

B comme ... Banque

Pour une entreprise, une banque a ceci de particulier qu'elle est à la fois un fournisseur de services comme celui qui consiste à stocker l'argent que l'entreprise reçoit de ses fournisseurs, mais aussi comme celui qui consiste à prêter de l'argent, sous quelque forme que ce soit.

Pourtant, ce fournisseur est incontournable en ce sens que les entreprises qui se font exclusivement payer en espèces et qui, en retour paient toutes leurs dépenses également en espèces sont extrêmement rares.

La Banque pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Pour l'entreprise, une banque est donc un fournisseur particulier qui peut lui fournir ce dont elle a le plus besoin pour fonctionner, à savoir de l'argent. Seulement, tout à un prix et l'argent que la banque avance à l'entreprise n'est pas gratuit.

De plus, comme la banque veut limiter son risque au maximum, elle met généralement en place tout un arsenal de garanties pour s'assurer qu'elle va recouvrer son argent. Dans un sens, c'est assez logique car la banque n'étant pas dans l'entreprise, elle ne peut pas intervenir dans son pilotage et n'a donc pas de moyen de s'assurer a priori que l'entreprise va bien la rembourser.

Tout ceci rend donc les relations entre les entreprises et les banques complexes. Pourtant quelques actions simples permettent généralement à ces deux protagonistes de travailler en bonne intelligence ...

Cas pratique

La première chose à faire est de parler régulièrement avec votre banquier et de le tenir informé des bonnes et des mauvaises nouvelles concernant votre entreprise. Il faut en effet partir du principe qu'un banquier est une personne anxieuse qui ne peut pas vous faire

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

confiance a priori, ne serait-ce que parce qu'il a lui-même des comptes à rendre à sa hiérarchie.

Deuxièmement, il faut comprendre que le temps ne s'écoule pas de la même façon pour un banquier que pour vous. Vous devez donc anticiper : si vous pensez avoir besoin d'un prêt, ce n'est pas la veille qu'il faudra le demander sinon, vous n'aurez rien ...

Troisièmement soyez prêt à devoir fournir tout un tas de documents qui vous semblent inutiles mais qui servent à votre banquier pour « monter votre dossier ». Tout vient d'une différence de point de vue entre le vôtre, souvent pratique et plein d'intuitions basées sur votre connaissance de votre marché et de votre environnement, et celui de votre banquier, plus lointain, fait d'analyses sectorielles et d'études en tous genres.

Quatrièmement, faites-le venir dans votre entreprise. Non seulement les banquiers adorent ça car cela les sort de leur bureau, en plus ils pourront ensuite raconter à leurs proches qu'ils ont vu une vraie entreprise, mais encore, et plus sérieusement, cela leur permet de visualiser votre activité et de mieux la comprendre.

Enfin, lorsque vous aurez tissé des liens forts avec votre banquier, qu'il aura bien compris votre entreprise et que vous aurez l'impression que vous pouvez en faire un partenaire impliqué, il va disparaître, muté dans une autre agence ... La vie est ainsi faite qu'il va vous falloir reprendre le processus de construction de votre relation au commencement ...

Alors, comment bien gérer la relation avec sa banque pour son entreprise ?

La meilleure façon de gérer votre relation avec votre ou vos banques est sans doute de ne rien cacher et d'anticiper au maximum les problèmes.

En effet, quoique vous en pensiez, votre banquier va en principe tout faire pour trouver une solution qui vous convienne car cela va l'aider lui aussi (dans sa carrière, dans sa relation à sa hiérarchie ou aux divers comités à qui il doit rendre des comptes).

La meilleure chose à faire dans tous les cas consiste à demander le maximum de choses à votre banquier lorsque la situation de votre entreprise est bonne car lorsque vous aurez des difficultés vous ne serez pas en position de force pour négocier ...