesures prises ou envisagées pour



faire face à la crise. Et, pourquoi pas montrer que cette crise peut se révéler une opportunité pour vous, au motif que vous êtes mieux armé que vos concurrents pour la traverser et qu'elle devrait vous permettre en définitive de renforcer vos positions.

Présentez-lui vos comptes annuels dans le détail

Lors de l'entretien, vous serez amené à commenter à votre banquier certains indicateurs-clés et leur évolution dans le temps. Vous évoquerez notamment avec lui :

- votre résultat, afin qu'il puisse vérifier que votre entreprise dégage durablement des bénéfices ou qu'elle maîtrise un déficit conjoncturel, et observer l'évolution de vos fonds propres ;
- votre chiffre d'affaires, afin qu'il ait une idée du développement de votre entreprise ;
- votre capacité d'autofinancement, c'est-à-dire les ressources dégagées par l'entreprise qui permettent de faire face aux remboursements des dettes financières, de financer la croissance et enfin de rémunérer l'exploitant ou les associés ;
- votre trésorerie, qui correspond à l'ensemble de vos avoirs disponibles en caisse ou en banque.

Et encore une fois, pensez à compléter cette analyse par une explication détaillée de vos documents prévisionnels.

Le Cabinet est à vos côtés !

La présence du Cabinet à vos côtés sera un « plus » professionnel pour préparer l'entrevue avec votre banquier et, si vous le souhaitez, pour vous accompagner dans la présentation de vos comptes. Nous pouvons aussi vous assister pour faire le point des conditions bancaires qui vous sont appliquées et pour négocier les financements dont votre entreprise a ou pourrait avoir besoin. À ce titre, il pourra s'avérer opportun d'établir une situation intermédiaire pour montrer les effets des mesures d'économie que vous avez pu décider l'année dernière.