

OUTIL POUR MAXIMISER L'ÉVALUATION DE SON DOSSIER BANCAIRE

Plus de 200 présidents de club et partenaires du projet Prospérité consultés

BONNES PRATIQUES D'UNE ENTREPRISE SAINTE FINANCIÈREMENT :

1. Être un entrepreneur en santé, en contrôle, crédible, qui se connaît bien et qui est ouvert.
2. Être passionné : avoir un projet et y croire.
3. Avoir une vision, une mission et des valeurs d'entreprise qui bâtissent le futur au-delà du court terme.
4. Avoir un bon modèle d'affaires avec des plans d'action.
5. Mettre l'accent sur des ventes rentables et être une valeur pour le client : de bons produits dans de bons marchés. (perspectives de croissance, proximité clients, capacité à livrer et à se démarquer, diversification, ...)
6. Investir dans une direction forte et bâtir sa relève : s'entourer d'une équipe dynamique, formée, mobilisée et heureuse qui complète le chef.
7. Investir dans une capacité à innover au niveau des procédés, des produits, des marchés, de la commercialisation et des projets.
8. Avoir des finances saines et suivies : être rentable (savoir pourquoi je fais ou non des profits), avoir une saine structure financière (notamment emprunter du court terme pour du court terme, du long terme pour du long terme, idéalement à deux institutions différentes), un bon fonds de roulement, avec des bons ratios qui se comparent favorablement au secteur d'activités et une capacité à réinjecter des fonds.
9. Avoir de bonnes relations avec ses partenaires (clients, fournisseurs, financiers...) et être entouré d'un bon réseau (ex. Groupement) qui croit en moi et qui me challenge.
10. Avoir de bons outils de gestion et de contrôle qui permettent de réagir rapidement.
11. Évaluer ses vulnérabilités et se protéger : syndicat, clients, environnement, équipe de relève, assurance-vie, bonne convention d'actionnaires...
12. Travailler à réduire ses coûts et être productif.
13. Assurer son indépendance financière (donne la liberté de penser autrement)

BONNES PRATIQUES D'UNE RELATION SAINTE AVEC SES FINANCIERS :

1. Se vendre à son banquier afin qu'il soit outillé pour vendre votre dossier au crédit.
2. Entretien une communication transparente fréquente des deux côtés : éviter les surprises, ne pas juste se parler lorsque ça va mal, établir ses attentes respectives (fréquence de rencontres...).
3. Demander à son banquier de vous exprimer ce qu'il a compris (rétroaction fréquente).
4. Demander à son banquier comment il évalue votre dossier : il peut vous donner votre « bulletin ».
5. Traiter son financier comme un partenaire (lorsque l'entreprise est « hors patinoire », il peut dire qu'il vous connaît et qu'il a confiance en vous). Ne pas hésiter à lui demander conseil.
6. Mentionner que vous êtes membre du Groupement, cela a un impact positif dans l'évaluation qualitative de votre dossier.
7. Mentionner les correctifs entrepris lorsque les résultats promis ne sont pas atteints.
8. Demander à son banquier : « C'est quoi une entreprise saine pour toi? », afin de créer une discussion franche.
9. Parler au supérieur si vous vous sentez mal compris. Si cela ne fonctionne pas, utiliser le « Fastrack Groupement » afin de rétablir une saine communication.
10. Parler de vos projets et de vos demandes potentielles à votre banquier lors de votre renouvellement, cela diminue les délais de traitement de votre dossier.
11. Demander vos comparables par rapport à votre secteur d'activités pour vous améliorer et vous mettre en valeur par rapport à votre industrie. (Les décisions se prennent de plus en plus par secteur d'activités)
12. Demander à votre banquier de vous visiter.
13. Faire attention aux normes environnementales car cela peut bloquer votre dossier.
14. Demander : « Jusqu'où peux-tu m'aider? » et avoir l'heure juste de son banquier le plus tôt possible.
15. Multiplier les contacts auprès de son financier. (Minimum de 2 à 3 personnes)
16. Viser un mariage relationnel heureux entre le chef et son directeur de compte. Oser magasiner son directeur de compte : questionner son background...

Québec

• Ministère du Développement économique,
de l'Innovation et de l'Exportation
• Secrétariat à la jeunesse



BANQUE
NATIONALE
GROUPE FINANCIER

les affaires



Desjardins



Caisse de dépôt et placement
du Québec



Groupe
Financier
Banque TD



BANQUE
LAURENTIENNE



BDC

LOMBARD ODIER
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH