

CONSEILS AUX ENTREPRENEURS

ÉDITION – Numéro 10

- Diffusé le 16 juin 2020 à 11 h 45 -



RENCONTRER SON BANQUIER

VOTRE BANQUIER, COMME TOUS LES AUTRES INTERVENANTS DE VOTRE ENVIRONNEMENT, ESPÈRE VOUS AIDER. SON RÔLE UNIQUE FAIT EN SORTE QU'IL A UNE TENDANCE À N'AIMER QUE LES RISQUES CALCULÉS. RARES SONT LES BANQUIERS QUI HÉSITAIENT ENTRE CE TRAVAIL ET CELUI DE CASCADEURS!

Préparer un plan d'action en vue d'une rencontre avec son banquier se fait en 5 étapes :

1. Bien revoir son plan d'affaires et sa vision à long terme de l'entreprise à la lumière des apprentissages reçus lors de la pandémie. De bonnes choses, tels une capacité d'adapter sa production au marché (du gin au Purell) et le télétravail qui réduit nos besoins de locaux, de stationnements et de mesures sanitaires. Mais aussi de mauvaises choses comme des clients étrangers qui tardent à payer et des fournisseurs qui ne fournissent plus! Nous commençons à comprendre que le monde a changé à jamais. Votre plan d'affaires doit refléter votre compréhension de votre univers, de vos fournisseurs et de votre marché. Si vous avez une vision claire, votre banquier pourra apprécier les bénéfices de faire équipe avec vous. Mais rappelez-vous les banquiers ne sont pas naïfs, mieux vaut ne pas trop « saucer »!
2. En fait, rencontrer son banquier, c'est rencontrer des banquiers. Devant l'incertitude, les banquiers aiment bien voir leurs pairs dans le même bateau. La BDC et Investissement Québec sont de bons partenaires pour votre banquier. Dans des créneaux légèrement différents, ils ne sont pas vus comme des compétiteurs, mais comme des alliés. Une banque peut aussi vous aider dans un besoin à court terme et une autre pour le long terme. C'est logique et ça diversifie les risques pour les banquiers, ce qui est séduisant en situation d'incertitude.

3. Considérant ces 2 premiers éléments de votre plan d'action, il importe que votre budget de caisse reflète votre nouvelle réalité et votre vision. Un budget de caisse bien fait identifiera vos besoins de liquidités, quelles institutions seront prises à partie et pour combien de temps. Ne négligez pas le fait que vos fournisseurs et vos clients ont probablement modifié leurs conditions de paiement et vous ne voulez pas être écartelés entre ces 2 joueurs. Avant de finaliser son budget de caisse, il est primordial de prendre entente avec ces collaborateurs.
4. Avec tout l'argent qui émane de nos gouvernements, vos banquiers voudront s'assurer que vous aurez bénéficié de tout ce qui vous est disponible. Faites-en un point spécifique, ce ne sont pas des considérations négligeables.
5. Si la remise en route de vos activités demande des investissements en équipements, en locaux ou en logiciels, intégrez à votre dossier des soumissions reçues, des estimations de coûts d'implantations et des analyses d'impact sur vos coûts de revient. Vos banquiers apprécient de connaître le coût le plus réaliste possible de vos acquisitions et l'impact sur vos coûts de revient. En plus, ça vous donne l'occasion de revoir vos prix et d'analyser votre compétitivité dans le marché d'aujourd'hui.

En fait, rencontrer un banquier, c'est rencontrer quelqu'un qui sera avec vous, dans votre bateau. C'est un intervenant qui peut vous aider à ramer, mais il peut aussi quitter votre bateau très brusquement. Il mérite votre attention. Encore plus quand ils sont plusieurs. Et comme ils jouent un rôle essentiel, ils méritent votre respect.

**N'hésitez pas à contacter votre conseiller ou associé de Mallette de votre région parmi nos 30 bureaux
Pour de plus amples renseignements : mallette.ca/nous-joindre**