

# La relation avec la Banque depuis la création d'une entreprise

Lorient le 30 novembre 2018

# La présentation de votre projet.

- \* Quand rencontrer une banque pour la première fois?
  - Accepter l'idée d'un délai entre la naissance de l'idée, l'envie ...

Les conditions de réussite : être bien entouré et bien préparé !

# La présentation de votre projet.

\* Comment présenter son projet ?

- 1/ Se présenter (parcours, formation, situation de famille, situation financière....)
- 2/ La genèse du projet.
- 3/ Quel est votre produit? (positionnement, évolution...)
- 4/ A qui s'adresse votre projet ? (qui seront vos clients)
- 5/ Avec qui allez vous travailler ?(salariés, fournisseurs, partenaires)
- 6/ Comment allez vous travailler ? (local, moyen matériel, organisation commerciale, organisation administrative ...)

# La présentation de votre projet.

## \* Comment présenter son projet ?

- \* Utilisez les supports que vous avez utilisés
- \* Présentez les personnes, les réseaux et les structures qui vous accompagnent sur le projet,
- \* Présentez votre prévisionnel, illustrez les chiffres
- \* Terminez par le plan de financement (Investissement, BFR, apport, subvention ou aide, financement sollicité)

**Maîtrisez vos chiffres**

# La présentation de votre projet.

## \* Vos attentes vis-à-vis de la banque

- \* Une capacité d'écoute et d'échange
- \* Une réponse à votre demande
- \* Une présentation détaillée du financement sollicité, avec les garanties sollicités
- \* Une présentation des services nécessaires à la gestion de votre société

# Les attentes de la banque

- \* Créer une relation de partenariat.
  - \* Financer l'installation et le développement de votre entreprise
  - \* Gérer les flux financiers entrants et sortants
  - \* Gérer les flux d'information
  - \* Gérer la trésorerie excédentaire

# Les relations avec votre banque

- \* Echanger régulièrement avec son conseiller
- \* Rencontrer son conseiller au moins une fois par an, à la sortie des documents comptables pour faire le point et anticiper les besoins

Créez une confiance réciproque



Merci de votre attention